

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

На правах рукописи

Садыков Александр Маратович

РАЗВИТИЕ
СУБЪЕКТООРИЕНТИРОВАННОГО
ПОДХОДА В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ МАЛОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

5.2.4. Финансы

ДИССЕРТАЦИЯ
на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель

Смирнов Денис Александрович,
доктор экономических наук, профессор

Москва – 2025

Оглавление

Введение.....	4
Глава 1 Теоретико-методологические основы в построении субъектоориентированного подхода при поддержке малого предпринимательства	16
1.1 Методологические подходы к определению критериев субъектов предпринимательства	16
1.2 Анализ инструментов поддержки малого предпринимательства и оценка их эффективности.....	32
1.3 Определение и применение субъектоориентированного подхода в процессе предоставления государственных мер поддержки	63
Глава 2 Развитие специальных налоговых режимов как инструмента налоговой поддержки малого предпринимательства.....	77
2.1 Исторический анализ становления и развития специальных налоговых режимов в налоговой системе Российской Федерации	77
2.2 Анализ фискального вклада специальных налоговых режимов и направления их оптимизации.....	89
2.3 Перспективная модель транзакционного специального налогового режима: ключевые элементы	107
Глава 3 Анализ возможностей развития модели автоматизированной упрощенной системы налогообложения.....	116
3.1 Предложения по развитию системы специальных налоговых режимов.....	116
3.2 Сравнительный анализ эффективности применения модели развития АУСН в качестве единого специального налогового режима	128
Заключение	139
Список литературы	149
Приложение А Японские стандарты отраслевой классификации	175
Приложение Б Критерии МСП в Китае	177

Приложение В Критерии МСП в Республике Корея.....	179
Приложение Г Критерии отнесения бизнеса к сектору МСП в ЮАР	181
Приложение Д Предложенные стандарты отраслевой классификации в Российской Федерации.....	183
Приложение Е Расчет показателей по среднесписочной численности сотрудников.....	184
Приложение Ж Расчет показателей по среднему доходу организации	185
Приложение И Зарубежные критерии применения специальных налоговых режимов	186
Приложение К Оценка эффективности контекстного распознавания товарных позиций искусственным интеллектом.....	187

Введение

Актуальность темы исследования. Малое и среднее предпринимательство (далее – МСП) является важнейшим элементом экономической системы любой развитой страны и представляет собой потенциальный двигатель структурных преобразований, создания инноваций и занятости. Несмотря на то, что государственная политика Российской Федерации на протяжении многих десятилетий декларирует приоритет развития МСП, фактическая значимость данного сектора остается низкой. В условиях, когда в валовом внутреннем продукте (далее – ВВП) развитых стран доля МСП зачастую превышает 50 %, российская экономика по-прежнему характеризуется преобладанием государственных системообразующих предприятий, крупного предпринимательства и сырьевого сектора [79]. Сложившаяся диспропорция обусловлена не только историческими особенностями формирования отечественной экономической системы, но и структурными проблемами, включая недостаточную адресность мер государственной поддержки.

Одной из главных причин недостаточной результативности механизмов поддержки МСП выступает недостаточная дифференциация критериев отнесения предприятий к данной категории. Действующие нормативно-правовые акты устанавливают в качестве основы критериев отнесения хозяйствующих субъектов к МСП лишь несколько числовых показателей (годовая выручка, численность сотрудников), которые позволяют потенциально получить поддержку 99% предпринимательским структурам. В результате организации, существенно различающиеся по характеру и масштабу деятельности (от торговых компаний с высокой оборачиваемостью до технологичных производств, требующих капиталоемких вложений), получают фактически сопоставимую по качеству государственную, в том числе налоговую, поддержку. Это сужает адресность и обоснованность мер поддержки, а также снижает ее эффективность и препятствует развитию

субъектов МСП в тех направлениях, которые могут служить основой инноваций и генерировать более высокую добавленную стоимость.

Дополнительным барьером эффективной государственной поддержки МСП выступает несовершенство системы специальных налоговых режимов, включая расхождение количественных критериев отнесения хозяйствующего субъекта к категории МСП и критериев, дающих право на применение конкретного специального налогового режима. Это создает неопределенность как со стороны получателей поддержки, так и со стороны государственных органов, занимающихся оценкой эффективности инструментов поддержки. Наличие многообразия специальных налоговых режимов нередко вызывает у предпринимателей сложности при выборе наиболее подходящего для них режима налогообложения, а отсутствие унифицированных критериев повышает риски неоправданной налоговой оптимизации.

Таким образом, объективно возникает необходимость во внедрении субъектоориентированного подхода в оказании государственной поддержки малому бизнесу посредством проведения проактивного стимулирования, опирающегося не только на количественные, но и на качественные (организационно-правовая форма, отраслевая принадлежность, этап развития бизнеса) критерии отбора адресатов государственной поддержки.

Цифровая зрелость российского налогового администрирования создает объективную основу для активного внедрения проактивного налогового стимулирования развития МСП. Использование технологий больших данных, алгоритмов искусственного интеллекта и аналитических платформ позволяет внедрять более адресные и эффективные меры, такие как автоматизированная упрощенная система налогообложения (далее – АУСН), основанная на элементах транзакционного подхода к налогообложению, который позволяет снижать издержки как для налогоплательщиков, так и для налоговых органов.

В результате в настоящее время имеются все необходимые условия для создания новой системы специальных налоговых режимов, которая сможет

обеспечить высокую адресность предоставляемых мер и автоматизацию процедуры взаимодействия государства и предпринимателей.

Степень разработанности темы исследования. Эффективность государственной поддержки субъектов хозяйствования, в том числе малого предпринимательства в отечественной и зарубежной экономике рассматриваются в работах А.В. Охрименко, М.А. Гачегова, А.Е. Кремина, А.А. Яковлева, Д.Дж. Стори, Ю.В. Кузнецова, Н.В. Быковой. Вместе с тем, в большинстве работ указанных авторов акцент сделан на теоретический комплекс мер поддержки, а рассмотрению практической части проблем поддержки не уделено отдельного внимания.

Субъектоориентированный подход рассматривается в трудах С.Л. Рубинштейна, А.Н. Леонтьева, В.А. Лекторского, В.С. Степина, В.Е. Лепского, Л.В. Байбородовой, М.В. Груздева, М.П. Кривунь, И.М. Осмоловской. Вместе с тем, в большинстве работ указанных авторов акцент сделан на теоретическом обосновании субъектоориентированного подхода в психологии, педагогике и социологии, тогда как его методологической адаптации к задачам экономической науки и практическим механизмам государственной поддержки субъектов предпринимательства уделено недостаточное внимание.

