

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2025-19-2-50-61
УДК 338.28(045)
JEL E69

Количественные изменения и трансформация сектора МСП после шоков 2022 года

А.А. Блохин^а, К.В. Глухов^б

^{а,б} ИНП РАН, Москва, Российская Федерация;

^а Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Российская Федерация

АННОТАЦИЯ

Цель статьи — выявление структурных изменений сектора малого и среднего предпринимательства (МСП), свидетельствующих о его позитивной динамике и качественных трансформациях в ходе адаптации российской экономики к шокам 2022 г. **Методы.** Исследование построено в форме экспресс-анализа репрезентативной выборки компаний сектора МСП за последние пять лет и учитывает его отраслевые и институциональные параметры: вид деятельности и размер компаний, их взаимодействие с крупным бизнесом, принадлежность физическим или юридическим лицам. **Актуальность** темы определяется необходимостью целостного понимания роли и взаимодействия секторов в развитии российской экономики в текущих условиях. **Научная значимость.** В работе подтверждается важная роль сектора МСП в генерации доходов доминирующих над ним крупных компаний, получающих таким образом институциональную ренту. Это необходимо как для прогнозирования развития секторов, так и перестройки государственной политики от патерналистской поддержки к управлению преобразованиями.

Ключевые слова: сектор МСП; структурные сдвиги; институциональные трансформации; доминирование; институциональная рента

Для цитирования: Блохин А.А., Глухов К.В. Количественные изменения и трансформация сектора МСП после шоков 2022 года. *Мир новой экономики*. 2025;19(2):50-61. DOI: 10.26794/2220-6469-2025-19-2-50-61

ORIGINAL PAPER

Quantitative Changes and Transformation of the SME Sector after the Shocks of 2022

A.A. Blokhin^a, K.V. Glukhov^b

^{a,b} Institute of Economic Forecasting of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russian Federation;

^a Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russian Federation

ABSTRACT

The aim of the article is to identify structural changes in the SME sector, indicating positive dynamics and qualitative transformations of the sector during the adaptation of the Russian economy to the shocks of 2022. **The methods of the research** is based on a rapid analysis of a representative sample of companies in the SME sector over the past five years. It considers its industry and institutional parameters, such as the type of activity, company scale, interaction with large businesses, belonging to individuals or legal entities. **The relevance of the topic** is determined by the need for a holistic understanding of the role and interaction of sectors in the development of the Russian economy in the current conditions. **The significant role** of the SME sector is confirmed in generating income for large-size dominant companies, which thus receive institutional rent. Such a vision is necessary both for forecasting the development of sectors and for restructuring public policy from paternalistic support to the logic of transformation management.

Keywords: SME sector; structural shifts; institutional transformations; dominance; institutional rent

For citation: Blokhin A.A., Glukhov K.V. Quantitative changes and transformation of the SME sector after the shocks of 2022. *The World of the New Economy* 2025;19(2):50-61. DOI: 10.26794/2220-6469-2025-19-2-50-61

ВВЕДЕНИЕ

В ходе адаптации российской экономики к внешним шокам 2022–2024 гг. каждый из секторов — крупнейший, крупный, средний и малый бизнес — не только продемонстрировал свою жизнеспособность, но и выработал разные, характерные именно для него способы реакции на них. В исследованиях, посвященных данной теме, обращается внимание на импортозамещение, изменение кооперационных связей (от западных партнеров — к дружественным странам), развитие ВПК, варианты господдержки компаний, секторов, отраслей, активизацию инновационной деятельности [1–4]. Большое внимание уделяется направлениям общей перестройки институциональной среды развития бизнеса и изменениям системы государственного регулирования в последние два-три года [5, 6]. В то же время чувствительность разных секторов, «запас прочности» к воздействиям, различия в адаптационном поведении пока попадают в поле зрения исследователей в меньшей степени. При этом многие примеры указывают на серьезные подвижки в том, что касается потребительского спроса, кооперационных связей, инвестиционной деятельности [1, 3, 5]. Динамичные процессы наблюдаются на локальных рынках и в экосистемах банков или цифровых платформ. Санкции и иные ограничения — с одной стороны, и возросшая из-за них инфляция — с другой, оказали разное влияние на крупные, средние и малые компании. Трансформируется и система отношений между ними — характер и сила доминирования крупных — над малыми [7]. Такие противоречивые процессы указывают на изменение как роли сектора МСП в российской экономике, так и его количественных пропорций. Они остаются пока малоизученными.

Не претендуя на полноту их описания, авторы данной статьи определили цель: установить новые особенности динамики сектора МСП после шоков 2022 г., оценить их значимость и предложить интерпретацию меняющихся характеристик с точки зрения теории экономического доминирования в многоуровневой экономике [8]. Таким образом, были поставлены и решены следующие исследовательские задачи:

1. Подтверждение появления новых устойчивых количественных тенденций и качественных трансформаций сектора МСП за последние три года и их высокой значимости для российской экономики в целом.

2. Обоснование интерпретации таких процессов с использованием теории экономического доминирования в многоуровневой экономике.

3. Определение подходов к исследованию, прогнозированию и регулированию сектора МСП с учетом выявленных тенденций.

