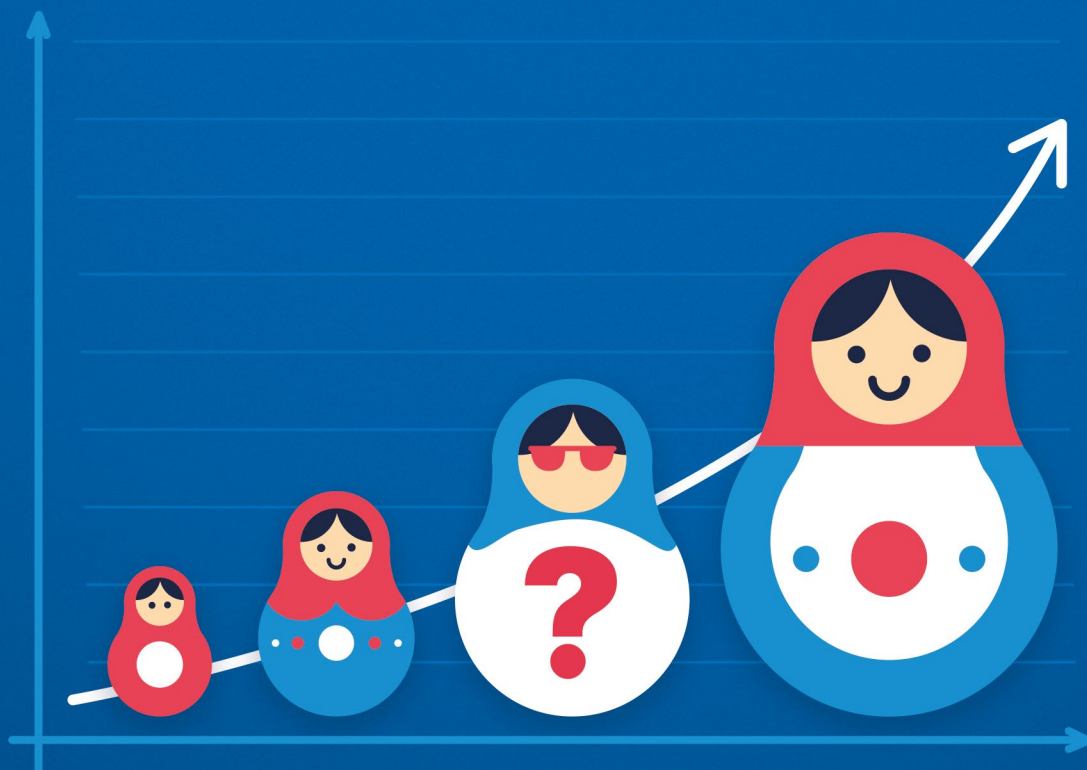


ТРАЕКТОРИЯ РОСТА МСП+

Программа предпринимательского
роста перспективных
отечественных компаний





**АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ**

**Программа предпринимательского роста перспективных
отечественных компаний «Траектория роста МСП+»**

Авторский коллектив: Черкасов С. С., Ранюшкин А. С.,
Алфёров В. В., Сорокин Н. С., Мендукшева В. А.

**Центр исследований и методологии Агентства стратеги-
ческих инициатив по продвижению новых проектов**

Ноябрь 2023, Москва

Введение

Одним из приоритетных стратегических направлений государственной политики Российской Федерации остаётся стабильный и сбалансированный экономический рост.

Для достижения данной цели государство решает следующие задачи:

- › увеличение объёмов инвестиций в расширение производств;
- › реструктуризация и диверсификация экономики;
- › стимулирование разработок и внедрение технологических инноваций;
- › рост числа высокопроизводительных рабочих мест.

Выполнение этих задач позволит обеспечить устойчивость и положительную динамику отечественной экономики вне зависимости от конъюнктуры мировых рынков и внешних шоков, повысить конкурентоспособность отечественных товаров, услуг и технологий на экспортных рынках, а кроме того, станет базовым условием для повышения реальной заработной платы, доходов населения и решения других социальных вопросов.

Ускорение процесса по разделению глобального мира на экономические блоки, а также усиление санкционного давления на российскую экономику привели к ограничению доступа российских граждан и бизнеса к продуктам, сервисам и технологиям, международным финансовым рынкам, сокращению локализации иностранных производств. Это в свою очередь потребовало форсирования диверсификационных процессов, актуализации внутренних экономических приоритетов и внешнетор-

говых связей, а также совершенствования государственной финансово-экономической политики.

На протяжении последних 15 лет государство активно поддерживало малый и средний бизнес (МСП). Так, после принятия в 2007 г. закона 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» государственная политика в области развития МСП стала системной и централизованной. Сегодня сектор МСП получает масштабную и разностороннюю поддержку: разработаны меры по снижению барьеров для начала ведения бизнеса, установлены льготы, создана упрощенная система налогообложения (УСН) и т. д. Благодаря этому начинающим предпринимателям достаточно просто открыть новый бизнес.

Хотя рост количества субъектов МСП и обеспечил экстенсивный экономический рост, остаётся открытым вопрос интенсивного роста. Речь – об ускоренном развитии действующих компаний за счёт увеличения объёмов инвестиций и экспорта, о внедрении новых технологий и коммерциализации результатов НИОКР.

У малых и средних компаний отсутствуют стимулы становиться крупными, так как, преодолев верхний порог годового дохода в 2 млрд рублей, они формально попадают в категорию крупного бизнеса, что влечёт за собой следующие последствия:

- 1) **ужесточение контроля** – компании лишаются моратория на проведение плановых и внеплановых проверок только по согласованию с органами прокуратуры, а также автоматического продления лицензий;

- 2) **увеличение административной нагрузки** – компании лишаются возможности получения предупреждения за впервые совершённое правонарушение и послаблений в назначении административного штрафа;
- 3) **увеличение налоговой нагрузки** – компании лишаются ускоренного возмещения НДС, организации в сфере ИТ теряют налоговые льготы (нулевая ставка налога на прибыль, сниженные страховые взносы и освобождение от уплаты НДС), предприятия туристической отрасли и сферы предоставления услуг общественного питания лишаются возможности освобождения от уплаты НДС;
- 4) **не хватает доступа к каналам продаж** – сформированные ранее для предприятий в статусе МСП каналы не соответствуют стратегическим целям роста бизнеса, которые компании фактически артикулировали, перейдя на формальные количественные параметры МСП;
- 5) **увеличение финансовой нагрузки** – компании лишаются возможности получения кредитов с применением сниженных процентных ставок, а условия полученных ранее кредитов по льготным ставкам пересматриваются. Компании, кроме того, лишаются части грантов на покупку производственного оборудования, аренду помещения, рекламу и другие нужды предприятия, а также возможности получения субсидий при приёме на работу незащищённых слоёв населения. Кроме того, закрываются возможности льготного доступа к госзакупкам.

С другой стороны, нынешняя экономическая ситуация даёт значимое преимущество крупным отечественным компаниям. Во-первых, для них новые вызовы оказались посильными. Крупный бизнес, имея накопленный запас финансовой прочности,

в высокой степени встроен в международные торговые и производственные цепочки, и, в то время как многие иностранные конкуренты покинули российский рынок, уступив свои позиции, он сохраняет возможность по перенаправлению инвестиционных потоков.

Во-вторых, крупный бизнес не боится конкуренции со стороны малых и средних предприятий, ему доступны инструменты привлечения капитала как для операционной, так и для инвестиционной деятельности, а государство заинтересовано в поддержке таких компаний в кризисных ситуациях.

Эти два фактора привели к тому, что в отечественной экономике между малым и крупным бизнесом возник пробел, нарушающий её сбалансированное развитие и высвечивающий проблему трансформации МСП в реальный крупный бизнес. Это новый вызов, для решения которого необходимо стимулировать рост малых компаний до среднего уровня, а предприятия, выросшие из формата среднего, – к переходу в крупный сегмент.

Поскольку стратегических целей по замещению иностранных поставщиков товаров и технологий сложно достичь за максимально короткий срок силами одних лишь предприятий МСП, Правительство РФ планирует распространить меры поддержки на компании, работающие в приоритетных отраслях, но уже переросшие рамки малого и среднего бизнеса. Они получили рабочее название «МСП+»¹. Интерес властей к сектору МСП+ объясняется надеждами, что именно он выступит драйвером инвестиций в новые производства и инновации и в условиях санкций обеспечит внутренний рынок необходимыми товарами и технологиями.

Исследование, проведённое Агентством стратегических инициатив, показывает, что для реализации этого потенциала

необходимо разработать понятные траектории роста на всех стадиях развития бизнеса вплоть до момента, когда компании МСП+ станут настолько крупными, что перестанут нуждаться в поддержке, иными словами, нужно создать условия для бесшовного перехода компаний из одного размерного сегмента в другой, смягчив шоки роста.

Следует подчеркнуть: для выстраивания эффективных экономических мер по достижению предпринимательского роста перспективных отечественных компаний недостаточно выделить единые параметры для всего сектора МСП+. Потребуется ещё и дифференцированный подход в разрезе отраслей, региональной принадлежности и с учётом организационной формы компаний. Эту гипотезу частично подтверждают и ответы бизнеса².

¹ Следует из законопроекта от 26 октября 2023 г. «О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» и статьи 2 Федерального закона «О внесении изменения в статью 25.1 Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». // URL: <https://regulation.gov.ru/Regulation/Npa/PublicView?npaID=143075>.

² В рамках исследования была проведена серия интервью с представителями компаний МСП+.

Резюме исследования

Анализ, проведённый Агентством стратегических инициатив, показывает: для реализации потенциала сектора МСП+ необходимо сформировать единую государственную политику, возможно, отдельную от политики для МСП, и предпринять ряд мер, направленных на усиление именно таких компаний.

Важность акселерации при этом связана не только с решаемыми МСП+ задачами по диверсификации, росту устойчивости и динамики экономики Российской Федерации, но и с тем фактом, что данный сегмент является одним из главных потребителей прорывных технологий и научных разработок в сфере производства. Кроме того, МСП+ обладает потенциалом стать связующим звеном между крупным бизнесом и малым и средним предпринимательством, что позволит создать будущее ядро экспортного задела и обеспечить устойчивость позиции России в глобальной экономике.

В 2022 г. в секторе МСП+ насчитывалось 6868 компаний с выручкой в размере 31,6 трлн рублей, численность занятых в них составляла 2 904 053 человека³.

Сегодня по количеству компаний отраслевого разреза большую часть составляют сфера торговли (3123 компании) и отрасль обрабатывающего производства⁴ (1686 компаний). 80% кластера МСП+ по количеству компаний сосредоточено в 23 регионах РФ, 80% его выручки приходится на 22 региона РФ. Лидирующие позиции занимают Москва и Санкт-Петербург, Московская,

Свердловская, Ростовская и Новосибирская области, Краснодарский край и Республика Татарстан. Около 30% компаний МСП+ зарегистрировано в Москве.

В бизнес-сообществе высказывается мнение, что для решения большинства вопросов будет достаточно просто поднять планку относительно компаний сектора МСП с 2 млрд до 4 млрд, 6 млрд или 8 млрд рублей.

Безусловно, такая мера временно снимет некоторые вопросы, однако не позволит решить главную задачу – создание в Российской Федерации механизма стимулирования перехода предприятий из сектора МСП в крупный бизнес и оказания ему помощи в формировании реально устойчивого крупного предпринимательства.

Проведённые исследования позволяют сделать ряд ключевых выводов.

Во-первых, необходимо сгладить переход барьера выручки в 2 млрд рублей, который «выключает» меры поддержки, используемые МСП. Целесообразно регрессивно изменять поддерживающие меры до достижения того уровня развития компаний и обеспечения ими выручки, при котором поддержка им более не потребуется.

Во-вторых, в среднем при уровне выручки в 6 млрд рублей эволюция компаний МСП+ достигает определённого «дна» в рентабельности. Это стимулирует активный поиск новых возможностей роста за счёт инвестиций в исследования и разработки, необходимые для увеличения эффективности деятельности. На данном этапе требуется переход мер поддержки от общих к целевым с зада-

чами стимулировать разработки и содействовать отечественным инновациям и НИОКР.

В-третьих, второе «дно» проявляется на этапе достижения компаниями выручки в размерном секторе от 12 млрд до 16 млрд рублей, в связи с чем они сталкиваются с падением рентабельности. Это является следствием необходимости значительно инвестировать в основные средства производства, действующие на базе отечественных технологий, что в свою очередь ведёт к потребности в поддержке масштабирования производств. Поэтому вектор государственной политики для компаний МСП+ (в размерных секторах, близких к пороговому значению МСП+) должен быть направлен на облегчение долгосрочных инвестиций в капитал.

В-четвёртых, при достижении компаниями выручки в 16 млрд рублей начинается переход в иную весовую категорию, которая характеризуется ростом рентабельности деятельности, что является результатом расширения производства за счёт увеличения производственных мощностей.

В-пятых, предприятия торговли легче других преодолевают границы сектора МСП и перерастают в более крупные компании. Они эффективно растут и без дополнительной поддержки. В то же время компаниям МСП+ данной отраслевой принадлежности нужно стимулирование инвестиций в сопутствующие производства. Реализуя свои компетенции в знании рынка и потребностей клиентов, такое расширение позволит эффективно организовывать производство новых продуктов. Достаточно легко вырастают и предприятия пищевой промышленности, но таковым необходимо дополнительное стимулирование в выстраивании обратных цепочек поставок и реализации их высокого экспортного потенциала.

В-шестых, региональные меры поддержки и развития имеют большой потенциал. Только 6 регионов Российской Федерации имеют сегмент МСП+ со значительным вкладом в ВРП. Необходимы выстраивание диалога с представителями МСП+ на уровне регионов, обеспечение индивидуального трекинга для компаний со стороны региональных органов исполнительной власти и формирование отдельной региональной политики, стимулирующей рост сектора. Особое значение здесь имеют постоянное наблюдение за сегментом МСП+ и анализ настроений предприятий.

В-седьмых, несмотря на необходимость поддержки роста компаний МСП+ за счёт финансирования, использование ими возможностей в привлечении ресурсов на открытом финансовом рынке крайне ограничено. Основная часть компаний, у которых размер выручки попадает в выделенную группу и которые всё же выходят на фондовый рынок, – это предприятия добывающих секторов, сферы электроэнергетики, а также холдинговых и финансовых структур. Таким образом, стоит острая потребность в разработке мер государственной поддержки, обеспечивающих прямые и косвенные стимулы выхода компаний МСП+ на открытый рынок через инструментарий акций и облигаций.

³ Оборот всех российских компаний за вычетом МСП+ на 2022 год составляет 250,0 трлн рублей, количество занятых за вычетом МСП+ – 69,1 млн (аналитика АСИ, на основе данных из Росстата и СПАРК).

⁴ Отрасль входит в перечень приоритетных отраслей экономики и видов экономической деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства, утверждённых Постановлением Правительства Российской Федерации от 30.04.2019 № 532 (ред. от 20.07.2023) «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским организациям – субъектам малого и среднего предпринимательства в целях компенсации части затрат по выпуску акций и облигаций и выплате купонного дохода по облигациям, размещённым на фондовой бирже» // URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_324055.

Методология

Актуальность исследования определена одним из приоритетных стратегических направлений государственной политики Российской Федерации – поиском точек экономического роста в условиях внешних шоков, обусловленных турбулентностью мировой экономики.

Цели настоящего исследования заключаются в определении основных характеристик компаний сектора МСП+ и его формальных границ, в оценке потенциала, определении узких мест, разработке решений и организации диалога между государством и новым сектором. Объект исследования – российские компании, являющиеся формальными представителями сектора крупного бизнеса и при этом нуждающиеся в государственной поддержке.

Предметом исследования являются экономическая деятельность компаний, вовлечённых в процесс импортозамещения и создания экспортного потенциала, а также их влияние на развитие экономики через достижение стабильного и сбалансированного экономического роста.

Методологической основой исследования стали системно-функциональный подход и статистико-экспериментальная методика. При изучении компаний применялись методы обобщения, сравнительный подход, методы синтеза, а также сравнения и аналогии.