Проблематика отнесения предпринимателей к категории МСП для целей оказания государственной, в том числе налоговой, поддержки занимает значительное место в исследованиях современных ученых. Например, в работах Ч. Велу, Д. Каррана и Р.А. Блэкберн, Адиль Аль-Мадани, М.М. Букулеску, акцентируется внимание на недостатках существующих критериев классификации хозяйствующих субъектов как МСП. При этом данные авторы, как правило, ограничиваются критическим анализом и не формулируют конкретных рекомендаций относительно направления эволюции указанных критериев.

Актуальные проблемы дальнейшего совершенствования специальных налоговых режимов и возможные направления их модернизации

затрагиваются в научных работах В.Г. Панскова, Л.И. Гончаренко, М.В. Пьяновой, М.М. Винокуровой. Однако выдвинутые ими предложения практической направленности не связаны с новыми перспективными возможностями в условиях активного развития процессов цифровизации.

Вопросы цифровизации налоговых администраций, повышения их технологической зрелости и адаптации к современным вызовам нашли отражение в трудах А.В. Шкреда, А.С. Гавердовского, А.В. Изотова, И.Т. Батаева. Однако указанные авторы не исследуют возможности цифровизации налогового администрирования применительно к проблеме повышения эффективности специальных налоговых режимов для субъектов МСП.

Целью исследования является решение научной задачи формирования комплекса теоретико-методических положений и практических рекомендаций по формированию и реализации новой концепции специальных налоговых режимов, базирующейся на субъектоориентированном подходе к выбору адресатов государственной налоговой поддержки, транзакционном подходе к определению налоговой базы с учетом возможностей единой цифровой налоговой платформы.

Для достижения поставленной цели решены следующие основные **задачи** теоретического и прикладного характера:

- 1) разработать новую систему критериев определения малого и среднего предпринимательства как субъектов получения мер государственной, в том числе налоговой поддержки;
- 2) обосновать применение субъектоориентированного подхода при разработке мер эффективной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;
- 3) выявить основные тенденции в развитии налогового стимулирования малого и среднего предпринимательства, определить актуальные проблемы функционирования специальных налоговых режимов;

4) разработать предложения по модернизации специальных налоговых режимов поддержки субъектов малого предпринимательства, соответствующие современным векторам развития налогового администрирования;

5) определить и дать характеристику основных параметров базового специального налогового режима, основанного на элементах транзакционного налогообложения и ориентированного на субъектоориентированный подход поддержки субъектов малого предпринимательства.

Объектом исследования является система экономических отношений между государством и налогоплательщиками по поводу повышения эффективности налоговой поддержки субъектов малого предпринимательства.

Предметом исследования являются специальные налоговые режимы в Российской Федерации как инструмент государственной поддержки развития субъектов малого предпринимательства.

Методология и методы исследования. Методологической основой проведенного исследования стал системный подход, позволяющий рассматривать специальные налоговые режимы как сложную, многогранную систему, включающую правовые, экономические и цифровые компоненты.

В рамках исследования использовался аналитический метод, применяемый для комплексной оценки текущего состояния системы государственной поддержки МСП, в том числе налоговой, выявления ее преимуществ, недостатков и основных точек роста. Особое внимание уделялось эффективности действующих специальных налоговых режимов в части их фискальной функции.

Экономико-математическое моделирование обеспечило проведение прогнозного анализа, включая оценку фискальных и экономических эффектов внедрения новой модели налоговых режимов, основанной на цифровой платформе. Это позволило определить потенциал развития

автоматизированной упрощенной системы налогообложения, построенной на транзакционном подходе.

В исследовании активно использовался метод анализа данных, включая работу с базами данных, хранящимися в реляционной системе управления PostgreSQL. Проведенная обработка данных включала группировку налогоплательщиков по уровням доходности, анализ структуры налоговых поступлений и построение сегментированных моделей. Использование PostgreSQL обеспечило надежную обработку больших массивов данных и позволило получить точные и структурированные результаты.

Исторический подход применялся при исследовании становления и совершенствования специальных налоговых режимов с момента их появления и по настоящее время.

Формально-логический метод способствовал уточнению понятийного аппарата, разработке критериев МСП, которые были задействованы в новой модели налоговых режимов и обоснованию минимальных условий для ее реализации.

Теоретической основой данного диссертационного исследования послужили труды отечественных и зарубежных ученых, посвященные вопросам правового и экономического регулирования предпринимательской деятельности, развитию системы поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, а также модернизации налогового администрирования. Особое внимание уделено исследованиям, раскрывающим проблемы применения специальных налоговых режимов, их адаптации к современным условиям цифровой экономики и внедрения автоматизированных решений в налогообложении.

Эмпирическую базу исследования составляют данные, относящиеся к практике налогового администрирования и государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. В частности, исследование опирается на статистические сведения и материалы

Федеральной налоговой службы России (далее – ФНС России), такие как данные о специальных налоговых режимах и состоянии субъектов МСП.

В работе использованы результаты анализа данных, содержащихся в Едином государственном реестре юридических лиц (далее - ЕГРЮЛ) и Едином государственном реестре индивидуальных предпринимателей (далее - ЕГРИП) и иных открытых данных, в том числе по доходам юридических лиц, по количеству сотрудников и оказываемым субъектам МСП мер государственной поддержки.

Дополнительно в исследовании применялись данные авторской SQL - базы, содержащие сведения о налоговой базе, структуре и динамике доходов субъектов МСП, количестве сотрудников и годами жизни, что обеспечило возможность детализированного анализа экономической активности более чем 10 000 000 субъектов МСП.

Научная новизна исследования заключается в разработке и обосновании авторской концепции специальных налоговых режимов, основанной на субъектоориентированном подходе к отбору получателей государственной налоговой поддержки, транзакционном подходе к определению налоговой базы с учетом возможностей единой цифровой налоговой платформы, а также создании модернизированной трехуровневой модели автоматизированной упрощенной системы налогообложения как базового элемента новой системы специальных налоговых режимов.

Новыми являются следующие научные результаты:

- 1) Предложены методические подходы к отбору адресатов государственной, в том числе налоговой, поддержки субъектов МСП, на основе авторской системы критериев идентификации субъекта МСП, которая учитывает как количественные (объем выручки, численность занятых и другие), так и качественные (отраслевая принадлежность и этап развития субъекта) показатели, что позволяет дополнительно выделить три уровня

хозяйствующих субъектов в категории «микропредприятия» с делением их по основным группам отраслей.