При постановке целей и задач предполагалось, что внешние шоки 2022 г. создали сильные импульсы как для заметной структурной перестройки сектора, так и для ускорения его позитивной динамики. При этом значимые изменения могли отразиться на размере компаний (принадлежность к секторам среднего, малого бизнеса и микропредприятиям), их связи с крупным бизнесом (как в форме владения, так и в том, что касается основных заказчиков), отнесении к различным отраслям и пр.

Фактор доминирования над МСП более крупных структур (корпораций, инфраструктурных и информационных компаний, банков, компаний городского хозяйства или транспортной системы) мало изучен в научной литературе, но именно он может оказаться значимым при анализе адаптационных процессов, поскольку сами шоки 2022 г. носили характер институциональных трансформаций, и реакция бизнеса на них важна, скорее всего, тоже в институциональном разрезе.

ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

Традиционно сектор МСП привлекает большое внимание российских и зарубежных исследователей как совокупность организаций, имеющих заметную долю в создании ВВП, заполняющих рыночные ниши, «неинтересные» для более крупного бизнеса, в том числе в сфере создания инноваций, организации стартапов, генерирующих новые рабочие места [9–11]. Описание данного сектора сводится к тому, что он объединяет компании, выполняющие важные функции для экономики, но нуждающиеся в патерналистской поддержке государства. Так, В.А. Барина, С.П. Земцов и др. апеллируют к необходимости комплексного подхода к улучшению инвестиционного климата для повышения предпринимательской активности и устранению различных барьеров, возникающих на пути роста сектора, где значительную роль должно взять на себя государство [12, 13]. Также существуют работы, описывающие динамику и логику развития МСП в традиционном ключе, независимо от шоков 2022 г., в том числе ставшие уже классическими [14–17].

Следует подчеркнуть, что санкции последних лет, ограничения в движении капитала, уход западных компаний, добровольная либо принудительная передача управления бизнесом с зарубежным участием российским компаниям или физическим лицам непосредственно касались в основном крупнейшего и крупного бизнеса. При такой трактовке данный сектор после 2022 г. получил некоторые преимущества, поскольку стал заполнять освободившиеся ниши, но через какое-то время они будут нивелированы на фоне высокой инфляции. Кроме того, импульсы от описанных внешних шоков сформировали заметный интерес крупных компаний к выстраиванию новой кооперации внутри государства и с партнерами из дружественных стран.

После 2022 г. в научной литературе появилось немало публикаций уровня макроэкономического [1, 4, 18] либо отраслевого анализа [2, 19, 20]. Большое количество работ посвящено отдельным аспектам адаптации, например, импортозамещению или инновационной активности компаний, в том числе малого и среднего предпринимательства [1, 3, 21–23]. Однако тема адаптации МСП к внешним шокам последних лет пока не получила должного освещения.

Его описание как единого объекта, логически встроенного в модель экономического развития в качестве сектора, генерирующего доходы для более крупного бизнеса, перераспределяющего их в свою пользу в форме институциональной ренты, предложено в теории экономического доминирования — там он приобретает функциональную роль гамма-бизнеса, подчиненного в своем экономическом поведении альфа- и бета-бизнесу [8]. Однако данная теория до сих пор большее внимание уделяла именно последним: более крупным и влиятельным компаниям. В ней не дается точное соотношение сектора МСП и гамма-бизнеса, в состав которого могут включаться и более крупные организации. Первая попытка представить данный сектор в логике доминирования над ним более крупных компаний была предпринята авторами данной статьи в прошлом году [24].

В работе обосновывалось, что сектор малого и среднего предпринимательства — совокупность динамично развивающихся сегментов экономики, доходы от которых перераспределяются в пользу более крупных структур, доминирующих над ними, однако там отсутствовала тема его адаптации к внешним шокам. Настоящая статья направлена как раз на раскрытие этой темы.

ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ, МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ПОЛУЧЕННЫХ ОЦЕНОК

Сформулированные задачи и гипотезы исследования определили выбор источников и методике. Авторы использовали информационную базу данных «СПАРК-Интерфакс»¹ (далее — база СПАРК). В определенной степени данная статья опирается на предыдущую [24] и развивает сформулированные в ней положения, хотя в части анализа «пост-шоковых» тенденций — это новый материал: и по результатам расчетов, и по постановке исследовательских задач. Близкий по выделению выборки микропредприятий подход для оценки барьеров их развития был описан в одной из работ [25].

Для данного исследования важно, что база СПАРК позволяет строить фильтры по таким признакам, как размер компаний (объем выручки за год), собственник (физическое, юридическое лицо, иностранный участник, государство), выполнение заказов, поставок для крупных компаний или публично-правовых образований (на постоянной или нерегулярной основе) и ряду других, а также в отраслевом разрезе (по кодам ОКВЭД). Это существенно, поскольку, например, активность дочерней или зависимой от крупного бизнеса компании МСП определяется в основном доминирующими над ней структурами (доминирование здесь понимается как институциональное преимущество одних компаний над другими, позволяющее им перераспределять часть доходов в свою пользу) [8], активность же компании МСП, где владелец — физическое лицо, зависит от состояния рынка, на котором она работает. Достоверность информации по названным признакам в базе СПАРК далеко не бесспорна, но для первичного экспресс-анализа ее качество представляется допустимым.

Решение задач исследования осуществлялось в следующей логической последовательности.

Шаг 1. Построение репрезентативной² выборки компаний МСП (далее — базовая выборка) для экспресс-анализа, позволяющего проводить диагностику изменений сектора в различных разрезах, прежде всего — отраслевом и организационно-институциональном.