Источниками эмпирической информации в рамках проведённого исследования являлись отечественные статистические агрегаторы, в частности <https://spark-interfax.ru/>, <https://rosstat.gov.ru/> и <https://www.fedstat.ru/>.

Важно отметить, что собранная база может включать в себя следующие структуры:

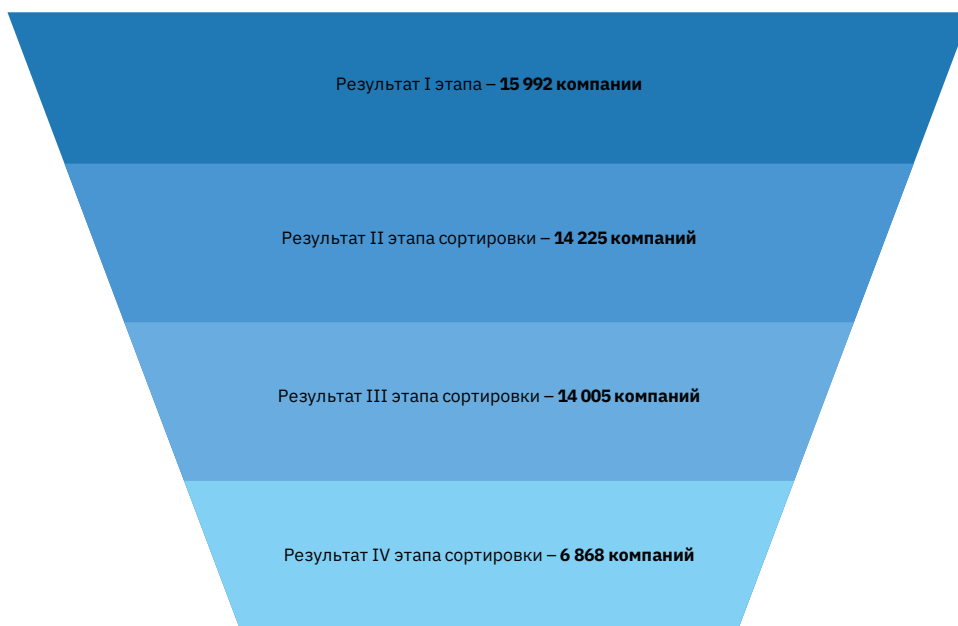
- › компании с частичным государственным участием;
- › компании – представители холдингов;
- › дочерние предприятия, материнские компании которых ведут деятельность по исключённым кодам экономической деятельности.

На **I этапе** по причине сегодняшней высокой волатильности на российском рынке было принято решение использовать для последующего анализа базу, сформированную по средней выручке за пять лет.

Таким образом, сформировалась первичная база компаний, средняя выручка которых за указанное время находилась в диапазоне от 1 млрд до 19 млрд руб. (кол-во – 15 992) (рис. 1). Левый предел обусловлен необходимостью проанализировать предприятия, потенциально способные справиться с формальным ограничением на объём годовой выручки для компаний сектора МСП в размере 2 млрд рублей и стать в ближайшем будущем представителями МСП+. Правый предел взят с целью изучения представителей формально крупного бизнеса и выявления актуального значения, при котором компании имеют минимальную потребность в сторонней поддержке и осуществляют деятельность в основном за счёт своих собственных средств.

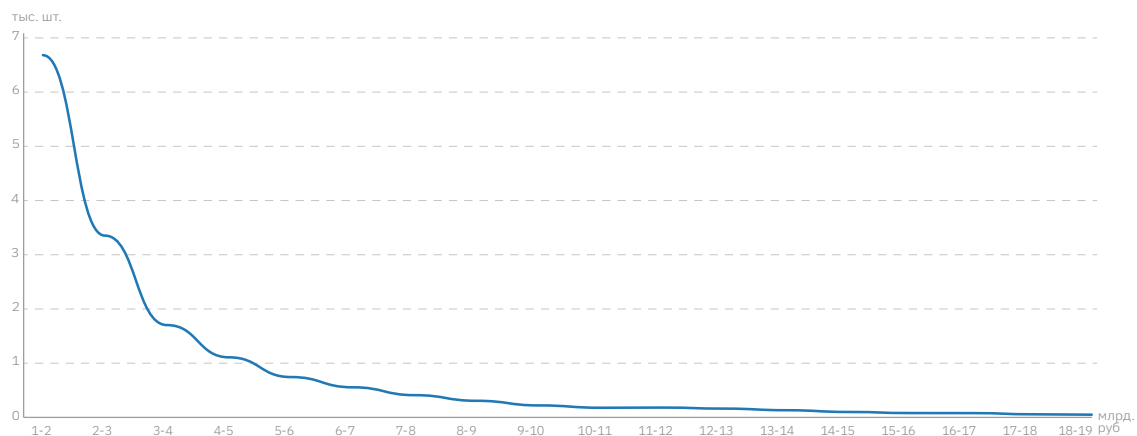
Сформированная база была проанализирована по следующим показателям: по количеству компаний (рис. 2), среднему ЕБИТ⁵ (рис. 3), среднему объёму чистого капитала (рис. 4), среднему объёму денежных средств и денежных эквивалентов (рис. 5), а также по среднему ROA⁶ в зависимости от выручки компаний за отчётный год (2022 г.).

Рис. 1. Поэтапное формирование базы компаний МСП+



Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

Рис. 2. Количество компаний по объёму выручки за 2022 г.



Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

⁵ Earnings Before Interest and Taxes – прибыль до вычета процентов и налогов.

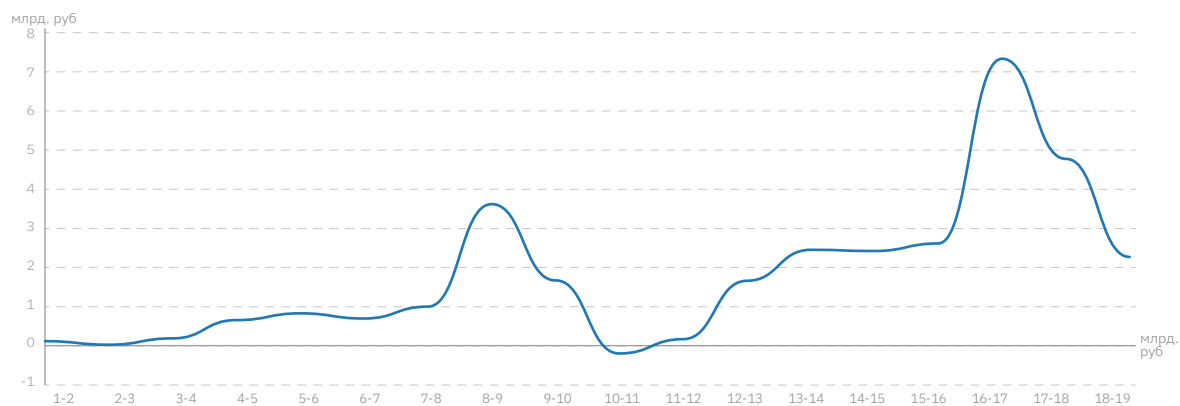
⁶ Return on assets (рентабельность активов) – финансовый коэффициент, характеризующий отдачу от использования всех активов организации.

Рис. 3. Средний ЕВІТ компаний по объёму выручки за 2022 г.



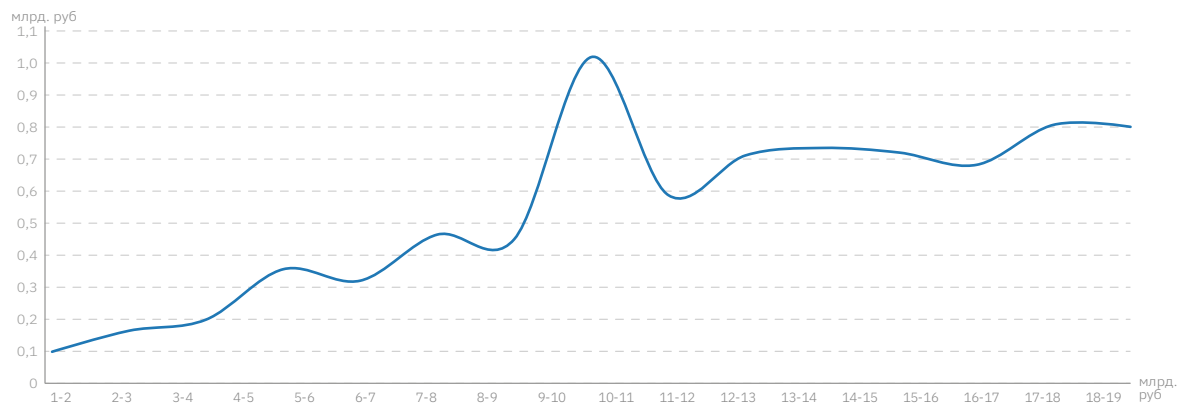
Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

Рис. 4. Средний объём чистого капитала компаний по объёму выручки за 2022 г.



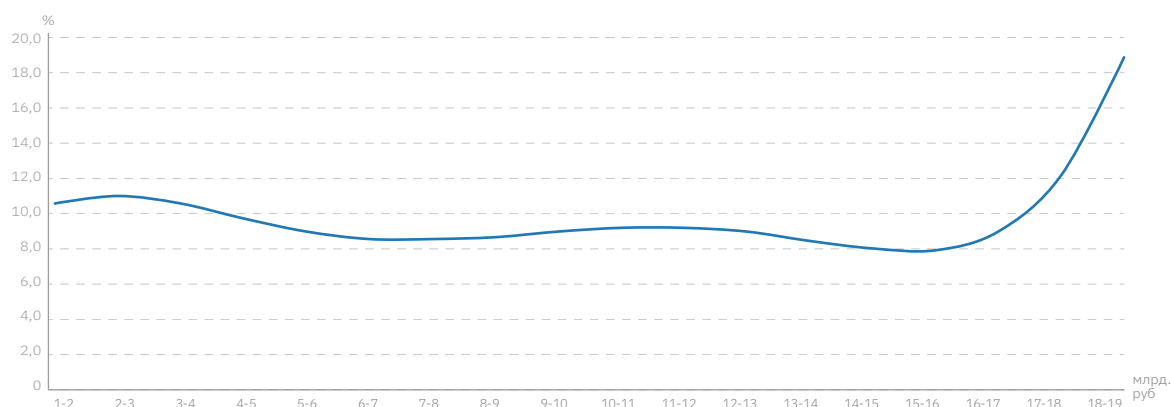
Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

Рис. 5. Средний объём денежных средств и денежных эквивалентов компаний по объёму выручки за 2022 г.



Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

Рис. 6. Сглаженная функция зависимости средней рентабельности по активам от объёма выручки за 2022 г.



Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

По результатам **II этапа** из списка МСП+ были исключены государственные унитарные предприятия (ГУП, МУП, ФГУП и т. д.), финансируемые государством, и составлен перечень компаний, деятельность которых либо регулируется отдельной государственной политикой, либо не может служить базой для диверсификации экономики РФ. Исключение секторов также связано с необходимостью более чётко выделить состояние предприятий, способных обеспечивать конкурентоспособность на мировом рынке по товарам и услугам высокой добавленной стоимости (табл. 1, см. приложение 1).

Результатом сортировки вышеуказанных отраслей стала база, насчитывающая 14 225 компаний (рис. 1).

На **III этапе** было принято решение исключить компании, у которых на протяжении исследуемого периода (2018–2022 гг.) рентабельность активов превышала 200% или находилась ниже 200%. Это было необходимо для исключения показателей с ошибками и нивелирования значений, резко отличающихся от основного распределения показателей. По результатам отбора число оставшихся компаний составило 14 005 штук.

Поскольку первостепенная задача по развитию экономики состоит в увеличении активов и росте эффективности их использования, то выделение исследуемого диапазона на **IV этапе** было основано на рентабельности активов (рис. 6).

В качестве левой границы для изучения было принято решение выбрать 2 млрд руб., являющихся формальным уровнем перехода компаний из сектора МСП в сектор крупного бизнеса и предшествующих значительному снижению рентабельности активов компаний.

Правой границей решили взять 16 млрд руб., поскольку после перехода данного объёма выручки начинается стабильный рост рентабельности активов.

По итогам вышеописанной методологии на **IV этапе** удалось сформировать базу, насчитывающую около 7 тыс. компаний (6868 шт., рис. 1).

Этапы жизненного цикла МСП+

При использовании описанных методологических подходов в результате проведённого анализа не только обозначились секторальные границы МСП+, но и проявились чёткие особенности различных жизненных циклов предприятий МСП+, связанные с ростом их бизнеса.

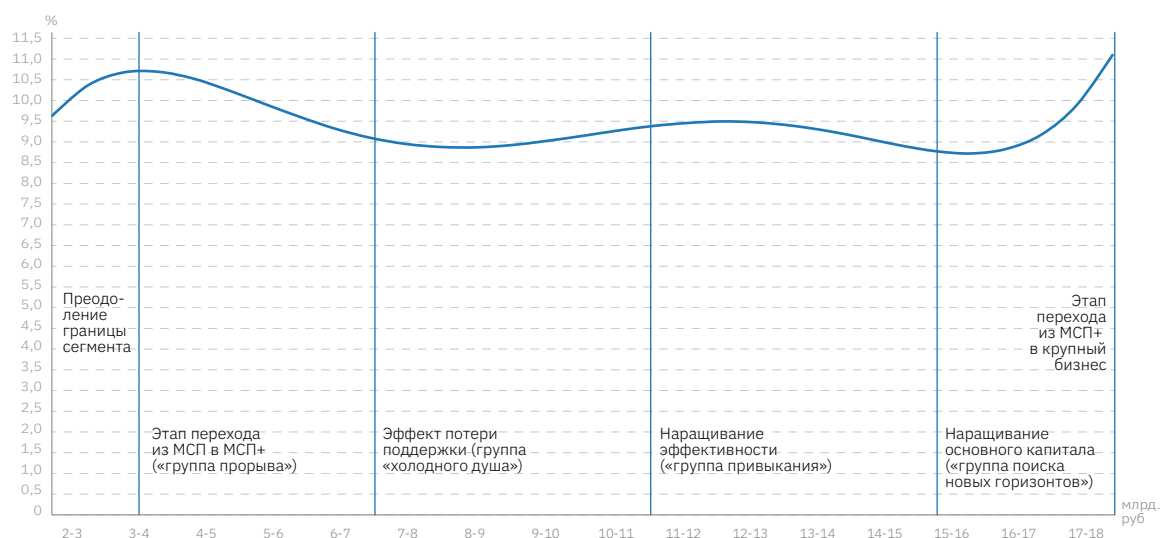
Следует подчеркнуть, что выводы данного раздела представляют обобщённую картину и не могут спроецировать

деятельность конкретной компании – они лишь выделяют системные характеристики и проблемы, свойственные тем или иным секторам предпринимательских групп.

В рамках исследования наиболее чётко проявилась разница между состояниями МСП+ – сглаженная кривая зависимости рентабельности по активам (ROA) от средней годовой выручки (рис. 7).

Наличие такой взаимосвязи указывает на эволюционный характер переходного процесса в сегменте МСП+. В стадиях функционирования предприятий формата МСП, а также у крупного бизнеса такой волатиль-

Рис. 7. Сглаженная функция зависимости средней рентабельности по активам от среднего объёма выручки



Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

ности рентабельности либо не наблюдается, либо она как минимум ниже. При этом налицо общая тенденция проседания в деятельности именно в стадии МСП+.

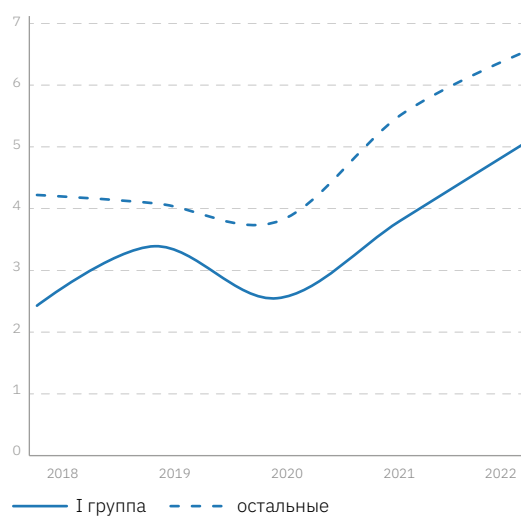
Первый этап жизненного цикла определяется как пограничный. Этот период наступает, когда предприятия, бывшие в рамках юридически закреплённых границ МСП ранее средним бизнесом, расширяют его, а их выручка преодолевает барьер в 2 млрд рублей (рис. 7).