2) Доказана необходимость и разработан механизм внедрения субъектоориентированного подхода в стимулирование развития малого предпринимательства, предполагающий оказание первоочередной поэтапной государственной, в том числе налоговой, поддержки тем предпринимателям (с учетом их количественных характеристик и отраслевой принадлежности), которые имеют потенциал экономического роста и демонстрируют его успешную реализацию особенно на этапе становления бизнеса.

3) Выдвинуты дополнительные аргументы в пользу полного отказа от использования вмененного дохода как объекта налогообложения и обоснован переход к налогообложению субъектов малого предпринимательства на основе учета и анализа реальных транзакционных данных, что позволит повысить фискальную прозрачность финансовых показателей их деятельности, уменьшить административную нагрузку на налогоплательщиков и снизить расходы на налоговое администрирование.

4) Предложена трехкомпонентная система специальных налоговых режимов, включающая модернизированную АУСН, ЕСХН и НПД, которая базируется на возможностях цифрового администрирования и обеспечивает сбалансированность фискальной эффективности, простоты администрирования и поддержки развития ключевых секторов экономики, посредством замены действующих пяти специальных налоговых режимов (АУСН, ПСН, НПД, УСН и ЕСХН).

5) Научно обоснованы преимущества АУСН как перспективного специального налогового режима для поддержки развития субъектов малого предпринимательства в условиях цифровизации и в качестве центрального элемента трехкомпонентной системы специальных налоговых режимов, а также определены его ключевые параметры: а) дополнительные меры налоговой поддержки на этапе становления бизнеса с учетом субъектоориентированного подхода и авторских критериев определения

получателей государственной поддержки; б) элементы транзакционного налогообложения при исчислении единого налога по результатам хозяйственной деятельности; в) всеобъемлющее использование возможностей современной цифровой налоговой платформы при автоматическом исчислении налога налоговым органом.

Положения, выносимые на защиту:

1) Авторская система критериев отнесения хозяйствующих субъектов к категории МСП для целей определения получателей государственной, в том числе налоговой, поддержки, базирующаяся на применении субъектоориентированного подхода с учетом начального этапа их жизненного цикла (С. 72-75).

2) Отказ от концепции налогообложения вмененного дохода и переход к концепции транзакционного налогообложения на основе единой автоматической цифровой платформы, что позволит снизить затраты на осуществление информационного обмена между налогоплательщиками и налоговыми органами и позволит осуществлять автоматическое исчисление налоговой базы налоговым органом (С. 82-85).

3) Трехкомпонентная система специальных налоговых режимов (модернизированная АУСН, ЕСХН и НПД), заменяющая существующие пять специальных налоговых режимов (ЕСХН, УСН, АУСН, ПСН, НПД) (С. 86-89).

4) Модель АУСН, основанная на субъектоориентированном подходе, охватывающая отраслевую специфику и масштаб деятельности налогоплательщика, а также включающая элементы транзакционного налогообложения (С. 116-122). Модернизированная система позволяет постепенно наращивать налоговую нагрузку предпринимателя – от стадии становления малого бизнеса до выхода на показатели, соответствующие общей системе налогообложения, а ее эффективность подтверждается расчетами экономического эффекта и средней эффективной налоговой ставки в рамках предложенной модели развития АУСН (С. 135-138).

Теоретическая значимость работы заключается в развитии теоретических и методических подходов к налоговому регулированию развития субъектов малого предпринимательства на основе применения субъектоориентированного подхода при выборе адресатов государственной налоговой поддержки, транзакционном подходе к определению налоговой базы с учетом возможностей единой цифровой налоговой платформы, а также в уточнении модели реализации специальных налоговых режимов с обоснованием основных параметров, конкретных элементов базового режима и условий перехода.

В совокупности результаты исследования способствуют приращению знаний в области налогового регулирования и государственной поддержки субъектов МСП, что является особенно актуальным в условиях цифровизации экономики и необходимости внедрения инновационных, субъектоориентированных подходов.

Практическая значимость работы заключается в том, что разработанная авторская концепция специальных налоговых режимов, основанная на новой трехкомпонентной (модернизированная АУСН, ЕСХН, НПД) системе специальных налоговых режимов позволит оптимизировать и повысить эффективность мер государственной налоговой поддержки субъектов МСП. Разработанные ключевые параметры модернизированной АУСН, опирающиеся на субъектоориентированный подход и сформированные на его основе гармонизированные критерии, обеспечат гибкость и адресность налогового регулирования и не приведут к снижению налоговых доходов государства. Данные предложения могут быть использованы органами исполнительной власти при разработке направлений развития налоговой политики и налогового администрирования на среднесрочный период.

Область исследования диссертации соответствует п. 13. «Налоги и налогообложение. Налоговая политика. Налоговое администрирование.

Обеспечение бюджетной устойчивости» Паспорта научной специальности 5.2.4. Финансы (экономические науки).

Степень достоверности, апробация и внедрение результатов исследования. Достоверность полученных результатов и выводов исследования подтверждается применением научно обоснованных методов анализа на теоретическом и эмпирическом уровнях, а также опорой на широкий круг отечественных и зарубежных научных трудов, посвященных изучению рассматриваемой предметной области, и нормативно-правовые акты Российской Федерации в сфере налогообложения. Кроме того, достоверность обеспечивается использованием обширного массива объективных данных и экспертных оценок, охватывающих различные аспекты налогового регулирования, а также проверкой выдвинутых научных положений и рекомендаций в ходе их апробации. Практическая значимость результатов исследования подтверждается их применением в оценке эффективности налоговых режимов и выработке предложений по их совершенствованию.

Полученные результаты исследования докладывались и получили одобрение на следующих российских и международных научных конференциях, связанных с тематикой диссертационного исследования: на Конференции «Налоговое администрирование в России: тренды, проблемы, перспективы» в рамках XIV Международного научного студенческого конгресса «Экономика России: новые тренды развития» (Москва, Финансовый университет, 13-24 марта 2023 г.); на XV Международной конференции молодых налоговедов «Актуальные проблемы налоговой политики» (Москва, Финансовый университет, 24 апреля 2023 г.); на XV Международной научно-практической конференции «Декабрьские чтения памяти С.Б. Барнгольц» (Москва, Финансовый университет, 12-13 декабря 2023 г.).

Практические результаты диссертационной работы используются в деятельности Управления оперативного контроля ФНС России, в частности

практическое применение нашли предложенные автором отдельные элементы и параметры модели развития автоматизированной упрощенной системы налогообложения при подготовке предложений по дальнейшему развитию этого специального налогового режима.