¹ URL: <https://spark-interfax.ru/>

² Доверительный интервал по выборке составляет 95%, с учетом 10%-ной вероятности ошибки.

В базе СПАРК выбрана 981 компания МСП за 2023 г.³ По ним собрана информация о динамике выручки за 2019–2023 гг. Все данные «очищены» от инфляции путем деления на темпы роста индекса потребительских цен и приведены к показателям 2019 г. Затем каждая из оставшихся в выборке компаний была проверена вручную на наличие одного из следующих признаков:

- нахождение в собственности юридического лица (от 50 до 100% участия в уставном капитале);
- контроль юридическим лицом с блокирующим пакетом (доля от 25 до 50%);
- нахождение в собственности юридических и физических лиц, ни одно из которых не владеет контрольным или блокирующим пакетом;
- нахождение в собственности или под контролем физического лица (с долей более 50% или блокирующей);
- работа под залогом ее основных средств/оборотных средств;
- работа по договорам (в том числе долгосрочным) с крупными компаниями, в том числе государственными;
- работа по договору предоставления услуг через маркетплейс по распространению товаров и услуг;
- взаимодействие только с МСП;
- контроль или работа с организациями с участием иностранного капитала;
- взаимодействие с другими компаниями преимущественно через офшорную структуру.

Система СПАРК не учитывает самозанятых, а методика обследования не была направлена на выделение организаций МСП, работающих в экосистемах банков или иных крупных компаний, а также действующих в сетевых структурах, например, на основе договоров франчайзинга. Такое исследование следует проводить по конкретным сетям или экосистемам, а в будущем оно может дополнить методику, предложенную в настоящей статье. Ряд важных признаков, таких как включенность в теневую экономику, по очевидным причинам учтены не были, хотя они зна-

чимы. Не были также приняты во внимание случаи, когда владелец бизнеса — физическое лицо — входит в руководство крупных компаний и фактически в их интересах ведет дела в секторе МСП. Вероятно, такие ситуации можно сгруппировать под признаком «работающие по договорам с крупными компаниями», однако проверка подобных взаимосвязей оказалась очень трудоемкой и пока оставлена для будущих исследований.

Кроме названных институциональных признаков, компаниям из выборки были присвоены тэги по отраслям (видам деятельности по ОКВЭД).

Признаки, которым в выборке соответствует небольшое число компаний или невысокий объемом суммарной выручки, по отдельности не рассматривались и были сгруппированы в более общие. Отметим, что в их числе оказались организации с иностранным участием или МСП, находящиеся в государственной собственности. Такие признаки в условиях санкций и ухода западного бизнеса значимы на уровне больших компаний, но оказались несущественными для сектора МСП.

Шаг 2. Разделение базовой выборки на следующие подвыборки (совокупности) компаний МСП:

- «стабильные» — существовавшие в течение всего исследуемого периода (с 2019 по 2023 г.) — 767 организаций;
- «созданные» — появившиеся в базовой выборке в любой год исследуемого периода после первого — 214 организаций.

Каждая из выделенных совокупностей использовалась для различных вариантов расчетов. Так, сопоставление «созданных» (особенно после 2022 г.) со «стабильными» показывает, за счет каких из них возник импульс активизации сектора МСП (табл. 1).

Отметим, что к числу «созданных» относится примерно каждая пятая компания МСП (что подтверждает известный факт об их быстрой сменяемости в данном секторе), однако «стабильных» — около 80%, и динамика объема их выручки довольно велика — он почти удвоился за четыре года, при этом максимальный прирост произошел за последний год. Сегмент «созданных» увеличивается очень быстро за счет двух факторов: роста числа новых компаний и повышения объема их выручки. При этом размер «стабильных» и «созданных» в 2023 г. был примерно одинаков — 399,7 и 404,7 млн руб. выручки в среднем на одну компанию, соответственно. То есть увеличение выручки «созданных» в основном происходит за счет приращения их количества и в меньшей степени — за счет «стартового разгона» до нормального

³ Общая генеральная совокупность составляет 1,4 млн субъектов МСП, данные по которым по заданным критериям присутствуют в базе СПАРК. Выборка осуществлялась следующим образом: по 10 компаний в диапазоне выручки от 2 до 1,1 млрд верхние — от 2 млрд далее с шагом 100 млн брались следующие 10. В диапазоне 1 млрд — 700 млн — верхние 50 компаний с шагом 100 млн. В диапазоне 600 млн — 200 млн — верхние 100 компаний с шагом в 100 млн. В диапазоне 120 млн — 110 млн — верхние 100 компаний с шагом в 100 млн.

Таблица 1 / Table 1

Динамика совокупностей «созданных» и «стабильных» компаний в выборке / Population dynamics of 'established' and 'stable' companies in the sample

Тип компании / Год	2019	2020	2021	2022	2023
«Созданные»:					
объем выручки (млн руб. в год)	2510,4	8822,2	9772,9	23 944,4	88 600,7
темп роста к 2019 г.	1	3,514	3,892	9,538	35,293
«Стабильные»:					
объем выручки (млн руб. в год)	160 531	180 413,1	216 983,9	242 286,2	306 938,4
темп роста к 2019 г.	1	1,123	1,351	1,509	1,912

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

для них уровня. Кроме того, в совокупности «стабильных» были выделены быстро растущие организации (с темпом в среднем более 10% в год) — их почти половина, что говорит о высокой динамике сектора МСП (при том, что инфляция из нее исключена). В целом, описанная активность свидетельствует о высокой и увеличивающейся значимости роста сектора МСП в адаптации российской экономики к внешним шокам.