Данный этап характеризуется тем, что рентабельность ещё продолжает расти благодаря инерционному эффекту от того комплекса льгот и мер, которыми имеют возможность пользоваться МСП-компании. Однако этот эффект заканчивается достаточно быстро. Примерно на уровне выручки в 3 млрд рублей сказывается ужесточение условий ведения бизнеса, что приводит к снижению рентабельности. Таким образом, фактически очерчивается группа компаний МСП+ с выручкой от 2 млрд

до 3 млрд рублей, которую можно условно назвать «группой прорыва» (для определённости далее будем называть её 1-м кластером МСП+. Особенности группы – динамизм и предпринимательская смелость собственников компаний, которые ради сохранения льгот не прибегают к дроблению бизнеса или ограничению деятельности.

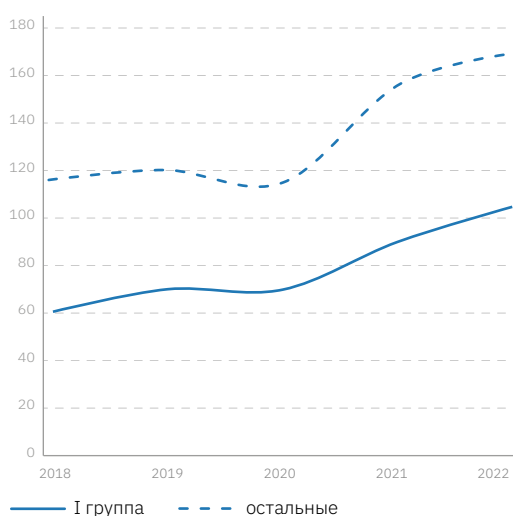
При рассмотрении финансово-экономических аспектов деятельности 1-го кластера МСП+ проявляются следующие особенности функционирования предприятий на данном этапе. Прежде всего это пониженная налоговая нагрузка: средний объём уплачиваемых налогов на сотрудника примерно в 1,5 раза ниже, чем в среднем у остальных компаний МСП+ (рис. 8). Такое положение можно считать закономерным, поскольку этим компаниям удаётся временно пользоваться прежними льготами. В то же время анализ показывает относительно низкую на этом этапе производительность труда (рис. 9) и отсутствие существенных вложений в инвестиции и разработки (рис. 10).

Рис. 8. Среднее число уплаченных налогов на сотрудника по группам, млн руб.



Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

Рис. 9. Средняя производительность труда по группам, млн руб./чел.



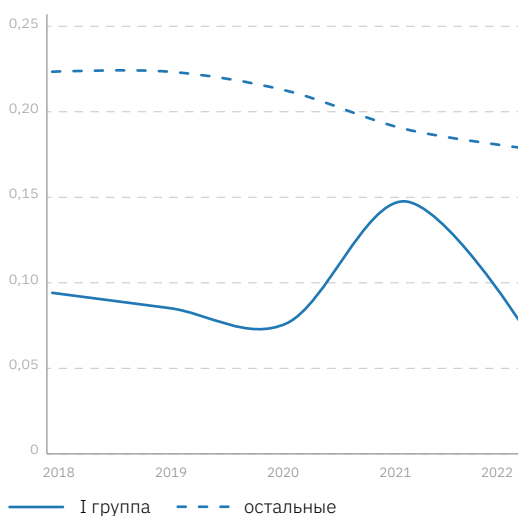
Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

Второй этап жизненного цикла начинается на размерном уровне в 3 млрд рублей и продолжается до достижения компаниями выручки 6–7 млрд рублей (рис. 7). Здесь в полной мере проявляются потеря льготных режимов налогообложения, макропруденциальные ужесточения для банков по кредитованию и открытию таким компаниям кредитных линий, а также различного вида субсидирования в рамках программ поддержки МСП. В результате их рентабельность существенно снижается – примерно на 30%.

Кластер таких компаний можно условно охарактеризовать как «группа холодного душа» (далее будем называть эти компании 2-м кластером МСП+), отражая тот этап жизненного цикла, на котором бизнес испытывает наибольшие трудности как следствие своего решения по наращиванию производства и переходу из сектора МСП.

Согласно результатам исследования, именно на 2-й кластер МСП+ приходится наибольший объём налоговой нагрузки в пересчёте

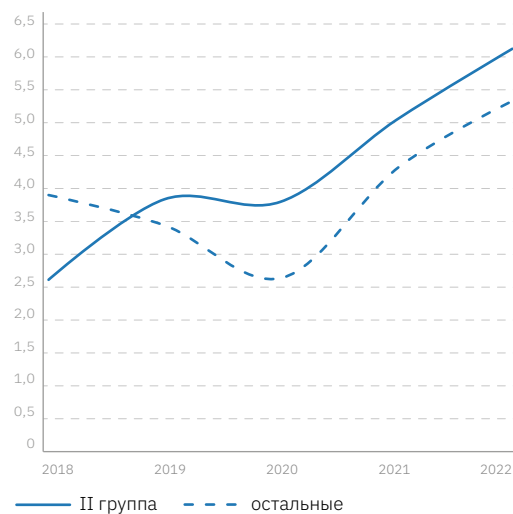
Рис. 10. **Отношение средних вложений в НИОКР к совокупным активам по группам, %**



Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

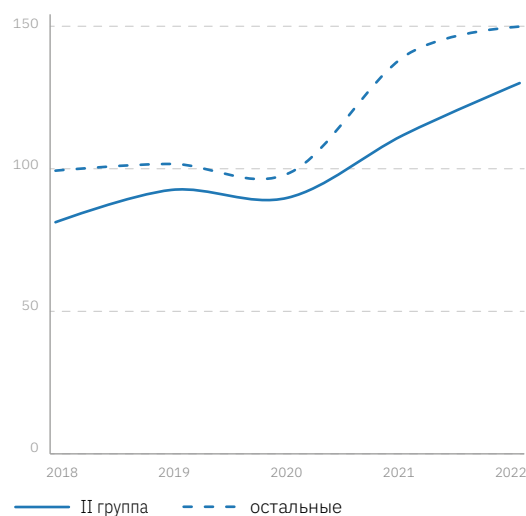
на одного сотрудника компании (рис. 11). В ковидном 2020 г. разница между налоговой нагрузкой этого кластера и остальными МСП+ достигала 60%. В то же время производительность труда здесь начинает приближаться к среднему уровню по сектору МСП+ (рис. 12).

Рис. 11. **Среднее число выплаченных налогов на сотрудника по группам, млн руб.**



Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

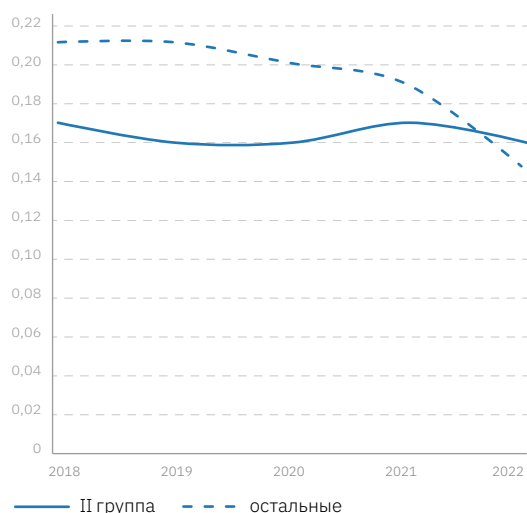
Рис. 12. **Производительность труда по группам, млн руб./чел.**



Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

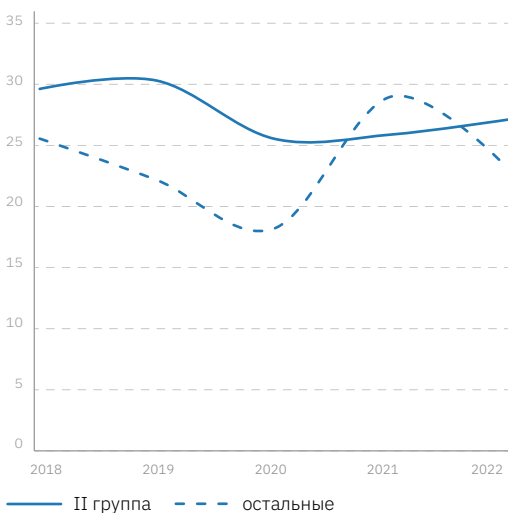
У рассматриваемого кластера наблюдается также начало плавного роста по вложению в исследования и разработки (рис. 13), хотя в большей степени речь идёт о первых попытках предпринять какие-то шаги для повышения эффективности бизнеса. Об этом говорит

Рис. 13. **Отношение средних вложений в НИОКР к совокупным активам по группам, %**



Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

Рис. 14. **Средний коэффициент долгосрочного привлечения заёмных средств, %**



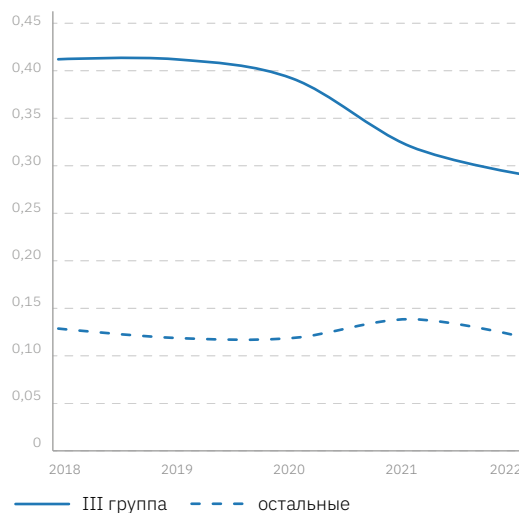
Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

и более сильная динамика коэффициента привлечения заёмных средств (рис. 14). Кроме того, во втором кластере отмечается тенденция роста доли компаний обрабатывающих секторов, которая будет развиваться вплоть до состояния крупнейшего бизнеса.

Третий этап жизненного цикла компаний МСП+ начинается с уровня достигнутой выручки в 6–7 млрд рублей и заканчивается в границах 11–12 млрд (рис. 7). Он характеризуется возобновлением роста рентабельности. Кроме того, деятельность предприятий на этом этапе существенно отличается от остальных кластеров МСП+, потому что попадающие в этот диапазон компании значительно увеличивают вложения в НИОКР, исследования и разработки (рис. 15).

Интерпретируя полученные данные и факты, можно сделать вывод, что с целью возобновления роста предприятиям для наращивания конкурентных позиций и повышения их эффективности необходимы те или иные инновации. Данный этап является ключевым для дальнейшего совершенствования

Рис. 15. **Отношение средних вложений в НИОКР к совокупным активам по группам, %**



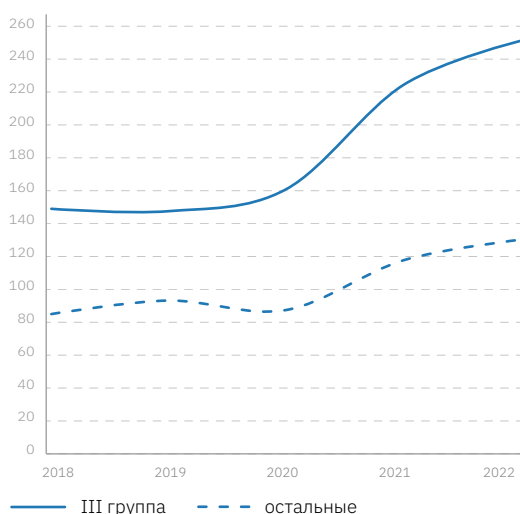
Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

и роста бизнеса, и за счёт его прохождения сектор МСП+ становится одним из главных реципиентов инновационных и прорывных технологий в российской экономике.

На третьем этапе жизненного цикла предприятия МСП+ используют результаты внедрения технологических новаций, окончательно адаптируясь к новым условиям ведения бизнеса. Поэтому очерченный кластер мы условно можем назвать «группой привыкания», или 3-м кластером МСП+.

Помимо особенностей, связанных с внедренческой деятельностью, в 3-м кластере МСП+ можно наблюдать повышение уровня производительности труда (рис. 16), которая здесь в сравнении с аналогичным показателем в других кластерах выше среднего. Отмечается также рост коэффициента налоговой нагрузки (рис. 17) на одного сотрудника, что в свою очередь является одним из следствий оптимизации бизнес-процессов.

Рис. 16. **Производительность труда по группам, млн руб./чел.**

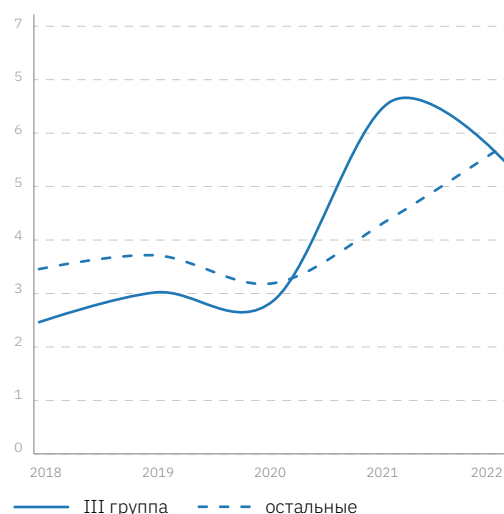


Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

На **четвёртом этапе** жизненного цикла компании МСП+ фактически полностью адаптируются к условиям ведения бизнеса. Однако здесь возникают проблемы, которые могут быть связаны с размерами годовой выручки в рамках от 11–12 млрд до 16–17 млрд рублей (рис. 7).

Главная проблема группы компаний данного жизненного цикла – недостаток основных средств производства и капитала для поддержания роста. В связи с тем что на предыдущих этапах жизненного цикла ресурсы выделялись лишь на оптимизацию и повышение эффективности, капитальные затраты отодвигались на более поздние сроки. Таким образом, начиная с достижения выручки на уровне 11–12 млрд, рублей предприятия МСП+ вновь теряют в рентабельности из-за отсутствия возможностей эффективно наращивать выпуск. В то же время, как показывает исследование, они значительно увеличивают долгосрочные заимствования, расширяя масштабы внеоборотных активов (рис. 18).

Рис. 17. **Среднее число уплаченных налогов на сотрудника по группам, млн руб.**



Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

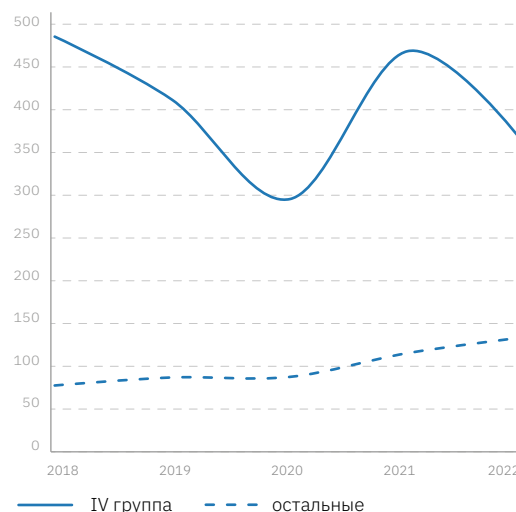
С учётом указанной специфики можно условно назвать выделенную категорию МСП+ «группой поиска новых горизонтов» (далее также будем называть её 4-м кластером МСП+). При этом следует заметить, что, поскольку данная группа уже адаптировалась к условиям ведения бизнеса за рамками МСП, в дальнейшем её можно исследовать обособленно на заключительном этапе нахождения в сегменте.

В целом 4-я группа МСП+, помимо повышенного уровня коэффициента долгосрочного привлечения заёмных средств, характеризуется высоким уровнем производительности труда (рис. 19) и возобновлением роста налоговой нагрузки (рис. 20).