Результаты и выводы исследования используются Кафедрой налогов и налогового администрирования Факультета налогов, аудита и бизнес-анализа Финансового университета в преподавании учебных дисциплин «Налоги и налоговая система Российской Федерации» по направлению подготовки 38.04.01 «Экономика» (магистратура).

Апробация и внедрение результатов исследования подтверждены соответствующими документами.

Публикации. Основные положения и результаты диссертации отражены в 6 научных статьях общим объемом 6,12 п.л. (авторский объем – 5,46 п.л.), опубликованных в рецензируемых научных изданиях, определенных ВАК при Минобрнауки России.

Структура и объем диссертации обусловлены целью, задачами и общей логикой исследования. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы из 154 наименований и 9 приложений. Текст диссертации изложен на 188 страницах, содержит 54 таблицы и 9 рисунков.

Глава 1

Теоретико-методологические основы в построении субъектоориентированного подхода при поддержке малого предпринимательства

1.1 Методологические подходы к определению критериев субъектов предпринимательства

В современном мире предпринимательство является одним из ключевых факторов экономического развития страны. Предприниматели, находя инновационные решения и открывая новые рыночные ниши, обогащают экономику страны, способствуя ее динамичному развитию.

Однако динамичное развитие предпринимательства как феномена стало возможным не сразу. Понимание его сущности и роли в экономике исторически формировалось постепенно, что нашло отражение и в эволюции критериев классификации предпринимателей.

Изначально, вплоть до XX века, классификации предпринимателей по размерам или иным формальным признакам не существовало. В условиях ранних хозяйственных систем с преобладанием малого ремесленного и семейного предпринимательства крупные предприятия были редкостью, а технологические предпосылки для массового производства и развития только складывались.

Первые классификации предпринимателей, предложенные классиками экономической мысли, имели в основном исследовательский, теоретический характер. Они были призваны выявить специфические функции предпринимательства, роли и мотивации предпринимателей, их влияние на экономический рост и структуру производства.

В научной литературе часто указывается на особую роль Ричарда Кантильона, который в своем труде «Эссе о природе торговли в общем плане» [113] впервые ввел понятие «предприниматель», описав его как

экономического субъекта, который принимает на себя рыночные риски и работает в условиях неопределенности, выделяя также одну из первых классификаций предпринимателей по видам их деятельности:

- 1) оптовые продавцы шерсти и зерна;
- 2) купцы, закупающие сельскохозяйственную продукцию;
- 3) производители, такие как пекари, мясники и другие, которые приобретают сельскохозяйственные продукты и материалы для их переработки и последующей продажи;
- 4) торговцы мануфактурными товарами;
- 5) розничные торговцы, включая лавочников и других.

Эта классификация позволила Кантильону оценить вклад различных предпринимателей в создании добавленной стоимости и их подверженность рискам на разных уровнях экономической цепочки.

Другой французский экономист Анн Робер Жак Тюрго [40] расширил идеи Кантильона, указав на то, что предприниматель должен также иметь значительный капитал, поскольку он является необходимой основой для развития предприятий. В своих работах Тюрго подчеркивал, что прибыль является главной целью предпринимателя, так как она обеспечивает его дальнейшее развитие деятельности. Тюрго проводил классификацию общества на три категории: производственный класс (люди, занятые в сельском хозяйстве), бесплодный класс (люди, занятые в промышленности, других отраслях материального производства и сфере услуг) и класс собственников земли. Хотя Тюрго не предложил прямой классификации предпринимателей на виды, его исследование заложило основу для выделения предпринимательства в зависимости от капитала, так как его идеи подчеркивали, что капитал является основой для расширения предприятия, а прибыль – главной целью их деятельности.

Несмотря на то, что термин «предприниматель» был введен в экономическую науку Ричардом Кантильоном, широкую известность этот термин получил благодаря другому французскому экономисту Жану Батисту Сэю [39]. В «Трактате политической экономии»

Сэй классифицировал предпринимателей как отдельный класс, совмещающий основные факторы производства: землю, капитал и труд, акцентируя внимание на их активной роли в производственном процессе. Сэй связывал доход предпринимателя с его трудовым вкладом и способностью организовать производство, подчеркивая важность предпринимательства для экономического развития и благосостояния общества.

В течение следующего столетия английские классики Адам Смит [37] и Дэвид Рикардо [33] рассматривали предпринимателя, в первую очередь, как собственника капитала, организующего производственный процесс. Они считали, что предприниматель мотивирован желанием извлечь прибыль и готов пойти на рискованные вложения ради этой цели. Они рассматривали предпринимателей как людей, способных к риску и готовых инвестировать капитал в производственные процессы для реализации, приносящей в дальнейшем прибыль, идеи, тем самым способствуя общему экономическому росту. При этом вопрос о том, сколько работников нанимает данный предприниматель или каков оборот его предприятия, не входил в число центральных в их теоретических построениях [24; 98].

Впоследствии Йозеф Шумпетер [42] внес в дискурс тезис об инновационности и новаторстве предпринимателя. Шумпетер считал, что именно предприниматель создает новые комбинации, приводящие к технологическому и экономическому развитию, в результате чего экономика совершает «революционные» скачки. Но и у Шумпетера отсутствовало формальное разграничение предпринимателей по размерам. Его больше интересовало, как «творческий поиск» и стремление к инновациям меняют структуру рынков, стимулируют конкуренцию и создают новые отрасли.

Таким образом, у классиков и ранних теоретиков предпринимательства само понятие «категорий предпринимателей» не служило объектом научных дискуссий. Смысл предпринимательства видели в особых функциях: управление рисками, организация ресурсов, внедрение инноваций. Лишь во вторую очередь они обращались к форме конкретной хозяйственной единицы [28].

Тем не менее представляется возможным, опираясь на мнения классиков экономической мысли, выделить несколько критериев, по которым можно производить классификацию предпринимателей, а именно по:

- 1) виду деятельности (Р. Кантильон);
- 2) объему капитала (А. Тюрго, А. Смит, Дж. Рикардо);
- 3) организации факторов производства и трудовому вкладу в него (размеры имущества и объемы рабочей силы) (Ж.Б. Сэй);
- 4) инновационности и новаторству (Й. Шумпетер).

Однако по мере индустриализации в начале XX века и усложнения экономических систем критерии, изначально разработанные для научного анализа, стали приобретать прикладное значение.