Шаг 3. Оценка значимости размера компаний.

Построенная выборка позволяет определить, какие сегменты сектора МСП — средние, малые или

микропредприятия — оказались более подвержены изменениям за последние три года (табл. 2); их количество, соответственно: 132, 397 и 471.

Как видно из табл. 2, чем меньше размер компаний, тем быстрее растет соответствующий сегмент. Микропредприятия имеют подавляющее преимущество в том, что касается роста выручки, хотя общий объем данного сегмента в выборке отстает от соответствующего показателя малых и тем более средних предприятий. В 2023 г. рост каждого сегмента ускорился по сравнению с 2022 г., но у микропредприятий он увеличился более чем

Таблица 2 / Table 2

Динамика сегментов средних, малых компаний и микропредприятий в базовой выборке / Dynamics of medium, small, and micro-sized companies within the baseline sample

Сегменты МСП / Год	2019	2020	2021	2022	2023
Средние					
объем выручки (млн руб. в год)	75 359,7	91 558,9	116 105,2	125 657,5	150 048,8
темп роста к 2019 г.	-	1,214	1,540	1,667	1,991
Малые					
объем выручки (млн руб. в год)	69 887,9	78 892,3	102 445	123 057,6	170 550
темп роста к 2019 г.	-	1,128	1,465	1,760	2,440
Микропредприятия					
объем выручки (млн руб. в год)	13 410,3	19 520,3	28 099	48 756	109 108,1
темп роста к 2019 г.	1	1,455	2,095	3,635	8,136

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

в два раза. Это может свидетельствовать о высоком и далеко не до конца исчерпанном потенциале адаптации российской экономики. Несмотря на высокую ключевую ставку и низкую доступность кредитов, сектор МСП рос, активно искал новые рыночные ниши и пробные проекты развития. Нарастание выпуска в нем ведет к последующему поглощению и масштабированию успешных проектов более крупным бизнесом, — таким образом, импульс его роста можно будет проследить в соответствующих сегментах. Такое утверждение высказывается пока только как гипотеза, подобное исследование надо будет провести позднее с учетом лагов в разворачивании данного импульса.

Шаг 4. Группировка и сравнение компаний МСП в институциональном разрезе.

С учетом того, что ряд институциональных признаков незначимо представлен в выборке (**Шаг 1**), компании МСП сгруппированы следующим образом.

Группа 1. Компании, ориентированные на спрос крупного бизнеса. Объединяет следующие признаки (типы): «находится в собственности юридического лица (от 50% до 100% участия в уставном капитале)»; «контролируется юридическим лицом с блокирующим пакетом (доля от 25 до 50%)»; «работает

по договорам (в том числе долгосрочным) с крупными компаниями, в том числе государственными»; «работает по договору предоставления услуг через маркетплейс по распространению товаров и услуг». В выборке — 385 организаций.

Группа 2. Компании, ориентированные на конкурентные рынки. Объединяет следующие признаки (типы): «находится в собственности или под контролем физического лица (более 50% или с блокирующей долей)»; «находится в собственности юридических и физических лиц, ни одно из которых не владеет контрольным или блокирующим пакетом»; «взаимодействуют только с МСП». В выборке — 488 организаций.

Группа 3. Компании, зависимые от банков. Объединяет компании с признаком (типом): «работает под залогом ее основных средств/оборотных средств». В выборке — 93 организации.

Группа 4. Компании, связанные с иностранным капиталом. Объединяет следующие признаки (типы): «контролируется организациями с участием иностранного капитала или работает с ними»; «взаимодействует с другими компаниями преимущественно через офшорную структуру». В выборке — 15 организаций. Сравнение по группам приводится в табл. 3.

Таблица 3 / Table 3

Динамика сегментов сектора МСП, выделенных по институциональным признакам / Dynamics of SME sector segments identified by institutional characteristics

Группы компаний МСП по институциональным признакам / год	2019	2020	2021	2022	2023
Группа 1					
объем выручки (млн руб. в год)	72 439,65	87 709,16	117 284,00	137 797,80	187 459,49
темп роста к 2019 г.	1	1,211	1,619	1,902	2,588
Группа 2					
объем выручки (млн руб. в год)	51 177,28	60 396,97	79 682,81	98 999,98	175 198,69
темп роста к 2019 г.	1	1,180	1,557	1,934	3,423
Группа 3					
объем выручки (млн руб. в год)	31 988,87	36 629,78	44 235,50	49 900,66	57 580,11
темп роста к 2019 г.	1	1,145	1,383	1,560	1,800
Группа 4					
объем выручки (млн руб. в год)	3052,07	5235,50	5446,83	10 772,55	9468,57
темп роста к 2019 г.	1	1,715	1,785	3,530	3,102