Исследование также показало, что, несмотря на происходящие долгосрочные финансовые вложения (рис. 21), спектр ресурсов для этой задачи остаётся ограниченным. Лишь небольшое количество компаний выходит на откры-

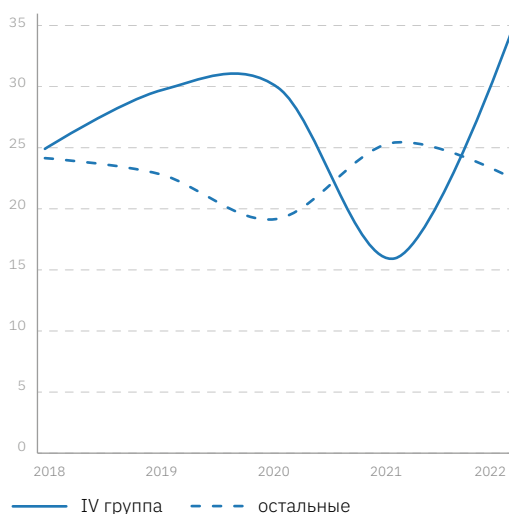
тый рынок с долговыми заимствованиями либо выпуском акций, что, вероятно, призвано смикшировать эффект снижения результатов деятельности в этом жизненном цикле (рис. 21).

Рис. 19. **Производительность труда по группам, млн руб./чел.**



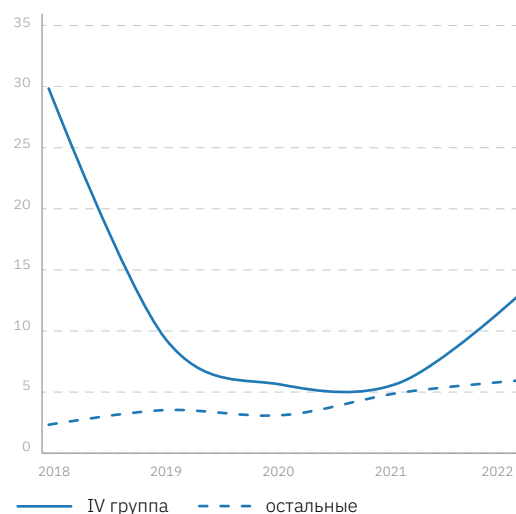
Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

Рис. 18. **Средний коэффициент долгосрочного привлечения заёмных средств, %**



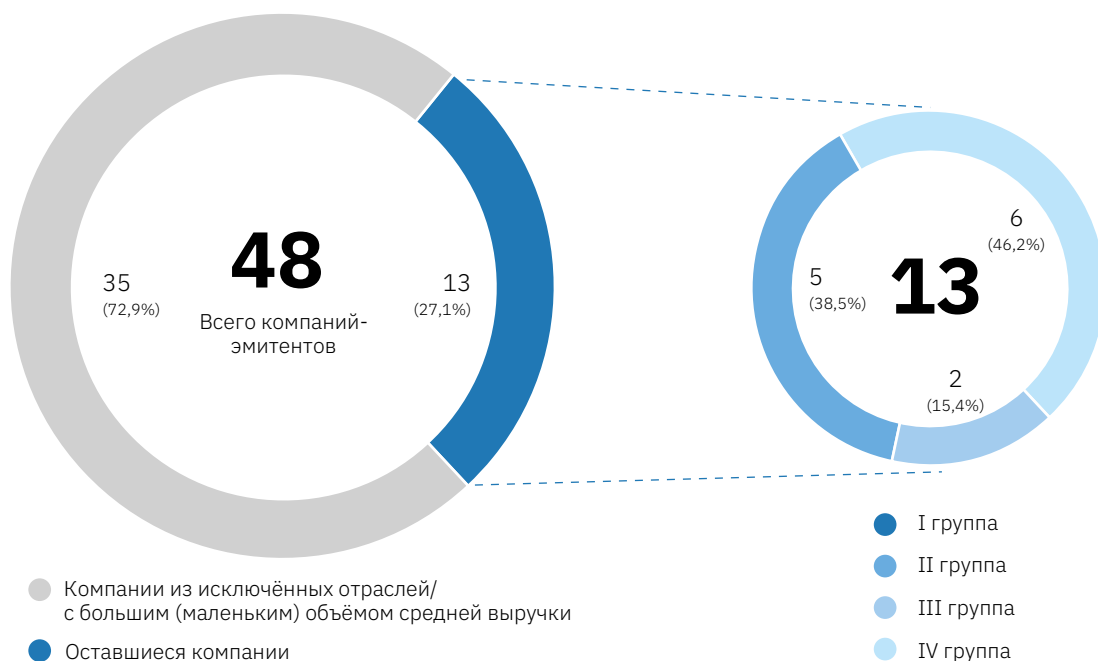
Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

Рис. 20. **Среднее число уплаченных налогов на сотрудника по группам, млн руб.**



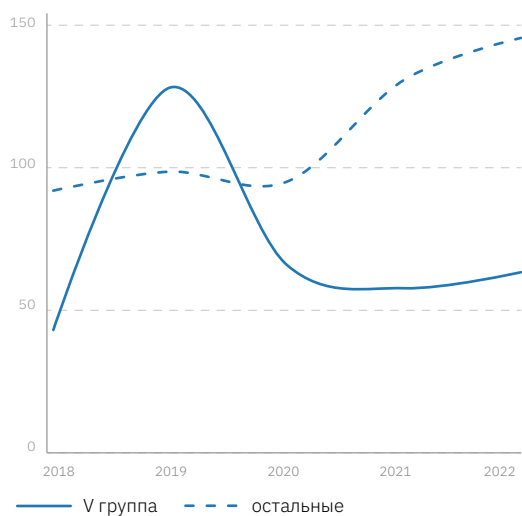
Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

Рис. 21. **Количество компаний-эмитентов до исключения (шт., слева) и количество оставшихся эмитентов по группам (шт., справа)**



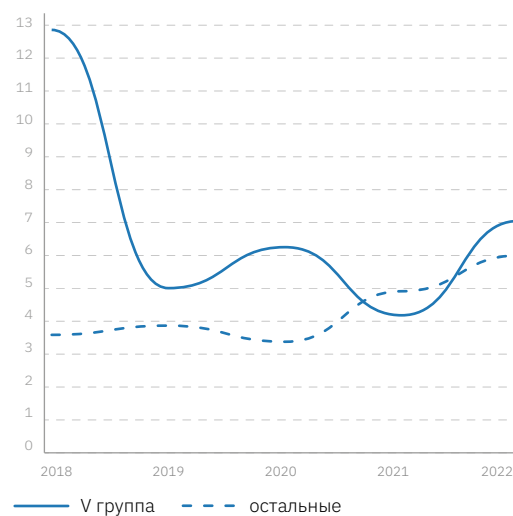
Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

Рис. 22. **Производительность труда по группам, млн руб./чел.**



Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

Рис. 23. **Среднее число уплаченных налогов на сотрудника по группам, млн руб.**

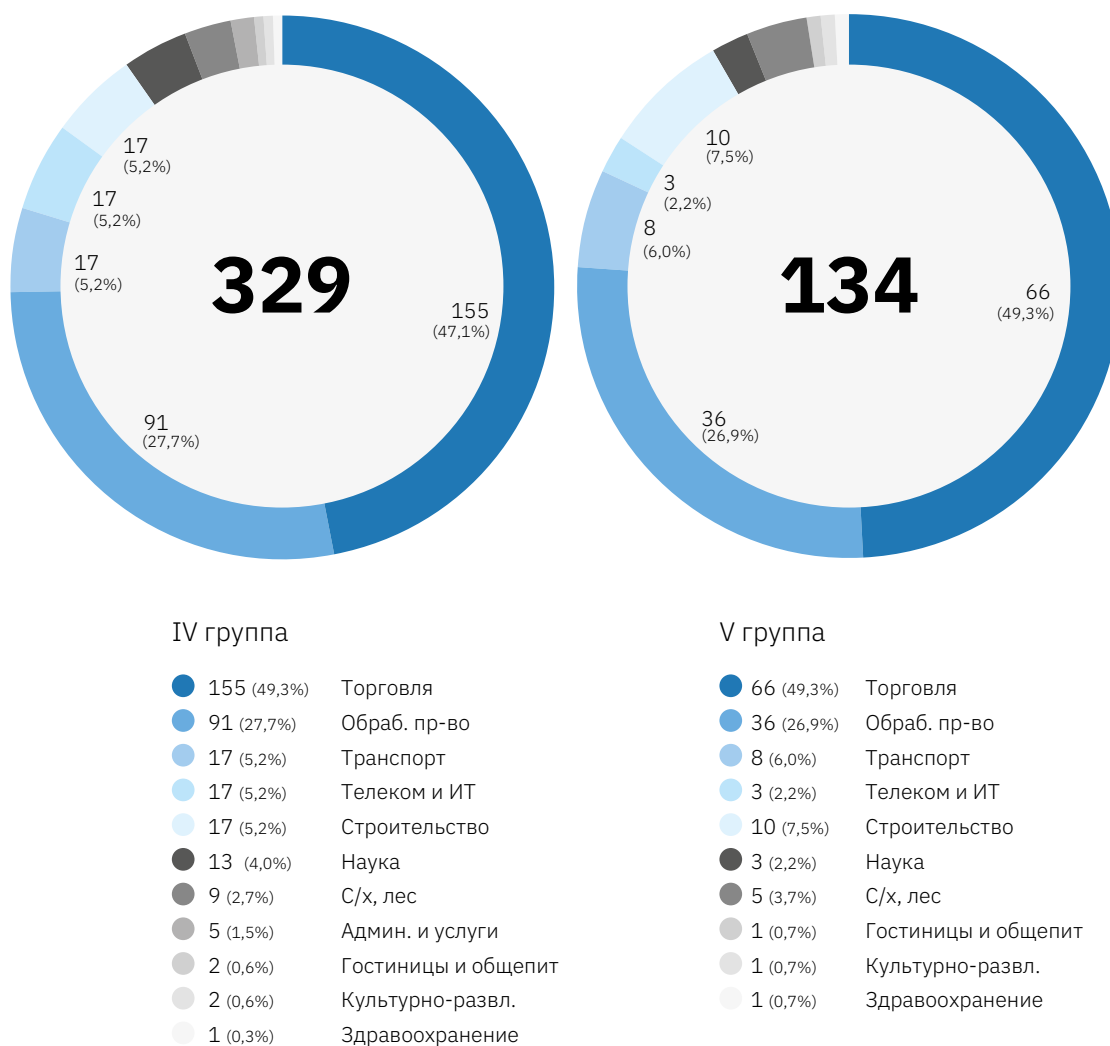


Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

Наконец, **пятый этап** – это не этап функционирования МСП+, а скорее вход в пространство крупного бизнеса, который начинается с уровня выручки 16–17 млрд рублей (рис. 7). Именно с этого момента, после того как на 3-м этапе были внедрены инновационные технологии, а на 4-м увеличен капитал и приобретены необходимые основные средства, начинается период существенного роста эффективности и рентабельности активов.

Данный этап характеризуется низким уровнем производительности труда (рис. 22) и повышенной налоговой нагрузкой (рис. 23). При этом доля обрабатывающих производств, если брать размерный кластер от границ МСП+ в 16–17 млрд рублей, возрастает практически до 30% (показатель конкретизирован при ограничении верхней границы до 26 млрд, рис. 24).

Рис. 24. **Отраслевое распределение компаний МСП+ в группах IV и V**



Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

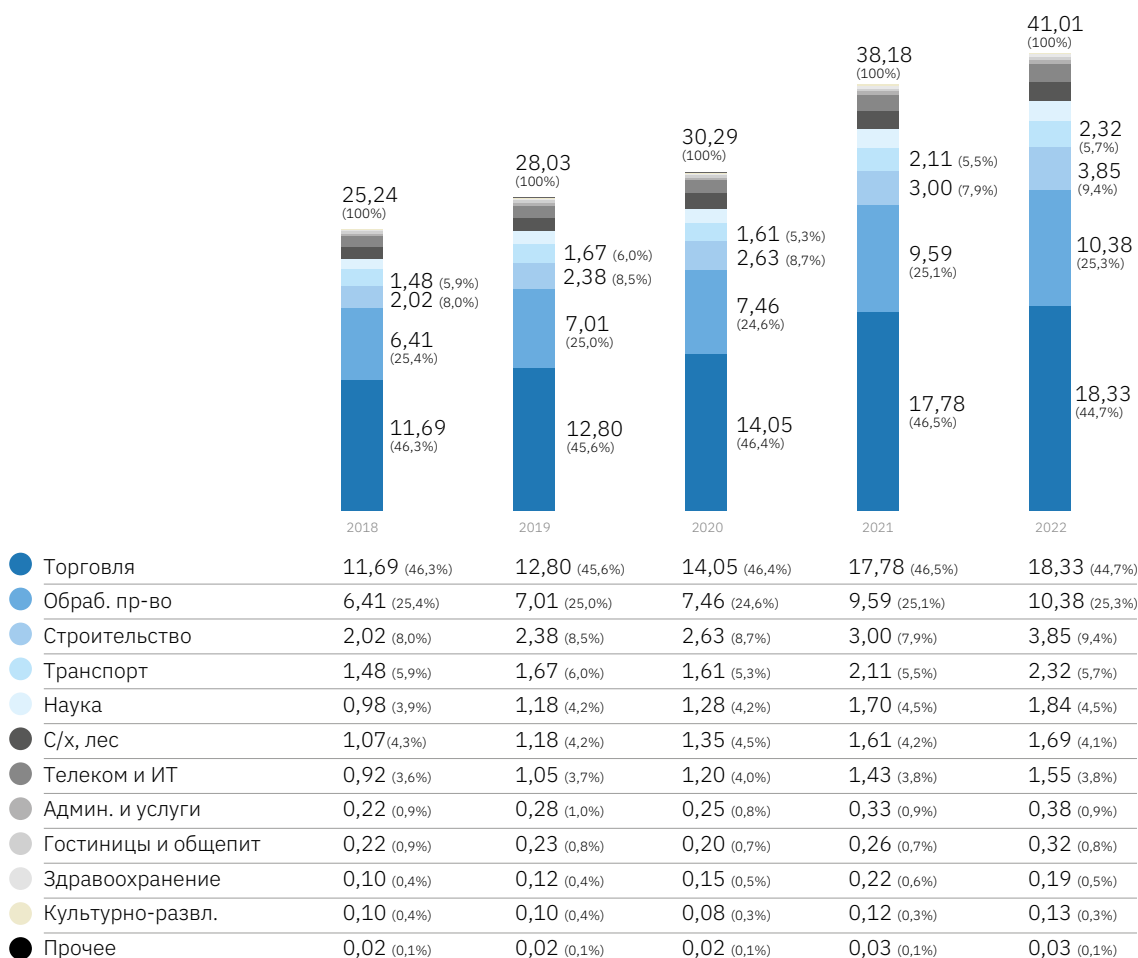
Отраслевая специфика

Сектор МСП+ имеет свою отраслевую специфику, главным образом связанную с описанным выше эволюционным ростом входящих в него компаний из числа малого и среднего бизнеса.

Следует отметить, что около 77% генерируемой МСП+ выручки формируется четырьмя отраслями (рис. 25).

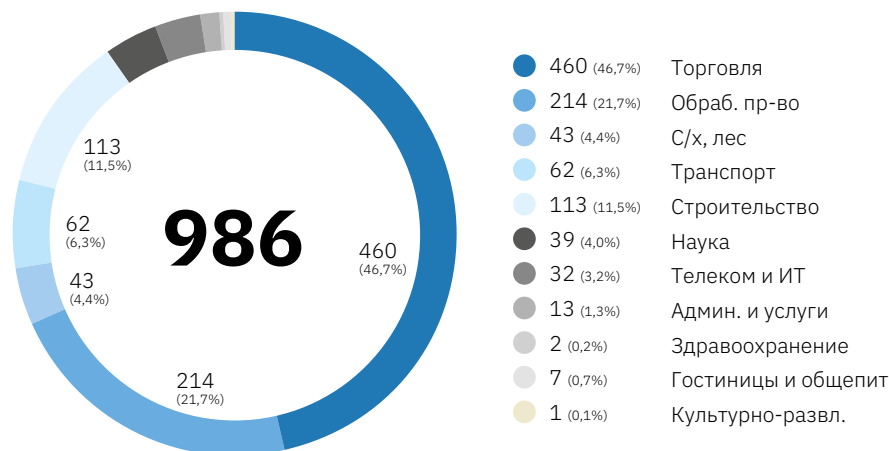
Значительную часть предприятий, перешедших за последние пять лет из МСП в МСП+, составляют компании в сфере торговли (рис. 26). Следует подчеркнуть, что их распределение существенно смещено в пользу торгового сектора по сравнению со структурой экономики РФ (рис. 27). Это связано с тем, что в секторе торговли у МСП наименьшие меры поддержки, а потому у таких компаний нет особых стимулов оставаться в статусе.