Во второй половине XIX века в экономически развитых странах начался переход от аграрно-ремесленной системы хозяйствования к индустриальной модели. Этот процесс сопровождался механизацией производства, внедрением конвейерных технологий, развитием железнодорожного и морского транспорта, а также формированием национальных и международных рынков сбыта. Производство, ранее основанное на локальных мастерских и крестьянско-ремесленных хозяйствах, стало концентрироваться на крупных фабриках и заводах, вокруг которых возникали промышленные районы и новые формы организации труда.

Индустриализация способствовала созданию капиталоемких предприятий, требующих значительных инвестиций. Однако наряду с ростом крупного бизнеса малые предприятия продолжали играть важную роль, особенно в торговле, сфере услуг и сельском хозяйстве. Тем не менее, усиливающаяся конкуренция и монополизация отдельных отраслей усложняли их положение. Основными проблемами стали:

- 1) дефицит капитала – малые предприятия испытывали трудности с доступом к банковским кредитам;
- 2) технологическое отставание – нехватка средств ограничивала возможности внедрения передовых технологий, необходимых для поддержания конкурентоспособности;

3) рыночная нестабильность – малый бизнес остро реагировал на экономические кризисы и колебания спроса, поскольку не имел достаточных резервов для их преодоления.

Несмотря на эти вызовы, государственное регулирование в отношении малого бизнеса оставалось минимальным. Однако мировой экономический кризис 1929 года, известный как Великая депрессия, показал его уязвимость. Обвальное сокращение спроса, падение цен и рост безработицы привели к массовым банкротствам, особенно среди небольших компаний, лишенных доступа к кредитам и финансовым резервам.

Наибольшая напряжённость кризиса наблюдалась в Соединенных Штатах Америки (далее – США), где первоначально следовали стратегии невмешательства, рассчитывая на механизмы саморегуляции [134].

В ответ на вызовы Великой депрессии в 1931 году была создана Реконструкционная финансовая корпорация. Ее основной задачей стало предоставление финансовой поддержки ключевым секторам экономики, таким как банки, железные дороги и крупные предприятия, с целью стабилизации финансовой системы и предотвращения дальнейших банкротств. Впоследствии Реконструкционная финансовая корпорация распространила свою деятельность на фермеров, предоставляя им доступ к субсидиям. Эти меры позволили смягчить разрушительные последствия депрессии и заложили основу для постепенного восстановления экономического роста.

Таким образом, опыт Великой депрессии показал необходимость разработки новых подходов к регулированию экономики, так как классическая экономическая теория того времени, исходившая из предположения о способности рынка к саморегуляции и быстрому возврату к равновесию, не смогла предложить действенных решений.

Анализируя причины и природу кризиса, британский экономист Джон Мейнард Кейнс предложил новую теорию, изложенную в его работе «Общая теория занятости, процента и денег» [29]. В своей теории Кейнс выделил ключевую роль совокупного спроса в обеспечении экономической

стабильности и обосновал необходимость активного вмешательства государства в экономику в периоды рецессий. Он предложил использовать инструменты фискальной и монетарной политики, включая увеличение государственных расходов, снижение налогов и стимулирование деловой активности, чтобы предотвратить развитие кризисных явлений и способствовать восстановлению экономики.

Кейнсианская теория существенно повлияла на экономическую политику многих стран, а также привела к переосмыслению роли малых предприятий в формировании совокупного спроса для цели экономического развития. Их поддержка стала рассматриваться как один из стратегических инструментов не только для преодоления кризисов, но и для обеспечения устойчивого экономического роста.

Однако для того, чтобы государство могло эффективно стимулировать развитие и поддержание предпринимательства, требовалось четкое определение критериев, по которым можно было бы выделить группы предпринимателей, нуждающихся в поддержке.

Одним из первых государств, начавшим узаконивать специальные критерии для разделения малых и крупных компаний, стали Соединенные Штаты Америки. В 1953 году была создана Администрация малого бизнеса (далее – SBA) [137], которая установила стандарты для отнесения предприятий к категории малых на основе численности персонала, объема выручки и отраслевой принадлежности.

Согласно этим критериям в настоящее время в обрабатывающей промышленности предприятие относится к малому, если число сотрудников не превышает 500 человек. В оптовой торговле этот лимит составляет 100 сотрудников. В горнодобывающей промышленности критерии еще более вариативны: компании, добывающие никель, медь или золото, могут иметь до 1500 сотрудников, в то время как для добычи серебра предел установлен в 250 сотрудников, а для железа – до 750.

Кроме того, SBA определяет малые предприятия и по показателю годового дохода. Непромышленные предприятия, такие как торговые или

сервисные компании, считаются малыми, если их годовой доход не превышает 7 миллионов долларов. Однако и здесь есть исключения: в финансово-страховой сфере и строительстве критерии могут быть значительно выше, и годовой доход может достигать до 35 миллионов долларов.

Для обобщения можно выделить две основные категории малых предприятий в США:

- 1) промышленные предприятия, в которых численность сотрудников не превышает 500 человек;
- 2) непромышленные предприятия, ключевым показателем которых является годовой доход менее 7 миллионов долларов.

Важно подчеркнуть, что эти стандарты не являются универсальными для всех отраслей и могут изменяться в зависимости от конкретной отраслевой классификации, определенной Североамериканской системой отраслевой классификации. Такой гибкий подход позволяет учитывать особенности различных секторов экономики и обеспечивает более справедливое распределение государственной поддержки.

Вместе с тем в США существуют дополнительные критерии, обозначенные в Законе о малом бизнесе, согласно которым предприятие может быть отнесено к категории малого бизнеса. Оно должно быть «независимо принадлежащим и управляемым», а также не должно доминировать в своей отрасли [124]. Это означает, что предприятие должно сохранять полную автономию в принятии решений и быть свободным от контроля или существенного влияния крупных компаний.

Вслед за США Япония, на фоне послевоенного восстановления экономики и стремления обеспечить устойчивое развитие национального хозяйства, также осознала значимость систематической поддержки малых и средних предприятий.

В 1963 году в Японии был принят Закон о малых и средних предприятиях, устанавливающий стандарты численности персонала и максимального размера капитала для отнесения к категории МСП. При этом

учитывались особенности конкретных отраслей, а также фактор уставного капитала (как замены или дополнения к объему продаж).

В настоящее время в Японии критерии отнесения предприятий к категории МСП определяются на основе численности работников и размера уставного капитала, с учетом отраслевой принадлежности, что представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Критерии отнесения предприятий на категории в Японии

Отраслевая принадлежность	Микропредприятие	Малое и среднее предпринимательство	
	Численность сотрудников, в единицах	Уставный капитал, млн йен	Численность сотрудников, в единицах
Производство	20	До 300	300
Оптовая торговля	5	До 100	100
Услуги	5	До 50	100
Розничная торговля	5	До 50	50

Источник: составлено автором по материалам [143].