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

Как видно из *табл. 3*, наиболее динамично развивается *Группа 2*, включающая компании, в меньшей степени зависимые от доминирующих на рынке игроков, т.е. работающие на более конкурентных рынках. *Группа 3* — зависимых от банков компаний — более скованна в своей динамике: вероятно, они сильнее закредитованы и испытывают трудности с текущим финансированием и обслуживанием своих долгов. Средние размеры выручки компаний в указанных группах в 2023 г. составили соответственно: 486,9; 359,0; 619,1 и 631,2 млн руб. в год. Наименьший показатель — у *Группы 2*. Это означает, что компании, созданные физическими лицами, и те, что работают на открытых конкурентных рынках, вероятно, чаще, чем в других группах, являются микропредприятиями. Они больше зависят от инициативы людей, но и имеют свои барьеры, связанные с возможностями масштабирования успешных стратегий развития. *Группа 4* представлена небольшим количеством организаций, поэтому по ней трудно делать обоснованные наблюдения и выводы. Однако можно отметить довольно неожиданный скачок темпов роста их выручки в 2022–2023 гг. на фоне ужесточения отношений с внешним миром. Если это не случайная ошибка измерения, то он может объясняться расширением внешних связей с партнерами из дружественных стран. В любом случае вопрос требует дополнительной проработки.

Шаг 5. Оценка динамики сектора МСП в отраслевом разрезе.

Для анализа в отраслевом разрезе были выбраны лишь те виды деятельности, данные по которым можно считать «представительными» (не менее 50 компаний) либо имеющие «выразительную» динамику при их меньшем количестве. Показатели по ним приведены в *табл. 4*, однако при анализе более широкой выборки следует брать более полный перечень видов деятельности.

Судя по *табл. 4*, динамика довольно высокая и различается по отраслям. Она может демонстрировать направленность начавшихся структурных сдвигов на уровне сектора МСП. Эти сдвиги показательны, поскольку объясняются не столько политическими решениями, а в большей мере — спонтанными процессами адаптации экономики, идущими «снизу». Сельское хозяйство, обрабатывающие производства, строительство и другие компании реального сектора растут, заполняя новые ниши в соответствии с запросами потребительского рынка и со спросом крупных компаний, который заметно ускорился в 2023 г. по

сравнению с 2022 г. Транспортировка, хранение, строительство, административная деятельность, вероятно, подтверждают активность в выстраивании новой логистики и новых кооперационных связей, в том числе крупным и средним бизнесом, через компании сектора МСП (их позиции также значительно выросли в 2022–2023 гг.). Деятельность в области информации и связи, а также профессиональная, научная и техническая представлены не очень большим числом организаций, их выручка составляет примерно 350 млн руб. в год. Тем не менее проявившаяся тенденция ускорившегося роста этой группы подтверждает, что инновационные процессы в секторе МСП разворачиваются довольно быстро, хотя и с довольно низкого старта.

ВЫВОДЫ

Подводя итог описанию метода оценок и его результатов, следует подчеркнуть, что с учетом его неточности можно обращать внимание на наиболее «выпуклые» результаты и формировать гипотезы для более точных расчетов, например, расширяя выборку в тех случаях, когда экспресс-метод дает «смазанные» показатели. Кроме того, большое количество «выпуклых» результатов по всем аспектам рассмотрения исходной выборки позволяет говорить о целостной картине изменений сектора МСП, его собственной активной адаптации к возникшим шокам, а также значимой роли в формировании новой конфигурации взаимодействий с крупным бизнесом. Даже при довольно грубом анализе можно сделать следующие выводы о самом методе и результатах его использования.

Во-первых, продуктивность метода: даже на уровне экспресс-анализа построенной выборки из 981 компании удастся заметить значимые изменения в динамике сегментов сектора МСП. Такой анализ позволяет увидеть довольно сложную структурную перестройку сектора, проходящую во всех рассмотренных аспектах: отраслевом, институциональном и т.д. Так, опережающий рост микропредприятий, по сравнению с малыми и средними, более быстрая динамика компаний МСП с участием физических лиц и ускоренное развитие инновационных и ИТ-компаний говорят о преимуществе сектора в том, что касается освоения новых ниш. По мере появления информации за 2024 и последующие годы работа может и должна быть продолжена, и следует ожидать подтверждения выявленных тенденций.



Таблица 4 / Table 4

**Темпы роста компаний МСП по видам деятельности /
Growth rates of SME companies by type of activity**

Группы компаний МСП по видам деятельности / Год	2019	2020	2021	2022	2023
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство (41 компания)					
объем выручки (млн руб. в год)	8334,7	9831	11 640,3	13 170,3	15 884,9
темп роста к 2019 г.	1	1,179	1,396	1,580	1,905
Обрабатывающие производства (172 компании)					
объем выручки (млн руб. в год)	37 329	42 360,8	52 707	60 137,4	85 534,7
темп роста к 2019 г.	1	1,134	1,411	1,611	2,291
Строительство (108 компаний)					
объем выручки (млн руб. в год)	8947,6	11 284,4	15 048	21 715,4	37 647,3
темп роста к 2019 г.	1	1,261	1,681	2,426	4,207
Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов (394 компании)					
объем выручки (млн руб. в год)	79 087	98 386	129 918,9	149 768,3	201 539,9
темп роста к 2019 г.	1	1,244	1,642	1,893	2,548
Транспортировка и хранение (69 компаний)					
объем выручки (млн руб. в год)	7708,4	9805,4	13 952,4	19 608,8	34 260,1
темп роста к 2019 г.	1	1,272	1,810	2,544	4,445
Деятельность в области информации и связи (24 компании)					
объем выручки (млн руб. в год)	2435,9	2666	3296,2	4411,2	8488,2
темп роста к 2019 г.	1	1,094	1,353	1,810	3,484
Деятельность профессиональная, научная и техническая (50 компаний)					
объем выручки (млн руб. в год)	5165,9	6580,4	6898,4	11 445,9	17 105,9
темп роста к 2019 г.	1	1,273	1,335	2,215	3,311
Деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги (27 компаний)					
объем выручки (млн руб. в год)	735,3	749,3	1151,4	3039,7	5142,9
темп роста к 2019 г.	1	1,019	1,565	4,133	6,994