Рис. 25. Динамика выручки компаний МСП+ по отраслям, трлн руб.



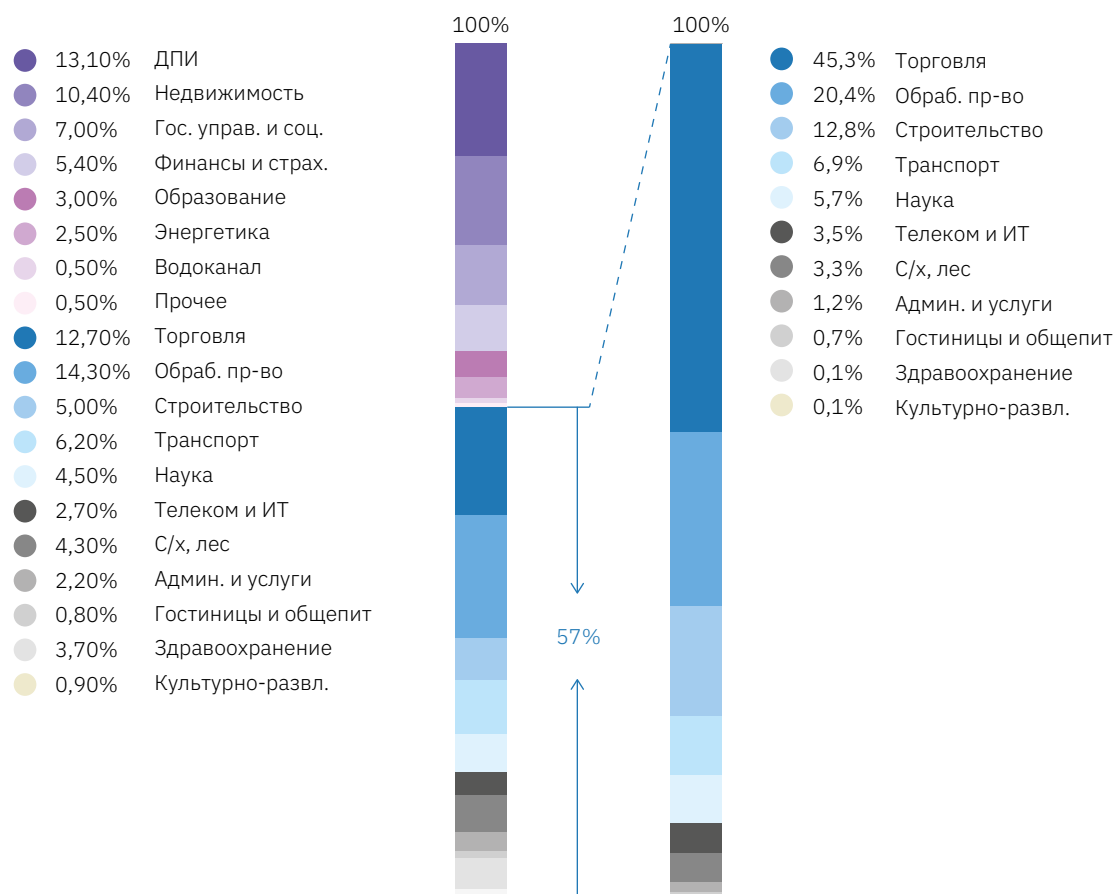
Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

Рис. 26. **Распределение перешедших из МСП в МСП+ предприятий по отраслям, шт., 2022 г.**



Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

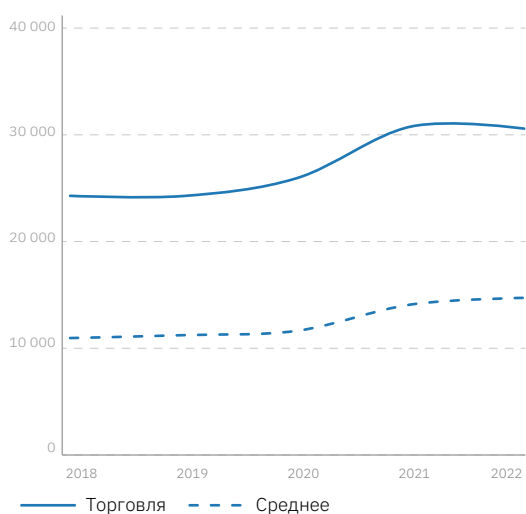
Рис. 27. **Сравнение структуры компаний, переходящих из МСП в МСП+ со структурой экономики Российской Федерации, 2022 г.**



Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

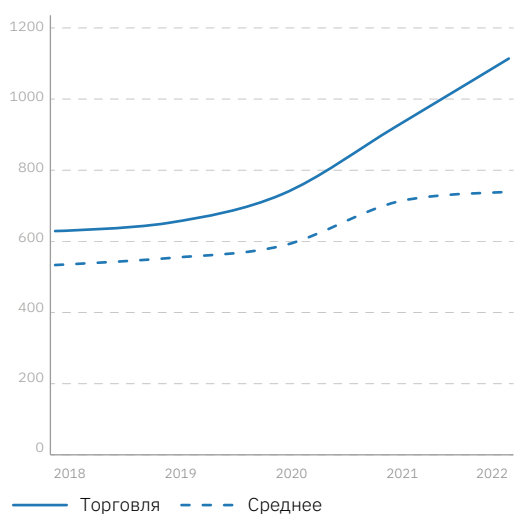
Характерно, что представители торговой отрасли в МСП+ имеют достаточно хорошие экономические и финансовые показатели. Кроме того, компании данной сферы отличаются высокой производительностью труда (рис. 28) и повышенной налоговой нагрузкой (рис. 29).

Рис. 28. **Производительность труда по отрасли «торговля», млн руб./чел.**



Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

Рис. 29. **Среднее число уплаченных налогов на сотрудника по группам, млн руб.**

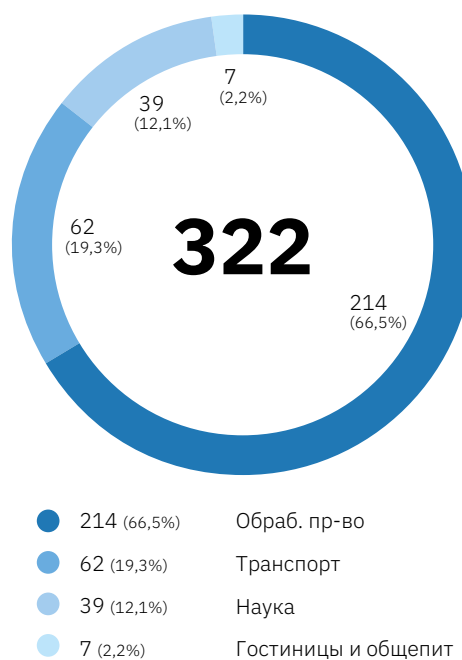


Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

Более значимым для структурного анализа МСП+ является рассмотрение деятельности компаний, которые относятся к приоритетным отраслям экономики. В статусе МСП эти предприятия имеют максимальный пакет мер поддержки и при выходе за границы параметров своего сектора могут испытывать максимальные сложности.

Среди приоритетных отраслей большая доля переходов наблюдается в обрабатывающей промышленности (рис. 30). Здесь анализ структуры перешедших компаний показывает, что наибольшую часть из них составляют организации пищевого производства и изготовления металлических изделий (кроме машин и оборудования). Это свидетельствует о значительном потенциале роста в данных отраслях и готовности компаний увеличивать объёмы производства, несмотря на потерю поддержки.

Рис. 30. **Распределение перешедших из МСП в МСП+ предприятий по приоритетным отраслям по методологии Корпорации МСП, шт., 2022 г.**

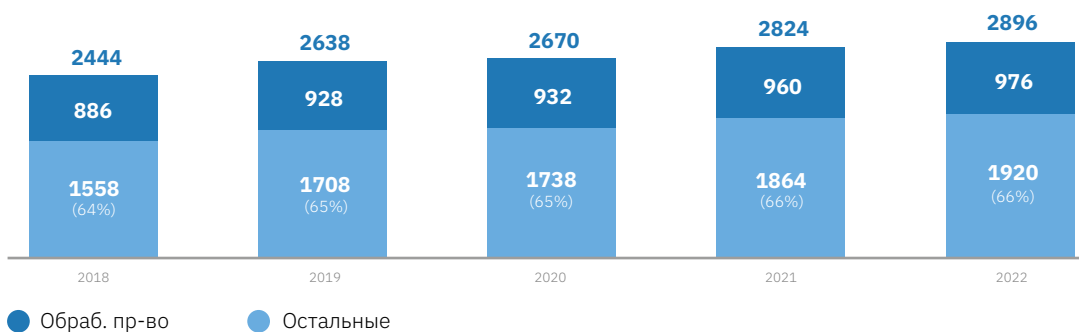


Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

В России половина работников сектора МСП+ занята в обрабатывающей отрасли (рис. 31) и в торговле (рис. 32) – около 1,2 млн человек. Они же формируют около 50% его сово-

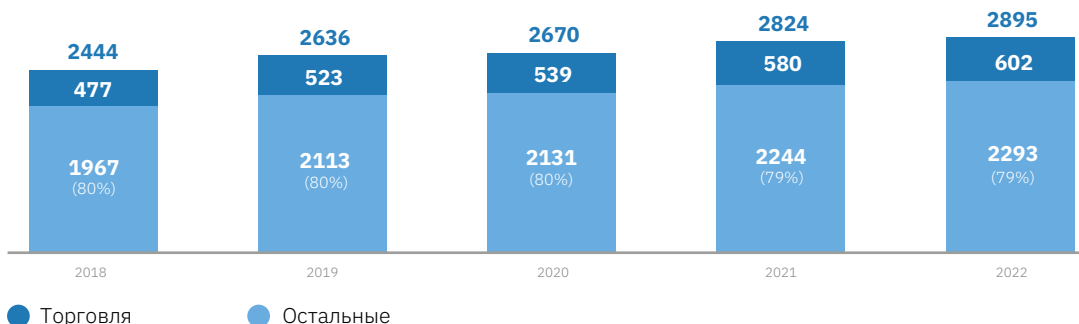
купного финансового результата (рис. 33 и 34). Средний размер капитала компаний этих отраслей выше усреднённого в целом по сектору МСП+ (рис. 35 и 36).

Рис. 31. **Совокупное число занятых в компаниях по обрабатывающей отрасли, тыс. чел.**



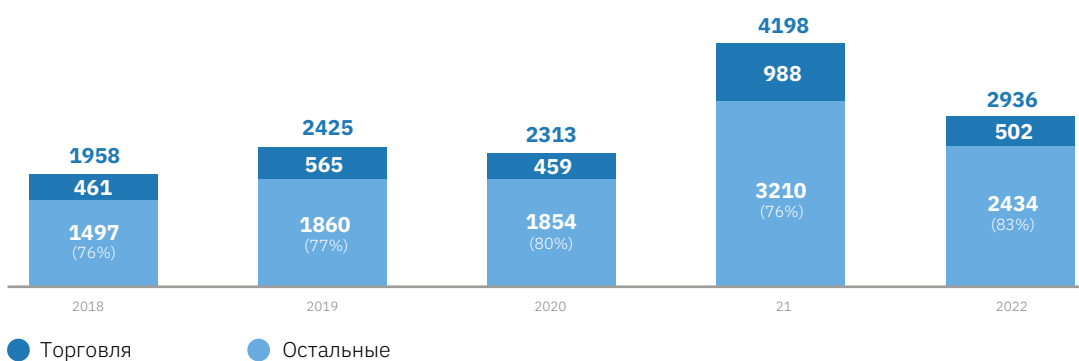
Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

Рис. 32. **Совокупное число занятых в компаниях по отрасли «торговля», тыс. чел.**



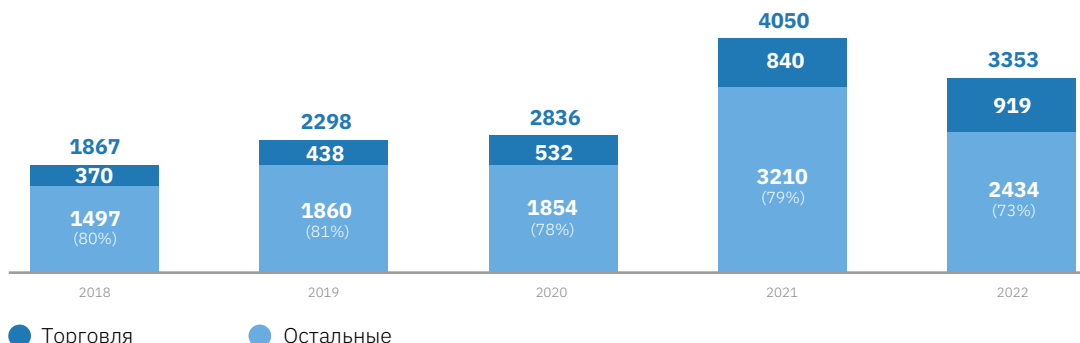
Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

Рис. 33. **Совокупный ЕБИТ по обрабатывающей отрасли, млн руб.**



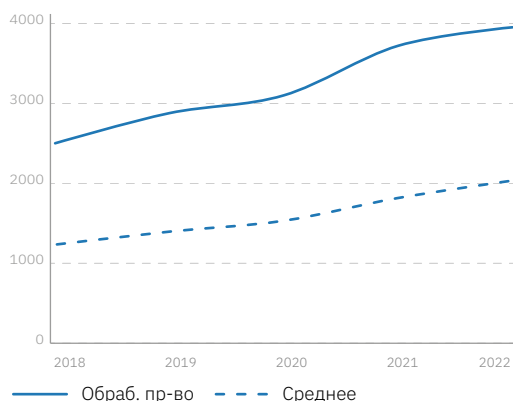
Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

Рис. 34. **Совокупный ЕВІТ по отрасли «торговля», млн руб.**



Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

Рис. 35. **Средний объём капитала и резервов по обрабатывающей отрасли, млрд руб.**

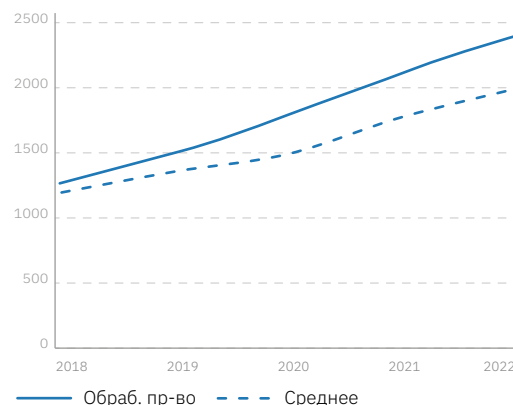


Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

Существенное различие для отраслей МСП+ наблюдается в таком показателе, как коэффициент долгосрочного привлечения средств. Он существенен для понимания степени необходимости и возможности реализации компаниями долгосрочных планов.