Отнесение к той или иной отрасли происходит посредством таблицы сопоставления японских стандартов отраслевой классификации, представленной в приложении А. Такая дифференциация по отраслям позволяла учесть, что, например, в производственном секторе нормальным может быть более высокий порог сотрудников, чем в сфере розничной торговли.

Для классификации предприятий как микропредприятий применяется исключительно параметр количества работников. Важно отметить, что в Японии не делается различий между малым и средним предпринимательством; они рассматриваются в единой категории МСП, при этом отдельно выделяется категория микропредприятий [44].

Вслед за Японией к концу XX – началу XXI века Китай, Республика Корея, страны Юго-Восточной Азии, а также многие развивающиеся экономики, в частности ЮАР, начали последовательно

вводить формальные определения МСП, ориентируясь как на национальные приоритеты, так и на глобальные практики:

1) Китай (2002 г. – Закон «О содействии развитию малых и средних предприятий») установил систему показателей: как количество сотрудников, объем продаж и совокупные активы предприятия, отличающиеся по отраслям (промышленность, строительство, торговля, IT). Последняя доработка этих стандартов произошла в 2011 году и представлена в приложении Б [54; 71; 89].

2) Республика Корея (Закон «О малом и среднем предпринимательстве» 1966 г. и последующие дополнения) также приняла отраслевую дифференциацию, время от времени пересматривая пороговые значения (в последних редакциях учитываются средние объемы продаж за последние годы и численность) [26; 129]. Последний пересмотр этих критериев МСП состоялся в 2022 г., когда был введен критерий МСП, который учитывает среднее значение объемов продаж за последние годы в зависимости от отрасли МСП, что отражено в приложении В;

3) ЮАР сформировала собственную классификацию, где, помимо числа сотрудников и оборота, берутся во внимание стоимость активов. При этом выделяется не только малое или среднее предпринимательство, но и «очень малые» и «микропредприятия», что представлено в приложении Г. Следует отметить, что в 2019 году Министерство развития малого бизнеса ЮАР вынесло на общественное обсуждение пересмотренную систему критериев, предполагающую упрощение классификации предприятий. В частности, предлагалось исключить показатель стоимости активов из-за сложности его адекватной оценки и проводить классификацию исключительно по двум критериям: численности занятых и годовому обороту. Кроме того, планировалось объединить категорию «очень малых предприятий» с категорией «микропредприятий», упростив существующую структуру и приблизив ее к международным стандартам. Однако, поскольку на настоящий момент критерии не были пересмотрены в соответствии с этой инициативой, можно сделать вывод, что предложенные изменения не были внедрены на практике [132].

В Европейском Союзе в каждой стране складывалась своя система классификации МСП – чаще всего, по численности персонала и годовому обороту. Но к 1990 году, когда в рамках Европейского Союза возникла необходимость создания единого рынка и согласования экономической политики, встал вопрос об унификации. Появились рекомендации Европейской комиссии, в которых:

- 1) микропредприятием считается фирма с числом сотрудников менее 10 и годовым оборотом не выше 2 млн евро;
- 2) малое предприятие – до 50 сотрудников и оборот до 10 млн евро;
- 3) среднее предприятие – до 250 сотрудников и оборот до 50 млн евро (или балансовая стоимость активов не выше 43 млн евро).

Дополнительно предписывалось учесть фактор автономности (доля участия компаний в уставном капитале не превышает 25%). Хотя это формально рекомендуется, на практике большинство стран-членов Европейского Союза придерживаются данных критериев, адаптируя их к своим национальным реалиям [117].

В России официальное возникновение предпринимательства связано с принятием в 1990 году Постановления Совета Министров СССР № 790 «О мерах по поддержке и развитию малого предпринимательства» [14]. Этот нормативный акт заложил первые правовые основы для создания и функционирования малых предприятий, а также определил меры государственной поддержки в их отношении. Первоначальные критерии отнесения предприятий к категории малых были основаны на их отраслевой принадлежности и численности работников, которая варьировалась от 15 до 200 человек.

В 1995 году критерии были пересмотрены с целью уточнения и детализации параметров, характеризующих малые и средние предприятия. В результате были выделены дополнительные виды экономической деятельности, а также изменены общие количественные показатели, которые теперь варьировались от 30 до 100 человек в зависимости от отрасли экономики, к которой относится предприятие. Кроме того, были установлены

новые критерии для определения малых предприятий: коммерческие организации с уставным капиталом, принадлежащим Российской Федерации, ее субъектам, общественным и религиозным организациям, благотворительным и другим фондам, могли быть признаны малыми предприятиями, если доля участия указанных субъектов не превышала 25% [7].

В том же году в российское законодательство был введен термин «предпринимательская деятельность». Согласно статье 2 Гражданского кодекса Российской Федерации [4], «предпринимательской деятельностью является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от использования имущества, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке». Следует отметить, что данная трактовка понятия предпринимательской деятельности практически неизменна и используется по настоящее время.

В 2007 году со вступлением в силу Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 № 209-ФЗ (далее – Федеральный закон № 209-ФЗ) произошли изменения в определении субъектов МСП [8]. До введения Федерального закона № 209-ФЗ классификация субъектов предпринимательства основывалась на типологии видов экономической деятельности. Новый закон ввел упрощенный подход, основанный на количественных критериях, таких как численность работников и финансовые показатели:

- 1) микропредприятия: годовой доход не должен превышать 60 миллионов рублей, а численность персонала – до 15 человек;
- 2) малые предприятия: годовой доход не должен превышать 400 миллионов рублей, а численность персонала – до 100 человек;
- 3) средние предприятия: годовой доход не должен превышать 1000 миллионов рублей, а численность персонала – до 200 человек.

Затем, начиная с 2016 года, критерии по годовому доходу возросли в два раза, и стали составлять для микропредприятий – до 120 миллионов рублей, для малых предприятий до 800 миллионов рублей, для средних предприятий – до 2000 миллионов рублей. Хронология истории изменений представлена в таблице 2.