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

Во-вторых, достоверность результатов анализа доказывается «естественными» содержательными интерпретациями выявленных изменений. Их тщательный анализ может производиться на более широких выборках, но даже предложенный авторами позволяет определить важные направления для последующих глубоких и детальных исследований сектора МСП. Требуется внимания, в частности, структурированное изучение взаимодействия компаний сектора МСП с крупными компаниями.

В-третьих, проведенный анализ показывает высокую гибкость сектора МСП, его чувствительность к происходящим в российской экономике адаптационным процессам, интенсивно зарождающиеся «снизу» новые структурные сдвиги, которые могут со временем масштабироваться на более широкие сектора экономики. Большинство изменений происходит с заметным ускорением — показатели темпов роста отдельных сегментов в 2023 г. более чем в два раза превышают те, что были в 2022 г., которые тоже велики по сравнению с 2021 г. Потенциал развития этих секторов можно оценивать как высокий.

В-четвертых, заметную роль в объяснении и интерпретации выявленных оценок играет теория экономического доминирования в многоуровневой российской экономике [8]. Значимую роль для по-

следующих исследований в данном направлении должны играть как процессы прямого поглощения крупными организациями более мелких, так и активность посреднических компаний (банков, информационных структур, цифровых платформ и др.) по перераспределению доходов: от мелких — к крупным.

В-пятых, остались неосвещенными некоторые важные процессы, происходящие в секторе МСП, например, развитие сетевых структур, экосистем, теневых отношений. Они требуют иных методов анализа и оценки.

В-шестых, сектор МСП в данном исследовании предстает как целостный, живой, активно меняющийся объект, требующий от государства не столько спасения слабых, нежизнеспособных структур, сколько выработки политики управления преобразованиями для получения значимых эффектов в социально-экономическом развитии страны.

В-седьмых, предложенный подход может использоваться для построения сценариев, учитывающих не столько количественную динамику показателей, сколько происходящие качественные трансформации, опирающиеся на тенденции развития крупного бизнеса, потребительских рынков, социальных процессов и государственной поддержки.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Шилов А.А., ред. Россия 2035: к новому качеству национальной экономики. Научный доклад. М.: Арт-Принт; 2024. 264 с. (Научный доклад ИНП РАН). DOI: 10.47711/sr1-2024
2. Дегтярев К.Ю. Оценка влияния экономических санкций на реальный сектор экономики России. *Государственное управление. Электронный вестник*. 2024;(102):7–16. DOI: 10.55959/MSU 2070-1381-102-2024-7-16
3. Казанцев С.В. Реакция на антироссийские санкции: последствия сокращения объема внешней торговли и рост объемов производства в Российской Федерации. *Мир новой экономики*. 2022;16(4):34–44. DOI: 10.26794/2220-6469-2022-16-4-34-44
4. Ершов М.В. Российская экономика в условиях новых санкционных вызовов. *Вопросы экономики*. 2022;(12):5–23. DOI: 10.32609/0042-8736-2022-12-5-23
5. Буклемишев О.В. «Структурная трансформация» российской экономики и экономическая политика. *Проблемы прогнозирования*. 2023;(4):42–53. DOI: 10.47711/0868-6351-199-42-53
6. Волошин В.И. От сырьевой к инновационной модели экономики России: роль нефтегазового экспорта. *Beneficium*. 2024;(1):40–46. DOI: 10.34680/BENEFICIUM.2024.1(50).40–46
7. Блохин А.А., Сергеев Ю.В. Различия в адаптации отраслевого российского бизнеса разного размера к внешним шокам. *Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН*. 2024;22(1):26–43. DOI: 10.47711/2076-3182-2024-1-26-43
8. Блохин А.А. Экономическое доминирование: базовые положения теории и подход к измерению. *Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН*. 2023;21(1):6–30. DOI: 10.47711/2076-3182-2023-1-6-30
9. Amoah J., Belas J., Dziwornu R., Khan K.A. Enhancing SME contribution to economic development: A perspective from an emerging economy. *Journal of International Studies*. 2022;15(2):63–76. DOI: 10.14254/2071-8330.2022/15-2/5