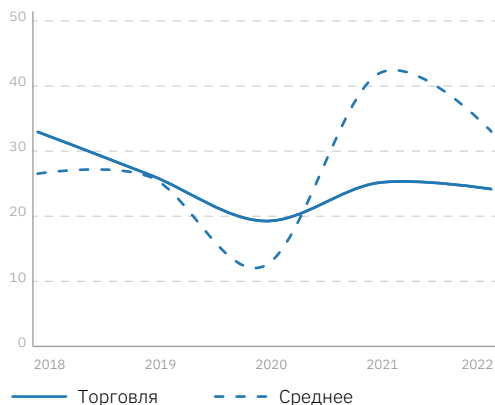
Начиная с 2019 г. в секторе «торговля» начался спад коэффициента привлечения заёмных средств компаниями МСП+,

Рис. 36. **Средний объём капитала и резервов по отрасли «торговля», млрд руб.**



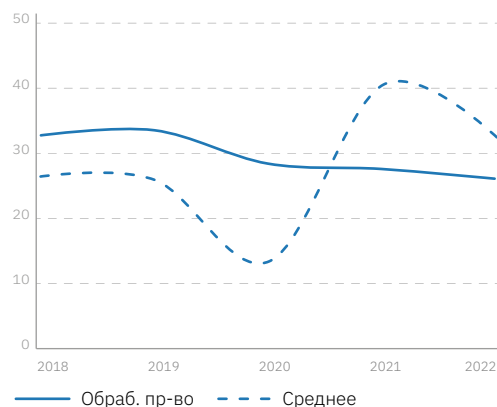
а в 2021 г. этот показатель опустился ниже средних значений по отраслям (рис. 37). Схожая ситуация наблюдается в секторе обрабатывающего производства (рис. 38). Самыми низкими показателями в части привлечения долгосрочных ресурсов являются значения, фиксируемые в телекоммуникационной отрасли (рис. 39), что говорит о высоком потенциале доинвестирования.

Рис. 37. Средний коэффициент долгосрочного привлечения заёмных средств по отрасли «торговля», %



Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

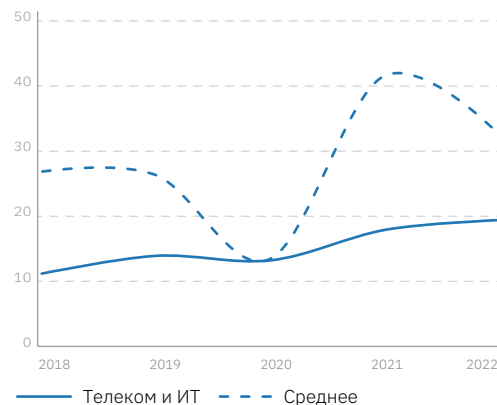
Рис. 38. Средний коэффициент долгосрочного привлечения заёмных средств по обрабатывающей отрасли, %



Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

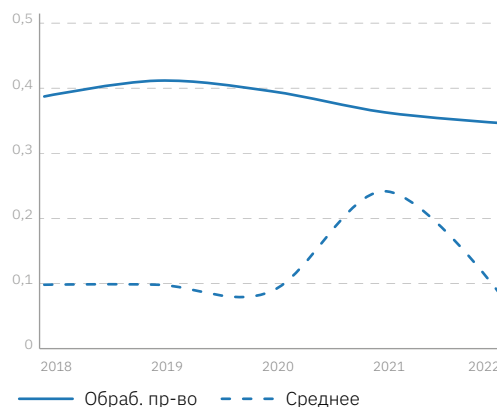
В совокупности высокие показатели объёма капитала и резервов у компаний означенных отраслей вместе с близким к средним значениям коэффициентом долгосрочного привлечения заёмных средств говорят о достаточном объёме финансовых ресурсов, необходимых для покрытия издержек. Чаще всего такие показатели характерны для компаний в обрабатывающей отрасли.

Рис. 39. Средний коэффициент долгосрочного привлечения заёмных средств по отрасли «телеком и ИТ», %



Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

Рис. 40. Отношение средних вложений в НИОКР к совокупным активам по обрабатывающей отрасли, сотая доля, %



Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

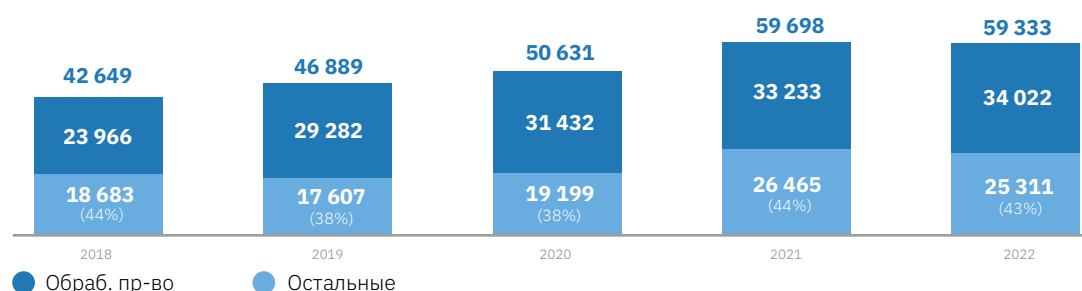
Наиболее важным для описания ландшафта сектора МСП+ как ядра и драйвера роста экономики является активность инвестирования организаций в исследования, разработки и инновации. И здесь у обрабатывающих компаний МСП+ (рис. 40), так же как и в научной отрасли, отмечается высокий уровень вложения в исследования и разработки по отношению к активам.

При этом за пять исследуемых лет абсолютный объём вложений увеличился в 1,4 раза, что отражает рост интереса предприятий МСП+ из этой сферы к инновациям (рис. 41). Объём инвестиций в НИОКР у предприятий из научной сферы вырос в 1,6 раза (рис. 42).

С другой стороны, в ряде отраслей наблюдается существенное уменьшение инвестиций в исследования

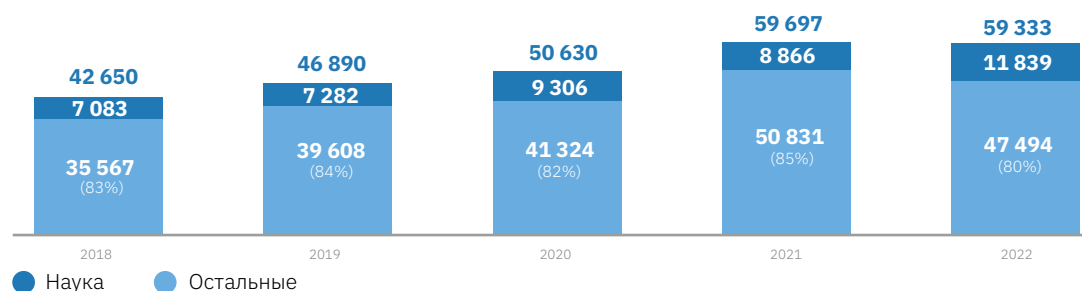
и разработки. Самый значительный спад фиксируется в торговле: за последние пять лет абсолютный объём выделенных для НИОКР средств уменьшился в 2 раза (рис. 43). Наименьший объём вложений в инновации на протяжении всего рассматриваемого периода отмечен в сельскохозяйственной отрасли (рис. 44).

Рис. 41. **Совокупный объём вложений в НИОКР по обрабатывающей отрасли, млн руб.**



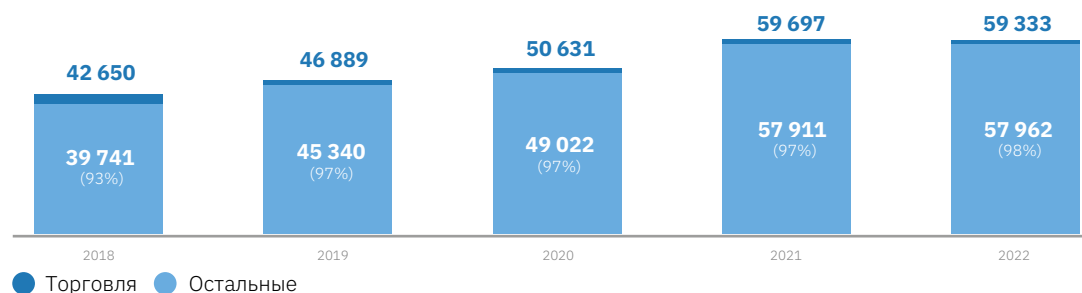
Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

Рис. 42. **Совокупный объём вложений в НИОКР по научной отрасли, млн руб.**



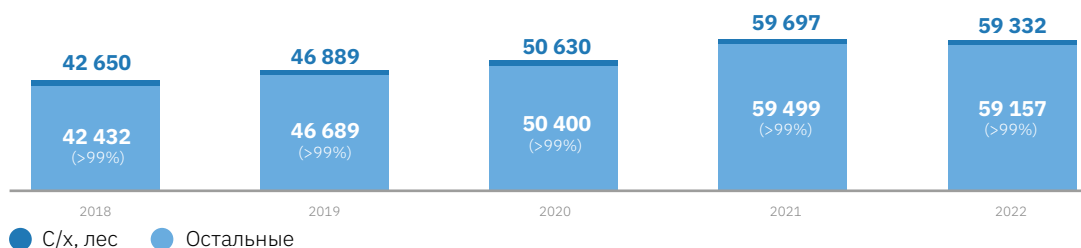
Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

Рис. 43. **Совокупный объём вложений в НИОКР по отрасли «торговля», млн руб.**



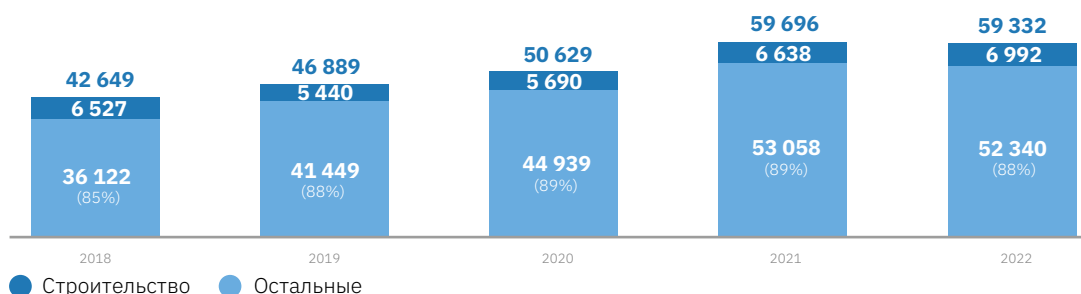
Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

Рис. 44. **Совокупный объём вложений в НИОКР по отрасли «сельское хозяйство», млн руб.**



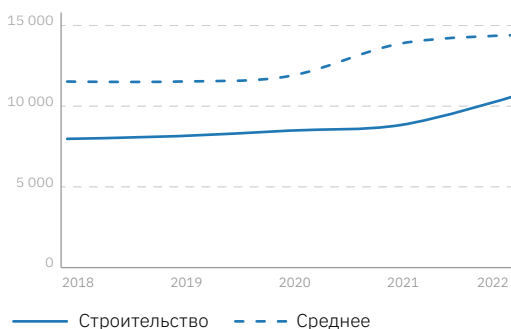
Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

Рис. 45. **Совокупный объём вложений в НИОКР по отрасли «строительство», млн руб.**



Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

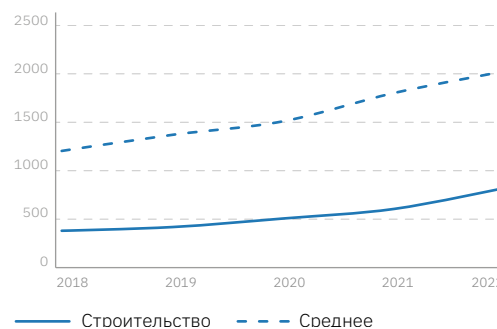
Рис. 46. **Производительность труда по отрасли «строительство», млн руб./чел.**



Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

Ещё одной отраслью с достаточно высокими показателями вложений в инвестиции и исследования является строительство (рис. 45). Тем не менее, в рассматриваемом бизнесе уровень производительности труда в сегменте МСП+ ниже среднего (рис. 46). Низким является и динамика капитала (рис. 47). Таким образом, в целом у компаний МСП+ строительной отрасли наблюдаются определённые проблемы, что обуславливает

Рис. 47. **Средний объём капитала и резервов по отрасли «строительство», млрд руб.**



Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

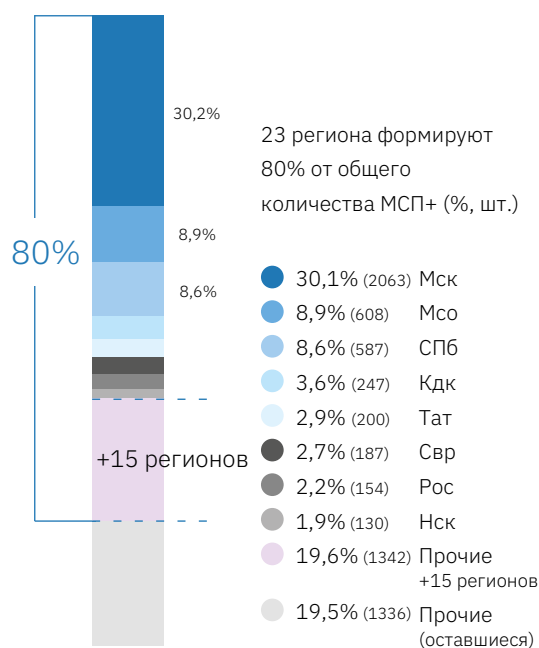
необходимость более детального рассмотрения этой сферы. Учитывая описанные отраслевые особенности в секторе МСП+, можно сделать вывод о необходимости дифференцированного подхода к мерам, направленным на интенсификацию и повышение эффективности деятельности компаний сектора. Наличие конкретных мер поддержки для отраслей МСП+ может придать отраслевым группам динамику для роста бизнеса.

Пространственный анализ МСП+. Региональные аспекты

В рамках пространственного анализа сектора МСП+ было выявлено, что около четверти регионов формируют 80% этого кластера как по количеству компаний, так и по их выручке (рис. 48 и 49). При этом восемь регионов⁷ формируют более 60% сектора МСП+ по выручке и 60% по количеству.

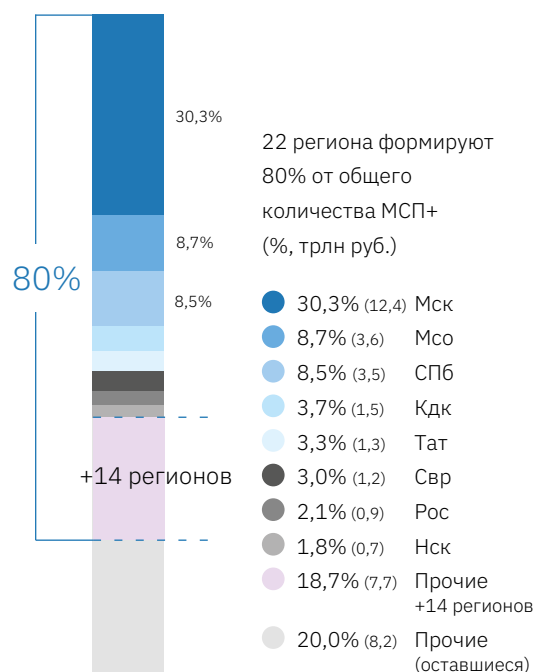
При анализе количества компаний, расположенных в регионах Российской Федерации, были получены следующие результаты. Соотнесение доли компаний региона в общем их количестве в секторе с численностью населения показало более сильную зависимость для МСП+, чем это характерно для малого и среднего бизнеса (рис. 50). Таким образом, чувствительность масштаба сектора к объёму предложения на региональном рынке труда для МСП+

Рис. 48. Доля регионов в общем количестве компаний МСП+, %, 2022 г.



Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

Рис. 49. Доля регионов общей выручке МСП+, %, 2022 г.



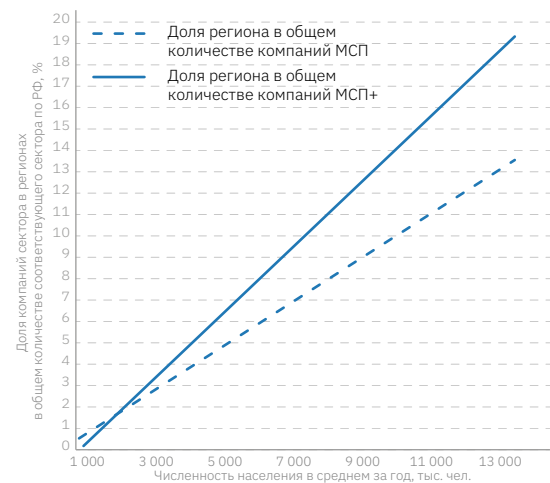
Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

сильнее, чем для МСП. Фактически это означает, что в более крупных регионах трудовые ресурсы перераспределяются из малого в более крупный бизнес.