Таблица 2 – История изменений критериев отнесения к субъектам МСП в России

Субъекты	1990–1995 гг.	1995–2008 гг.	2008–2015 гг.	2016 г. по настоящее время
Микро	Отсутствуют		Доход не более 60 млн руб. Сотрудники до 15 человек	Доход не более 120 млн руб. Сотрудники до 15 человек
Малое	В промышленности и строительстве – с численностью работающих до 200 человек	В промышленности – 100 человек	Доход не более 400 млн руб. Сотрудники до 100 человек	Доход не более 800 млн руб. Сотрудники до 100 человек
		В строительстве – 100 человек		
	В науке и научном обслуживании – с численностью работающих до 100 человек	В научно-технической сфере – 60 человек		
	В других отраслях производственной сферы – с численностью работающих до 50 человек	В сельском хозяйстве – 60 человек		
		На транспорте – 100 человек		
	В розничной торговле – с численностью работающих до 15 человек	В оптовой торговле – 50 человек		
		В розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 человек		
	В отраслях непромышленно й сферы - с численностью работающих до 25 человек	В остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности - 50 человек		
Среднее	Отсутствуют		Доход не более 1000 млн руб. Сотрудники до 200 человек	Доход не более 2000 млн руб. Сотрудники до 200 человек

Источник: составлено автором по материалам [7; 8; 14].

Таким образом, законодательство Российской Федерации, первоначально основанное на отраслевой классификации малого предпринимательства по численности персонала, постепенно

эволюционировало к использованию критериев, базирующихся на объеме дохода предприятия и количестве сотрудников. Такие изменения в подходе к классификации предпринимателей связаны с основной целью – определением целевых групп, наиболее нуждающихся в государственной поддержке. Примечательно, что эти изменения в законодательстве происходили в период глобальных экономических кризисов, таких как мировой финансовый кризис 2008 года и валютный кризис в России 2014–2015 годов. Это свидетельствует о том, что законодательство адаптировалось к изменяющимся экономическим условиям и потребностям предпринимательского сектора, путем расширения количества получателей поддержки.

Вместе с тем при общем анализе законодательных актов различных стран можно выделить два основных подхода к классификации предприятий по категориям «малое», «среднее» и «крупное»:

- 1) отраслевой подход, предполагающий учет специфики различных сфер деятельности и установление дифференцированных критериев для каждой из них;
- 2) укрупненный подход, основанный на наборе универсальных показателей, применяемых ко всем отраслям.

Эти концепции отражают более широкий международный опыт, согласно которому не существует единого универсального метода определения категорий предпринимательства. По данным Международной организации труда выявлено свыше 50 различных определений МСП в 75 странах мира, что порождает неоднозначность терминологии.

Однако несмотря на различия в национальных особенностях и экономических условиях, также в мировой практике можно выделить два ключевых типа критериев – количественные и качественные, что отражено в таблице 3.

Таблица 3 – Классификация критериев отнесения к субъектам МСП

Количественные критерии	Качественные критерии
Размер персонала – среднесписочная численность работников	Независимость бизнеса – ограничение доли участия крупных компаний, государства и иных внешних совладельцев
Финансовые показатели – годовой оборот (выручка) и/или стоимость активов предприятия	Отрасль деятельности – учет вида экономической деятельности (сектора экономики) при определении предельных показателей
Размер капитала – величина уставного капитала	Организационные характеристики – особенности управления и структуры компании (например, личное руководство собственника, семейное финансирование, локальный рынок сбыта), а также условие самостоятельности (предприятие не доминирует на рынке и самостоятельно оперирует)

Источник: составлено автором.

Практика последних лет высветила целый ряд проблем, связанных с использованием исключительно количественных критериев. Во-первых, они не учитывают специфические условия работы разных отраслей: технологичное производство может функционировать с относительно небольшим штатом сотрудников, однако иметь высокую капитализацию и большие обороты, а трудоемкие отрасли нередко привлекают больше сотрудников, но при этом обладают скромной прибылью. Во-вторых, количественные критерии отличаются определенной условностью и подвержены влиянию экономических колебаний: каждая корректировка пороговых значений требует весомых аналитических обоснований и внесения изменений в нормативные акты. В-третьих, без учета качественных характеристик возникает опасность, что под вид «малого» предпринимательства попадут филиалы крупных холдингов или псевдомалые компании, чьи реальные ресурсы и доступ к капиталу фактически ставят их в иное конкурентное положение.

Международный опыт, обобщенный в работах таких ученых и экспертов, как Ч. Велу [144], Д. Карран и Р.А. Блэкберн, Адиль Аль-Мадани, М.М. Букулеску, Том Гибсон и Х.Д. Ван дер Ваарт,

свидетельствует, что строгая опора только на количественные показатели нередко искажает реальную картину предпринимательского сектора.

Джеймс Карран и Роберт А. Блэкберн указывают, что формальное отнесение всех фирм с численностью ниже 50 человек к «малому» предпринимательству не учитывает их зачастую принципиально различную структуру, ресурсную базу и экономическую роль [118].

М.М. Букулеску в своих исследованиях указывает на важность сочетания численных порогов с качественными факторами, особенно если речь идет о международных сопоставлениях или о странах, сильно различающихся по уровню развития экономики [109].

Адилъ Аль-Мадани подчеркивает, что определение МСП всегда является функцией конкретных политических целей, в связи с чем универсальный «эталонный» подход, действительный для всех государств и всех отраслей, на практике невозможен [120]. Том Гибсон и Х.Д. Ван дер Ваарт, в свою очередь, акцентируют внимание на том, что в развивающихся странах одностороннее применение количественных критериев может приводить к серьезным ошибкам при формировании государственной поддержки [76].

При этом ученые сходятся во мнении, что именно комбинированный подход, где наряду с универсальными количественными параметрами учитывается ряд качественных критериев, позволяет достовернее определить, какие предприятия реально нуждаются в поддержке.

В числе таких качественных критериев особое место занимает независимость (автономность) бизнеса: государственные органы и крупные корпорации не должны иметь доминирующего влияния на компанию, претендующую на статус «малого». Это важно, чтобы отсеивать филиалы и дочерние структуры гигантских холдингов, обладающих иной финансовой и административной мощью.

Еще один существенный аспект связан с отраслевой принадлежностью: один и тот же уровень годового оборота или численности может быть очень

разным «по масштабу» для, например, IT-компаний, агропромышленного кооператива или металлургического производства. Кроме того, организационные особенности (семейное предприятие, локальный характер сбыта, уникальные технологии) тоже могут играть решающую роль в понимании того, насколько реально субъект хозяйствования испытывает ресурсные ограничения.