10. Al-Shaikh M.E., Hanaysha J.R. A conceptual review on entrepreneurial marketing and business sustainability in small and medium enterprises. *World Development Sustainability*. 2023;2:100039. DOI: 10.1016/j.wds.2022.100039
11. Elmira M. The evolution of SME and corporate banking services: The influence of modern digital technologies. *The American Journal of Management and Economics Innovations*. 2024;6(12):63–72 DOI: 10.37547/tajmei/volume06issue12-07
12. Баринаова В.А., Земцов С.П., Царева Ю.В. В поисках предпринимательства в России. Ч. 1. Что мешает малому и среднему бизнесу развиваться. М.: Дело; 2023. 402 с.
13. Баринаова В.А. Институциональные условия инновационного развития фирмы. М.: Дело; 2012. 153 с.
14. Eneh O.C., Okezie Y.C. Developing and growing sustainable micro, small, and medium enterprises — global template. *Sustainable Human Development Review*. 2009;1(4):67–92.
15. Подшивалова М.В., Вайсман Е.Д., Подшивалов Д.В. Демография организаций в промышленности России в контексте специфики малого бизнеса: свет в конце туннеля? *Вопросы экономики*. 2025;(2):19–38. DOI: 10.32609/0042-8736-2025-2-19-38
16. Lucas R.E., Jr. On the size distribution of business firms. *The Bell Journal of Economics*. 1978;9(2):508–523. DOI: 10.2307/3003596
17. Boudeville J.R. Problems of regional economic planning. Edinburgh: Edinburgh University Press; 1966. 208 p.
18. Френкель А.А., Тихомиров Б.И., Сурков А.А. Деловая активность в условиях западных санкций и турбулентности стратегического развития России. *Мир новой экономики*. 2024;18(4):69–80. DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-4-69-80
19. Кузык М.Г., Симачев Ю.В. Стратегии адаптации российских компаний к санкциям 2022 г. *Журнал Новой экономической ассоциации*. 2023;(3):172–179. DOI: 10.31737/22212264_2023_3_172-180
20. Симачев Ю.В., Яковлев А.А., Голикова В.В. и др. Российские промышленные компании в условиях «второй волны» санкционных ограничений: стратегии реагирования. *Вопросы экономики*. 2023;(12):5–30. DOI: 10.32609/0042-8736-2023-12-5-30
21. Фурманов К.К., Туровец Ю.В. Оценка влияния внешних шоков на развитие обрабатывающей промышленности. *Проблемы прогнозирования*. 2024;(5):128–140. DOI: 10.47711/0868-6351-206-128-140
22. Хейфец Б.А. Вывоз капитала и деофшоризация российской экономики в условиях новой реальности. *Экономическая безопасность*. 2022;5(3):835–852. DOI: 10.18334/ecsec.5.3.114878
23. Кувалин Д.Б., Зинченко Ю.В., Ибрагимов Ш.Ш., Зайцева А.А. Российские предприятия весной 2024 года: значительный рост инвестиционной активности в условиях санкций. *Проблемы прогнозирования*. 2024;(6):201–216. DOI: 10.47711/0868-6351-207-201-216
24. Блохин А.А., Глухов К.В. Институциональные трансформации сектора МСП: приоритеты государственной поддержки. *Мир новой экономики*. 2024;18(1):104–115. DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-1-104-115
25. Глухих П.Л., Шкурин Д.В., Шевченко Н.Г. Административные барьеры роста микропредприятий: типология и эмпирическая оценка. *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*. 2025;18(1):152–169. DOI: 10.15838/esc.2025.1.97.9

REFERENCES

1. Shirov A.A., ed. Russia 2035: Towards a new quality of the national economy: Scientific report. Moscow: Artik Print; 2024. 264 p. (In Russ.). DOI: 10.47711/sr1-2024
2. Degtyarev K. Yu. Assessment of economic sanctions impact on the real sector of the Russian economy. *Gosudarstvennoe upravlenie. Elektronnyi vestnik = Public Administration. E-Journal*. 2024;(102):7–16. (In Russ.). DOI: 10.55959/MSU 2070-1381-102-2024-7-16
3. Kazantsev S.V. Anti-Russian sanctions impact: Aftermath of a reduction in foreign trade and production growth in the Russian Federation. *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2022;16(4):34–44. (In Russ.). DOI: 10.26794/2220-6469-2022-16-4-34-44
4. Ershov M.V. Russian economy in the face of new sanctions challenges. *Voprosy ekonomiki*. 2022;(12):5–23. (In Russ.). DOI: 10.32609/0042-8736-2022-12-5-23
5. Buklemishev O.V. “Structural transformation” of the Russian economy and economic policy. *Studies on Russian Economic Development*. 2023;34(4):456–463. DOI: 10.1134/S 1075700723040044 (In Russ.: *Problemy prognozirovaniya*. 2023;(4):42–53. DOI: 10.47711/0868-6351-199-42-53).