Региональное распределение отдельно выделенного по результатам исследования сегмента МСП+ не выявляет значимых особенностей как по объёму генерируемой выручки, так и по количеству компаний, фактически транслируя общую картину распределения предприятий всех размерных классов.

При анализе в течение исследуемого промежутка соотношения средней годовой генерируемой выручки предприятием МСП+ в регионе и средней рентабельности активов в регионе получаем более сложную зависимость. В соответствии с этим все регионы были поделены на пять кластеров (рис. 51).

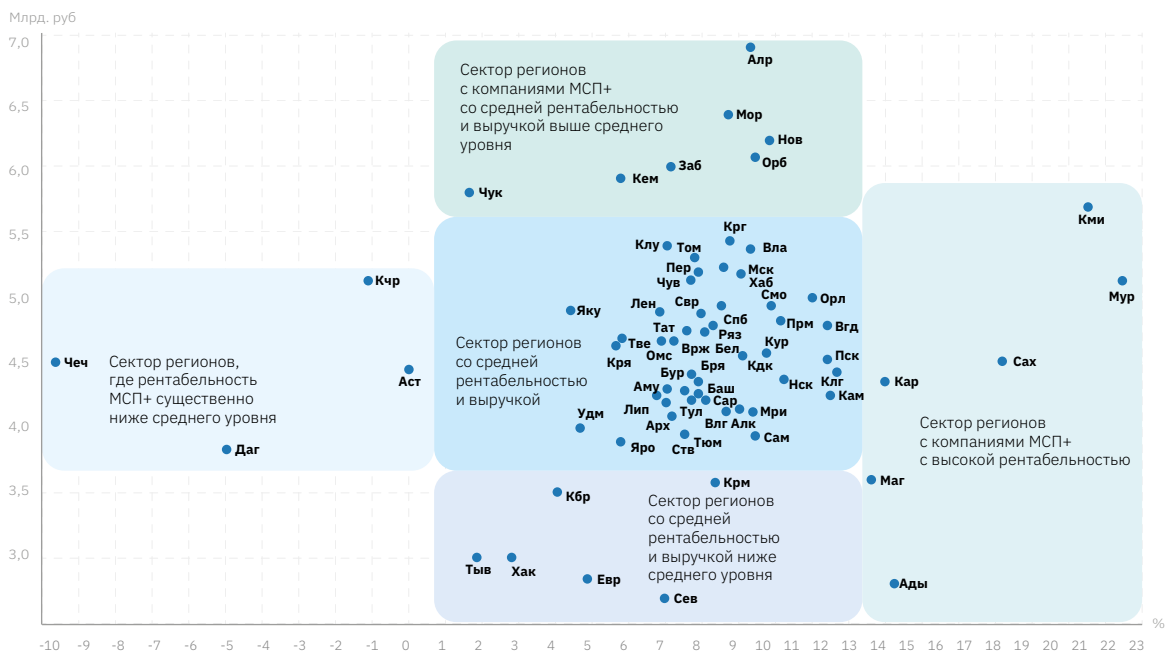
Рис. 50. **Функции зависимости количества компаний МСП и МСП+ от численности населения**



Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

7 Регионы-лидеры – это Москва, Санкт-Петербург, Московская, Свердловская, Ростовская и Новосибирская области, Краснодарский край и Республика Татарстан.

Рис. 51. **Региональное распределение средней выручки и показателей рентабельности выделенного кластера МСП+**



Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

Кластер регионов, где деятельность МСП+ за последние пять лет в целом оказалась убыточной, включает четыре субъекта. Кластер регионов с компаниями МСП+ с высокой рентабельностью – шесть субъектов Федерации. При этом самое высокое значение показателя зафиксировано в Мурманской области.

Особое место занимает кластер регионов, в котором доминируют крупные компании МСП+ (с повышенным объёмом выручки), и это притом что рентабельность бизнеса данных компаний близка к средним показателям. В данный кластер попадает семь субъектов Федерации, из них самая высокая средняя выручка зафиксирована в Республике Алтай. Как правило, в регионах нет или достаточно мало ярко выраженных крупных лидеров экономики. В связи с этим значимую долю регионального продукта производят компании верхнего размерного класса МСП+, главным образом из 3-го и 4-го размерных кластеров.

Напротив, имеется кластер регионов, где доминируют компании с небольшим оборотом, в основном 1-го и 2-го кластеров. Он состоит из шести компаний. Среди таких территорий – Еврейская автономная область, республики Хакасия и Тыва.

В кластере, куда попадает около двух третей регионов, средний размер выделенного кластера МСП+ находится в диапазоне 2,5–3,9 млрд рублей, а средняя рентабельность по активам – около 10% (диапазон укладывается в промежуток от 8 до 12%).

80% от общего количества компаний МСП+ сосредоточено в 23 регионах РФ, 80% компаний по объёму выручки – в 22 регионах. И в том и в другом случае лидируют следующие субъекты Федерации: Москва, Санкт-Петербург, Московская, Свердловская, Ростовская области, Краснодарский край и Республика Татарстан.

По результатам исследования пространственного распределения определённых ранее подгрупп МСП+ также можно выделить наличие закономерностей.

Так, «группа прорыва» является наиболее диверсифицированной с точки зрения распределения по регионам. Лишь 28% её компаний зарегистрированы в Москве. Половина кластера покрывает пять регионов, а две трети – 12 субъектов Федерации. Во многом такая картина характерна для субъектов малого и среднего бизнеса.

Половина второго кластера МСП+ занимает всего лишь четыре региона. Это Москва и Московская область, Санкт-Петербург и Краснодарский край. При этом из названных регионов доля увеличивается лишь у Москвы и Московской области. Доли Санкт-Петербурга и Краснодарского края снижаются, а из прочих регионов РФ доля растёт лишь у Татарстана. Такую ситуацию можно объяснить более масштабной разноплановой поддержкой компаний МСП со стороны РОИВ указанных трёх регионов. Переход в МСП+ для компаний из этих регионов оказывается более щадящим ввиду накопленного «запаса прочности», поэтому по сравнению с другими субъектами РФ «группа холодного душа» в данных регионах расширяется.

Региональное распределение третьего кластера МСП+ ещё больше концентрируется на ключевых территориях. Половина кластера находится в Московском регионе (Москва с областью) и Санкт-Петербурге. При этом среди прочих регионов наиболее заметным стал рост в Новгородской, Омской и Иркутской областях. Данные регионы с их высокой долей обрабатывающей промышленности оказались наиболее благоприятны для инновационного роста, который свойственен «группе инновационного развития».

Максимальная доля, приходящаяся на Москву, фиксируется в 4-м кластере МСП+ и составляет 36%. В то же время доли прочих регионов-лидеров распределяются между иными субъектами РФ. В их числе Краснодарский край, Челябинская, Свердловская, Калининградская области и ряд других. С учётом специфики четвёртого кластера МСП+, который характеризуется наращиванием основных средств и привлечением долгосрочных ресурсов, можно констатировать более широкие возможности в направлении на указанные территории такого рода инвестиций.

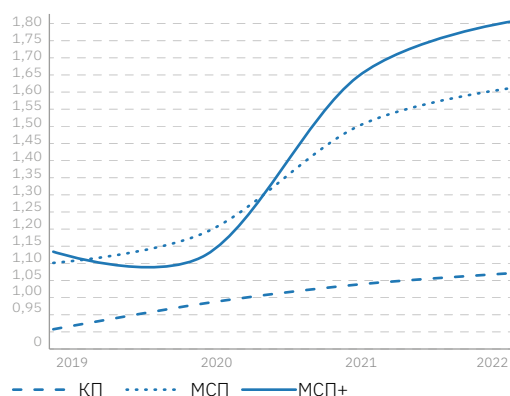
В 5-м кластере картина поменялась, подтверждая решение не рассматривать данную группу компаний в контуре МСП+. Предприятия этого сектора в меньшей степени концентрируются в Москве (фиксируется падение доли сразу на 3 процентных пункта) и более диверсифицированы по регионам. Это связано с тем, что производство в соответствующих компаниях уже достаточно крупное для нахождения в столице, но ещё недостаточно масштабное для выхода на федеральный уровень и размещения штаб-квартиры в Москве. Основными регионами, где количество компаний 5-го кластера растёт, являются Ростовская, Саратовская, Тульская и Тюменская области.

Потенциал МСП+

В рамках исследования был выявлен целый ряд аспектов, который свидетельствует о потенциале сектора как с точки зрения его внутреннего динамичного развития, так и с позиции обеспечения интенсификации экономики Российской Федерации за счёт внедрения инновационных и прорывных технологий.

Потенциал количественного роста сегмента и размера его бизнеса. Проведённый сравнительный анализ динамики бизнеса показал, что МСП+ является более динамичным сегментом бизнеса по сравнению с МСП. За последние пять лет (кроме 2021 года) прирост выручки в рассматриваемом сегменте был даже интенсивнее, чем в крупном бизнесе (рис. 52) Таким образом, обеспечение «бесшовного» перехода из сегмента МСП в МСП+ и адресные меры поддержки могли бы сделать МСП+ реальной и мощной точкой роста в экономике Российской Федерации.

Рис. 52. Индекс прироста выручки к 2018 г., ед.



Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

Анализ также показывает, что среднее соотношение населения к количеству компаний МСП+ составляет около 20 тыс. человек на одно МСП+. Такой показатель можно рассматривать как целевой для оценки развитости сегмента в данном регионе. В то же время необходимо учитывать и отраслевую специализацию регионов, которая может снижать или увеличивать возможный показатель. В целом по достижении каждой из «отстающих» территорий такого показателя количество компаний МСП+ в стране может вырасти на 25–30%. При этом если брать за целевой ориентир только передовые регионы (топ-20), то количество компаний на горизонте пяти лет может вырасти на 40–42% (прирост количества – на 2,8–2,9 тыс. компаний). Инерционный сценарий роста предполагает за соответствующий период увеличение на 13,5–14,5% (приложение 2, табл. 2).

Значимый потенциал имеется у сегмента МСП+ и по совокупной выручке. В настоящее время средний показатель доли оборота МСП+ от совокупной доли оборота предприятий по регионам составляет около 11%. В случае установки и достижения ориентира для территорий в 15% в качестве среднего по РФ рост сектора МСП+ в целом по стране составит 36–37%, или в реальном росте 11,6–12,1 трлн руб.

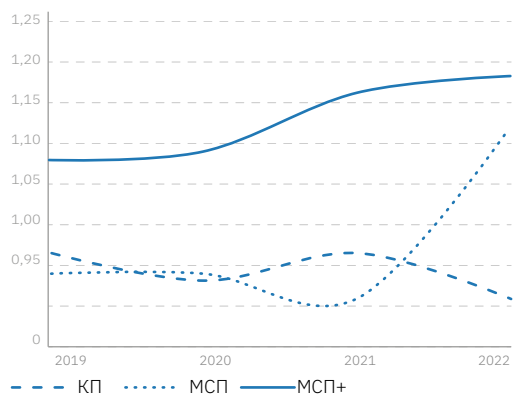
Ориентир по средней выручке на региональные лидеры (Москва, Санкт-Петербург и ряд других) даст прирост выручки более чем в 2 раза при условии достижения схожих показателей отстающими регионами. Инерционный же сценарий предполагает увеличение совокупной выручки на 12–13% за пять лет.

Кадровый потенциал и производительность труда.

Динамика численности занятых в названных сегментах чётко отражает активную работу МСП+ по привлечению трудовых ресурсов. За последние пять лет численность занятых в сегменте крупных предприятий стагнировала, а в сегменте МСП даже уменьшилась (рис. 53), что свидетельствует о значительной роли именно МСП+ в росте занятости в экономике и, в свою очередь, связано с тем, что эволюционный этап перехода МСП в крупный бизнес требует приёма на работу новых сотрудников.

Согласно проведённому анализу, средний показатель занятости в секторе МСП+ соответствует уровню 36,3 тыс. человек в регионе. При условии его достижения отстающими территориями в целом по стране общая численность занятых в МСП+ возрастёт на 48–50%, увеличившись на 1,45–1,5 млн человек (количество занятых в МСП+ по состоянию на 2022 год – более 2,9 млн человек). При условии ориентирования на регионы-лидеры по занятости в секторе произойдёт совокупный рост более чем в 2 раза. При инерционном сценарии прирост за пять лет составит лишь около 5–6%.

Рис. 53. Индекс прироста численности занятых к 2018 г., ед.

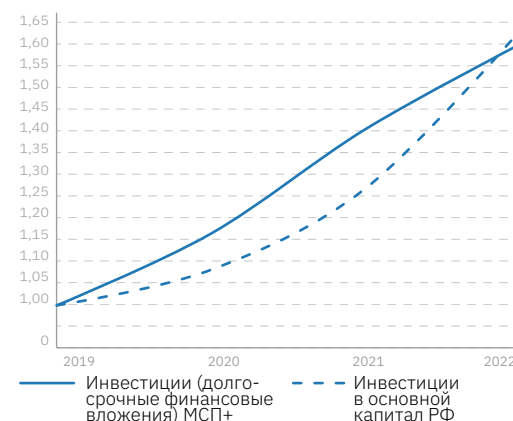


Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

Как было отмечено в предыдущих разделах, уровень производительности труда в МСП+ довольно существенно зависит от отраслевой принадлежности. При этом по совокупному итогу выработка на сотрудника составляет около 14 млн рублей в год. Инерционный сценарий роста МСП+ предполагает прирост данного показателя за пять лет на 7–8%. При ориентире на достижение в отстающих регионах текущего среднего уровня прирост производительности должен составить 16–17%. А при установке ориентира на текущие значения у лидирующей группы рост возможен в границах 72–73%.

Инвестиционный потенциал. Предприятия МСП+ испытывают острую потребность инвестировать в инновации, разработки, расширение производства и пополнение оборотного капитала. Анализ этой активности показывает, что динамика реализованных вложений, осуществлённых МСП+, не ниже, чем наблюдается в экономике в целом, а в ряде случаев и выше (рис. 54). Норма инвестирования у МСП+ составляет 12,5% против нормы в целом по России в 2022 г. 8,6%. В то же время привлечение капитала и заимствований на открытом рынке для МСП+ не носит массового характера, что говорит о нереализованном потенциале в части возможностей ещё более интенсивного наращивания инвестиций.

Рис. 54. Индекс прироста инвестиционной активности в экономике РФ и МСП+, ед. (в текущих ценах)



Источник: аналитика АСИ, на основе данных СПАРК.

Потенциал роста капитализации. Одной из основных проблем для компаний сегмента МСП+ является дефицит ресурсов, предназначенных для долговременного стабильного развития. В соответствии с анализом, результаты которого приведены в разделе, посвящённом этапам жизненного цикла МСП+, объём выпуска ценных бумаг этими компаниями незначителен. С другой стороны, на российском финансовом рынке в результате санкционных ограничений образовался дефицит доходных инструментов с умеренным уровнем надёжности. Таким образом, в сегменте МСП+ существует потенциал роста капитализации как со стороны предложения (потребность в привлечении капитала), так и со стороны спроса (потенциал развития российского финансового рынка посредством расширения его ёмкости (капитализации рынка).

Потенциал эффектов для государства и регионов от развития МСП+.

Региональный анализ МСП+, даже принимая во внимание дифференциацию по размеру региона или количеству населения, отражает наличие неоднородного развития данного сегмента в различных субъектах Российской Федерации. Способность МСП+ придавать динамику экономическому развитию той или иной территории может увеличить потенциал ряда субъектов страны и способствовать их социально-экономическому росту. Это делает необходимыми разработку целевых показателей развития МСП+ в каждом из регионов и принятие мер по их достижению.

Также анализ показывает различный уровень регионов по доле выручки сегмента МСП+ в общем обороте компаний субъектов РФ. Лидерские позиции в этом отношении занимают Республика Алтай (41%) и Чеченская Республика (23%). Растущие показатели у Республики Марий Эл, Новгородской и Воронежской областей – там доли МСП+ в обороте регионов составили 17%.

Таким образом, долю МСП+ в обороте региона в размере 15 и 17% можно считать умеренным и максимальным целевым ориентиром для остальных региональных органов власти (приложение 3, рис. 55). В настоящее время средний показатель доли оборота МСП+ от совокупного показателя по региону составляет около 11%. Эта цифра, по всей видимости, не изменится, если не предпринимать никаких мер для развития сегмента МСП+.