6. Voloshin V.I. From the raw material to the innovative model of the Russian economy: The role of oil and gas exports. *Beneficium*. 2024;(1):40–46. (In Russ.). DOI: 10.34680/BENEFICIUM.2024.1(50).40–46
7. Blokhin A.A., Sergeev Yu.V. Adaptation ways of different-scaled Russian industrial businesses to external shocks. *Nauchnye trudy: Institut narodnokhozyaistvennogo prognozirovaniya RAN = Scientific Articles: Institute of Economic Forecasting. Russian Academy of Sciences*. 2024;22(1):26–43. (In Russ.). DOI: 10.47711/2076-3182-2024-1-26-43
8. Blokhin A.A. Economic dominance: Basic provisions of theory and measurement approach. *Nauchnye trudy: Institut narodnokhozyaistvennogo prognozirovaniya RAN = Scientific Articles: Institute of Economic Forecasting. Russian Academy of Sciences*. 2023;21(1):6–30. (In Russ.). DOI: 10.47711/2076-3182-2023-1-6-30
9. Amoah J., Belas J., Dziwornu R., Khan K.A. Enhancing SME contribution to economic development: A perspective from an emerging economy. *Journal of International Studies*. 2022;15(2):63–76. DOI: 10.14254/2071-8330.2022/15-2/5
10. Al-Shaikh M.E., Hanaysha J.R. A conceptual review on entrepreneurial marketing and business sustainability in small and medium enterprises. *World Development Sustainability*. 2023;2:100039. DOI: 10.1016/j.wds.2022.100039
11. Elmira M. The evolution of SME and corporate banking services: The influence of modern digital technologies. *The American Journal of Management and Economics Innovations*. 2024;6(12):63–72 DOI: 10.37547/tajmei/volume06issue12-07
12. Barinova V.A., Zemtsov S.P., Tsareva Yu.V. In search of entrepreneurship in Russia. Pt. 1. What hinders the development of small and medium businesses. Moscow: Delo; 2023. 402 p. (In Russ.).
13. Barinova V.A. Institutional conditions for the innovative development of firms. Moscow: Delo; 2012. 153 p. (In Russ.).
14. Eneh O.C., Okezie Y.C. Developing and growing sustainable micro, small, and medium enterprises — global template. *Sustainable Human Development Review*. 2009;1(4):67–92.
15. Podshivalova M.V., Vaisman E.D., Podshivalov D.V. Firm demography in Russian industry in the context of small business specifics: Is there a silver lining? *Voprosy ekonomiki*. 2025;(2):19–38. (In Russ.). DOI: 10.32609/0042-8736-2025-2-19-38
16. Lucas R.E., Jr. On the size distribution of business firms. *The Bell Journal of Economics*. 1978;9(2):508–523. DOI: 10.2307/3003596
17. Boudeville J.R. Problems of regional economic planning. Edinburgh: Edinburgh University Press; 1966. 208 p.
18. Frenkel A.A., Tikhomirov B.I., Surkov A.A. Business activity in the context of Western sanctions and turbulence in Russia's strategic development. *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2024;18(4):69–80. (In Russ.). DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-4-69-80
19. Kuzyk M.G., Simachev Yu.V. Strategies of Russian companies to adapt to the 2022 sanctions. *Zhurnal Novoi ekonomicheskoi assotsiatsii = Journal of the New Economic Association*. 2023;(3):172–179. (In Russ.). DOI: 10.31737/22212264_2023_3_172-180
20. Simachev Yu.V., Yakovlev A.A., Golikova V.V., et al. Russian industrial companies under the “second wave” of sanctions: Response strategies. *Voprosy ekonomiki*. 2023;(12):5–30. (In Russ.). DOI: 10.32609/0042-8736-2023-12-5-30
21. Furmanov K.K., Turovets Yu.V. Assessing the impact of external shocks on the development of the manufacturing industry. *Studies on Russian Economic Development*. 2024;35(5):697–706. DOI: 10.1134/S 1075700724700230 (In Russ.: *Problemy prognozirovaniya*. 2024;(5):128–140. DOI: 10.47711/0868-6351-206-128-140).
22. Kheyfets B.A. Capital outflow and deoffshorization of the Russian economy in the new reality. *Ekonomicheskaya bezopasnost' = Economic Security*. 2022;5(3):835–852. (In Russ.). DOI: 10.18334/ecsec.5.3.114878
23. Kuvalin D.B., Zinchenko Yu.V., Ibragimov Sh. Sh., Zaitseva A.A. Russian enterprises in the spring of 2024: Significant increase in investment activity under sanctions. *Studies on Russian Economic Development*. 2024;35(6):909–919. DOI: 10.1134/S 1075700724700448 (In Russ.: *Problemy prognozirovaniya*. 2024;(6):201–216. DOI: 10.47711/0868-6351-207-201-216).
24. Blokhin A.A., Glukhov K.V. Institutional transformations of the SME sector and the need to change the priorities of its state support. *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2024;18(1):104–115. (In Russ.). DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-1-104-115
25. Glukhikh P.L., Shkurin D.V., Shevchenko N.G. Administrative barriers to the growth of microenterprises: Typology and empirical assessment. *Ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny: fakty, tendentsii, prognoz = Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast*. 2025;18(1):152–169. (In Russ.). DOI: 10.15838/esc.2025.1.97.9

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ / ABOUT THE AUTHORS



Андрей Алексеевич Блохин — доктор экономических наук, главный научный сотрудник ИНП РАН, Москва, Российская Федерация; профессор, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Российская Федерация

Andrey A. Blokhin — Dr. Sci. (Econ.), Chief Researcher at the Institute of Economic Forecasting of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russian Federation; Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russian Federation

<https://orcid.org/0000-0003-2132-4664>

Автор для корреспонденции / Corresponding author:
andrleks@rambler.ru



Константин Вячеславович Глухов — соискатель ИНП РАН, Москва, Российская Федерация

Konstantin V. Glukhov — applicant at the Institute of Economic Forecasting RAS, Moscow, Russian Federation

<https://orcid.org/0000-0002-3305-1643>

konstantinglukhov@gmail.com

Конфликт интересов: авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Conflicts of Interest Statement: The authors have no conflicts of interest to declare.

Статья поступила 03.02.2025; после рецензирования 17.02.2025; принята к публикации 05.03.2025.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received on 03.02.2025; revised on 17.02.2025 and accepted for publication on 05.03.2025.

The authors read and approved the final version of the manuscript.