Что касается общего эффекта для государства, то, исходя из приведённых выше показателей потенциала количественного и финансового развития бизнеса, помимо роста предпринимательской активности, можно ожидать дополнительных налоговых поступлений в размере 1,5–2 трлн руб. даже в предположении реализации льготных режимов. В случае достижения такого же уровня по выручке, как у регионов-лидеров, дополнительные налоговые поступления могут достичь 4–4,5 трлн рублей. Инерционный сценарий на горизонте пяти лет предполагает прирост налоговых поступлений от сектора в размере 0,6–0,8 трлн рублей.

Потенциал расширения экспортных возможностей. Анализ экспортных потенциалов показывает, что компании МСП+ играют значимую роль во многих перспективных отраслях. Среди них – пищевая промышленность, сельскохозяйственное сырьё, производство древесины и целлюлозно-бумажное производство, а также производство текстиля, текстильных изделий и обуви. Таким образом, обеспечивая развитие сегмента МСП+, можно значительно нарастить и экспортный потенциал страны.

В настоящее время экспорт компаний сегмента МСП+ оценочно составляет 54,64 млрд долларов. В случае реализации трёх возможных векторов развития,

как это было рассмотрено в разделах выше, возможен следующий прирост экспорта:

- › при инерционном сценарии на горизонте пяти лет – на 7–7,5 млрд долларов;
- › при сценарии достижения среднего уровня отстающими – на 19,5–20 млрд долларов;
- › при сценарии достижения уровня лидеров – на величину около 55–57 млрд долларов.

Потенциал роста конкурентоспособности крупного бизнеса. Облегчение трансформации предприятий МСП в крупный бизнес, промежуточным звеном которого является стадия МСП+, будет способствовать росту числа крупных компаний в наиболее перспективных и инновационных секторах экономики. Это должно обеспечить увеличение конкуренции, снижение стоимости и повышение качества соответствующей продукции (приложение 4, рис. 56). Развитие сегмента МСП+ обеспечит рост конкурентоспособности в крупном бизнесе за счёт прихода туда амбициозных и динамичных компаний. Но, как показывает анализ, пока потенциал таких сквозных переходов невысок.

Потенциал ускорения роста сегмента среднего бизнеса. В настоящее время многие компании МСП, относящиеся к среднему бизнесу (таких около 20 тысяч по России), не мотивированы к дальнейшему росту и предпочитают выстраивать оптимизационные схемы – сохраняют доходность без увеличения выручки.

В случае принятия системных мер по облегчению перехода в МСП+ компании среднего бизнеса могут обеспечить интенсивный рост, повысив свой вклад в валовой продукт российской экономики. Более того, развитие сегмента МСП+ увеличит спрос на товары и услуги МСП. Последним проще выстраивать взаимодействие не с крупным бизнесом, а с более динамичными МСП+,

которые в свою очередь заинтересованы в поиске новых поставщиков материалов и услуг для производства.

Меры по формированию устойчивого и эффективного сегмента МСП+

Проведённые исследования и обозначенные проблемные зоны дают возможность выделить ряд основных мер, которые позволят сформировать из сегмента МСП+ устойчивое и высокоэффективное ядро экономики Российской Федерации, способное ускорить экономический рост, стать центром спроса на инновационные технологии и обеспечить увеличение экспортного потенциала.

1. Исследования. В настоящее время отсутствуют какие-либо разработки, которые количественно и качественно описывали бы МСП+ – сегмент предлагаемого в данном докладе сектора бизнеса. Есть лишь обозначенные в проекте нормативного акта Министерства экономического развития границы сегмента в 10 млрд рублей⁸, а также установленные расширенные границы поддержки малых технологических компаний до 4 млрд рублей⁹. В то же время обоснования именно таких количественных параметров широкому бизнес-сообществу не представлено.

В связи с этим для глубокого понимания механизмов, которые могли бы обеспечить формирование устойчивого и эффективного сегмента бизнеса, способного стимулировать экономический рост и обеспечить интенсивное внедрение инновационных технологий, необходимо проведение

дополнительных исследовательских работ по микроэкономике сегмента МСП+ и формированию адресных мер помощи.

Поддержка сегмента МСП+ должна быть динамичной, максимально отражающей конъюнктуру. Однако для своевременного реагирования и подстройки такого механизма нужен инструментарий, который стал бы комплексным барометром по отражению состояния сегмента. Им может стать индекс деловой активности и ожиданий МСП+, выстроенный с учётом как мировой практики формирования PMI-индексов, так и российских особенностей, в том числе самого сегмента. Данный индекс должен быть регулярным и сопровождаться аналитическими выводами, которые бы учитывали как значения, так и их динамику. Кроме того, важны и предложения, адресованные представителям бизнеса и органам исполнительной власти. При этом показатель может формироваться как в целом по МСП+, так и по всей экономике России – отраслевой и региональный.

2. Стимулирование продаж МСП+.

Поддержание роста компаний, преодолевших количественные показатели МСП и столкнувшихся с более жёсткими конкурентными условиями из-за роста издержек и отчасти из-за ограниченности рынка сбыта, может происходить по нескольким каналам в части стимулирования продаж.

Во-первых, это обеспечение заказами благодаря льготам для МСП+ при госзакупках, а также установление определённых квот.

Такие меры могут быть разработаны по аналогии с мерами для МСП+, указанными в законодательстве (44-ФЗ и 223-ФЗ).

Во-вторых, необходимо учитывать значительный экспортный потенциал МСП+ и их возможности по расширению специализации России на мировых рынках товаров и услуг. Как уже отмечалось, в тех отраслях, где за последние годы соотношение экспорта и импорта существенно выросло, значимую роль сыграли именно компании из сегмента МСП+. Их целенаправленная поддержка для выхода на внешние рынки может включать помощь в налаживании внешнеторговых связей, обучение компетенциям, необходимым в торговле с зарубежными партнёрами в той или иной стране, а также льготные экспортные кредиты и гранты для развития.

В-третьих, для компаний МСП+ актуально осуществление отраслевых протекционистских мер на временном отрезке их роста до более крупного уровня. Эта мера может быть использована в тех отраслях, где крупнейшие компании занимают доминирующие доли рынка (машиностроение, крупное сельскохозяйственное производство и ряд других).

В-четвёртых, учитывая сложности с осуществлением долгосрочных инвестиций на этапах жизненного цикла МСП+, в качестве меры, поддерживающей данный сегмент бизнеса, может быть использовано стимулирование лизинга продукции.

3. Доступ к капиталу. Одна из основных проблем, выявленных в ходе проведённого анализа сегмента МСП+ (указаны в разделе потенциалов), – отсутствие видимых результатов активности представителей этого бизнеса для привлечения капитала путём использования всех возможностей инфраструктуры финансового рынка. Круг компаний сегмента, вышедших на открытый рынок с облигациями и акциями, оказался крайне узок. Выявление причин этого

явления требует дальнейших исследований в виде опросов. Однако, поскольку сам по себе сектор нигде не артикулирован, специализированная инфраструктура (биржевая, маркетплейсы, андеррайтеры, специализирующиеся на сегменте, и пр.) отсутствует.

Помимо инфраструктуры организованного рынка, необходимым условием является и формирование специализации среди организаций альтернативного инвестирования, которые могли бы покрывать дефицит капитала на соответствующих жизненных этапах существования МСП+.

4. Создание комплексной и взаимосвязанной системы поддержки от органов власти, институтов развития и Агентства стратегических инициатив.

Наличие большого количества проблемных зон и барьеров, характерных для стадии роста значительного числа компаний российской экономики, входящих в МСП+, делает необходимым создание комплексной и взаимосвязанной системы поддержки. В контур такой комплексной системы должны входить меры регрессионного налогового стимулирования, льготные ставки кредитования, гранты и субсидии. Следует отметить, что налоговое стимулирование от государства окупится за счёт роста бизнеса сегмента и использования разноплановых мер, как то: снижение ставок, сокращение размеров взносов, отсрочки, каникулы, ускоренное возмещение НДС.

Важным составным звеном комплексной системы может стать поддержка Агентством стратегических инициатив большинства предприятий сектора МСП+ в рамках наработанных компетенций по продвижению перспективных проектов.

⁸ <https://deloros.ru/press-centr/publikacii/v-pravitelstve-predlozhili-rasprostranit-podderzhku-malogo-i-srednego-biznesa-na-msp/?ysclid=ips8meuohq574944820>.

⁹ Постановление Правительства от 02.11.2023 № 1847.

С целью создания стимулов для развития компаний из МСП+ необходимо организовывать мотивационные мероприятия. Одним из главных может стать определение наиболее успешных компаний сегмента. Создание соответствующей методологии следует скоординировать с исследовательской работой и обеспечить выявление тех представителей бизнеса, которые в наибольшей степени нашли пути роста компании, преодолев обозначенные в данном докладе трудности в рамках своей отрасли.

Определение наиболее успешных компаний сегмента МСП+ должно в виде конкурса проводиться независимой организацией при поддержке и активном участии федеральных и региональных органов власти, а также деловых объединений.

Налаживание взаимосвязанных коммуникаций с представителями бизнеса, органами исполнительной власти и структурами, продвигающими инновационные проекты, призвано стать катализатором в разработке новых инициатив, связанных с функционированием сегмента МСП+, и в формировании широкой общественной поддержки данных проектов.

Особенно важным представляются прямые контакты между представителями МСП и МСП+, способные помочь малому и среднему предпринимательству получить важные компетенции в части масштабирования бизнеса, а также между представителями крупного бизнеса и МСП+: они дадут возможность последним получить информацию о трудностях достижения устойчивого бизнеса в ранге крупных компаний. Для такого диалога предлагается организация деловых объединений и дискуссионных семинаров, в которых при непосредственном участии АСИ будут задействованы представители как МСП+, так и крупного бизнеса.

Для достижения эффекта весь указанный комплекс мер должен носить сбалансированный характер и быть согласованным, что потребует совместной межведомственной работы над его созданием.

5. Интеграция сегмента МСП+ в национальные проекты. Повышение эффективности работы сегмента МСП+ и реализация его потенциала в полной мере возможны при интеграции данного бизнеса в национальные проекты России. В числе наиболее актуальных – проект «Производительность труда» (особенно в части повышения эффективности).

Для эффективной работы и контроля за достижением конкретных результатов в части развития сегмента МСП+ необходима отдельная постановка ключевых целевых показателей. Для их системности и проработанности целесообразно рассмотреть возможности по созданию отдельного национального проекта, посвящённого МСП+. В таком проекте следует обозначить меры, цели и сроки их достижения. Часть таких показателей обозначена в разделе выше.

Приложение 1

Таблица 1. Список отраслей, исключённых из рассмотрения

Раздел/Коды	Отрасль
B	Добыча полезных ископаемых
D	Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха
E	Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений
K	Деятельность финансовая и страховая
L	Деятельность по операциям с недвижимым имуществом
O	Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение
T	Деятельность домашних хозяйств как работодателей; недифференцированная деятельность частных домашних хозяйств
U	Деятельность экстерриториальных организаций и органов
49.1	Деятельность железнодорожного транспорта: междугородные и международные пассажирские перевозки
49.2	Деятельность железнодорожного транспорта: грузовые перевозки
49.5	Деятельность трубопроводного транспорта
53	Деятельность почтовой связи и курьерская деятельность (кроме вида деятельности 53.2)
78	Деятельность по трудоустройству и подбору персонала
80	Деятельность по обеспечению безопасности и проведению расследований
94	Деятельность общественных организаций

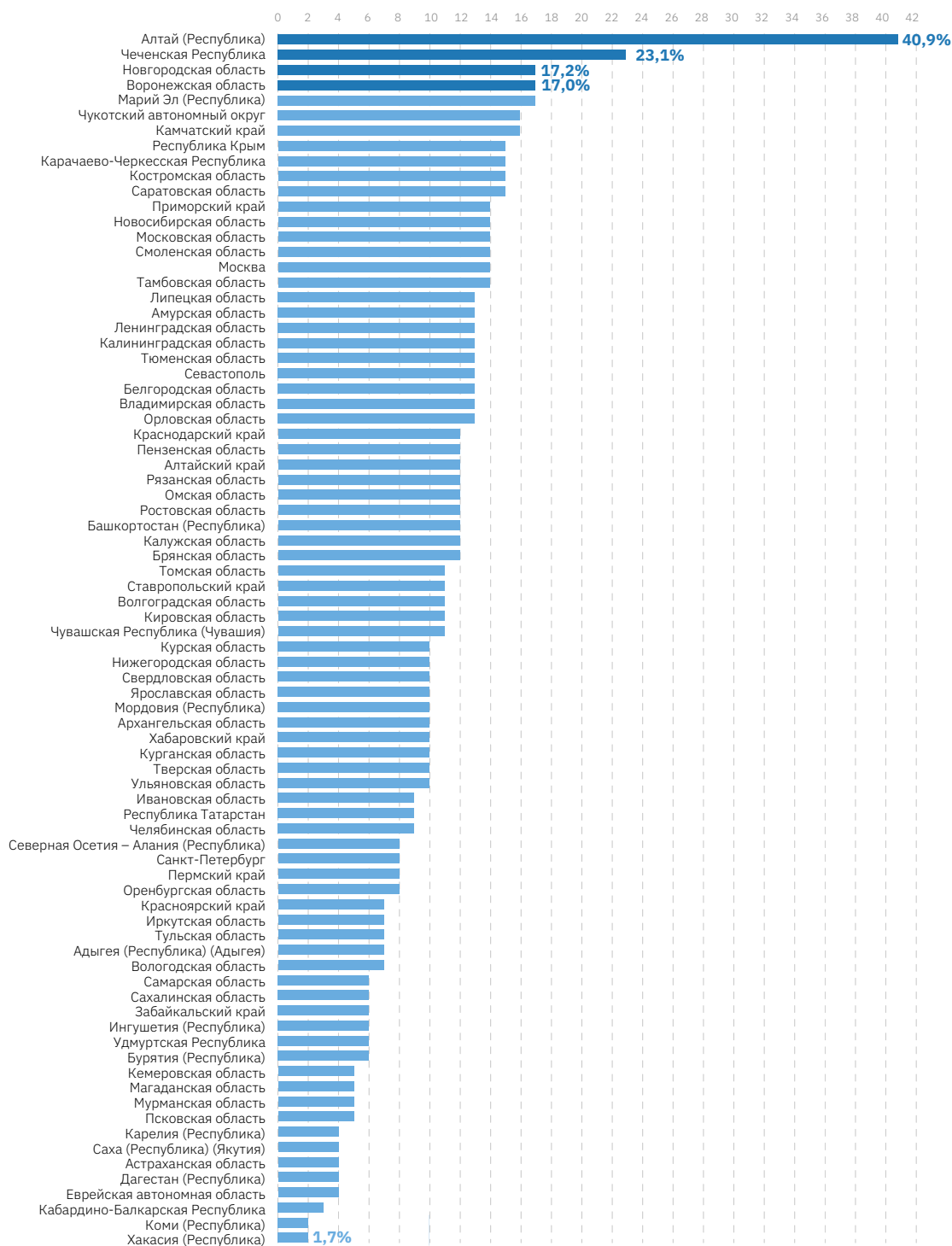
Приложение 2

Таблица 2. Потенциалы динамики роста сектора МСП+

Показатель	Инерционный сценарий	Догоняющий сценарий	Сценарий стремления к лидерам
Прирост количества компаний	13,5–14,5%	25–30%	40–42%
Прирост выручки	12–13%	36–37%	>2 раза
Прирост занятости	5–6%	48–50%	>2 раза
Прирост производительности труда	7–8%	16–17%	72–73%
Прирост налогов от сектора	0,6–0,8 трлн	1,5–2 трлн	4–4,5 трлн
Прирост экспорта	7–7,5 млрд долларов	19,5–20 млрд долларов	55–57 млрд долларов

Приложение 3

Рис. 55. Распределение регионов по доле выручки сегмента МСП+ в общем обороте компаний субъекта РФ



Приложение 4

Рис. 56. Динамика переходов компаний из смежных секторов МСП и КП в МСП+