Отраслевой критерий, который ранее существовал в российском законодательстве, позволял существенно повысить точность в распределении мер поддержки, поскольку разные сегменты экономики сталкиваются с разной конкуренцией, разными капитальными затратами и разным потенциалом роста. Вместе с тем в 2000–2010 годы произошел переход к упрощенной унифицированной системе, когда отраслевые критерии оказались фактически за рамками правовой базы. Это во многом упростило работу надзорным и статистическим органам, однако снизило гибкость механизмов адресной помощи. Сейчас, на фоне новых экономических вызовов (санкционное давление, перестройка экономических процессов, появление быстрорастущих технологических кластеров и стартапов) такая унификация может тормозить развитие определенных отраслей, которым нужны специально разработанные формы государственной поддержки.

Кроме того, международная практика, например, в США, демонстрирует, что комбинированный подход не обязательно ведет к усложнению и бюрократизации: там установлены четкие числовые лимиты по численности и обороту, но при этом существуют отраслевые модификации и правовые нормы, позволяющие выявлять специфические условия для разных сегментов рынка.

Таким образом, если обобщить зарубежный и российский опыт, а также мнения исследователей, становится очевидно, что исключительно количественный подход уже не в полной мере соответствует актуальным реалиям. Возвращение к комбинированной системе, в которой количественные параметры (численность работников, годовой оборот, размер

активов) сочетаются с качественными (отраслевая принадлежность, независимость, организационная структура), представляется наиболее перспективным.

1.2 Анализ инструментов поддержки малого предпринимательства и оценка их эффективности

Меры государственной поддержки МСП в основном предоставляются субъектам предпринимательства в соответствии с их отнесением к категории МСП.

США обладают одной из наиболее развитых и многоуровневых систем поддержки МСП, которая включает федеральные, региональные и местные инициативы. Центральным институтом государственной поддержки является SBA. SBA играет ключевую роль в предоставлении финансовой, материально-технической и консультативной помощи МСП.

Финансовая поддержка МСП в США осуществляется через разнообразные механизмы, включая прямые займы, гарантии для коммерческих банков и венчурный капитал. Программы, такие как American Recovery and Reinvestment Act, направлены на ликвидацию кризисных последствий и стимулирование долгосрочного экономического роста, обеспечивая МСП доступ к финансированию в периоды экономической нестабильности. Консультативная поддержка включает специализированные центры, такие как Small Business Development Centers и Women's Business Centers, предоставляющие бесплатные или недорогие консультационные услуги по вопросам управления, маркетинга, налогообложения и выхода на международные рынки [123].

Европейский Союз также активно развивает политику поддержки МСП через комплексные программы и структурные фонды, управляемые Европейской комиссией и странами-членами. Центральной программой является COSME (Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized

Enterprises), направленная на повышение конкурентоспособности МСП путем облегчения доступа к финансированию, предоставления кредитных гарантий и стимулирования венчурного капитала через Европейский инвестиционный фонд. COSME способствует созданию благоприятных условий для роста и развития МСП, поддерживая их на всех этапах жизненного цикла – от создания до расширения бизнеса.

Дополнительно, программы InnovFin и EaSI обеспечивают финансовую поддержку инновационным и социальным предприятиям, способствуя их росту и интеграции в международные рынки. InnovFin направлена на финансирование исследований и разработок, предоставляя гранты и инвестиции в венчурный капитал для МСП с высоким потенциалом роста. Программа EaSI поддерживает микропредприятия и социальные предприятия через микрозаймы и инвестиции, способствуя их устойчивости и социальной ответственности. Структурные инвестиционные фонды ESIF (European Structural and Investment Funds) играют ключевую роль в региональном финансировании МСП, инвестируя в создание рабочих мест, развитие инфраструктуры и устойчивую экономику регионов.

Поддержка МСП в Европейском союзе также включает информационно-образовательные меры, такие как Enterprise Europe Network, предоставляющая экспертные консультации, доступ к грантам и поддержку в научных исследованиях и разработках. Бизнес-порталы и специализированные информационные платформы облегчают доступ МСП к необходимым ресурсам и информации, что способствует их устойчивому росту и развитию. Кроме того, программы Европейского союза направлены на снижение административной и нормативной нагрузки на МСП, упрощение процедур участия в тендерах и государственных закупках [92].

Японская система поддержки МСП характеризуется высоким уровнем институциональной интеграции и координации между государственными агентствами и финансовыми институтами. Агентство малого и среднего предпринимательства, подчиненное Министерству экономики, торговли и

промышленности, отвечает за разработку и реализацию политики поддержки МСП, обеспечивая доступ к финансированию и предоставляя консультационные услуги [136].

Финансовая поддержка в Японии осуществляется через такие институты, как Японская финансовая корпорация и Корпорация по кредитным гарантиям. Эти организации предоставляют льготные кредиты и гарантии для снижения рисков для кредиторов, что способствует доступности финансирования для МСП. Кроме того, Япония активно развивает систему кредитного страхования, обеспечивая финансовую стабильность и поддерживая рост МСП.

Информационная поддержка включает создание онлайн-платформ, например J-GoodTech, предоставляющих МСП возможность налаживать деловые связи и выходить на международные рынки. Центры поддержки предпринимательства предлагают консультации, лаборатории для научных исследований и коворкинги, обеспечивая предпринимателям необходимые ресурсы для роста и инноваций. Инкубационные центры и обучающие программы способствуют развитию предпринимательских навыков и управленческих компетенций, что повышает эффективность и конкурентоспособность МСП [127].

Особое внимание в японской политике уделяется поддержке преемственности бизнеса, предотвращая закрытие предприятий и сохранение рабочих мест. Центры поддержки преемственности помогают передавать бизнес новым владельцам, обеспечивая устойчивость и долгосрочную стабильность МСП. Дополнительно, региональные центры поддержки координируют деятельность через Советы по поддержке ревитализации, проводя анализ производственно-экономической деятельности предприятий и разрабатывая планы реабилитации.

Государственная поддержка МСП в Китае охватывает широкий спектр мер, включая финансовые инструменты, консультации и упрощение доступа к государственным закупкам. Ключевую роль играют Китайский банк развития

и региональные банки, выдающие кредиты при поручительстве местных властей. Параллельно развивается многоуровневая система гарантий и микрофинансирования, снижающая риски кредиторов и обеспечивающая доступ к займам для малого бизнеса. Для инновационных и технологических компаний действуют особые субсидии, а также специальные программы через государственные фонды.

Финансовая поддержка реализуется через расширение кредитных линий, снижение процентных ставок и использование специальных инструментов рефинансирования. Для МСП предусмотрены снижение ставки налога на прибыль и субсидии на развитие. Дополнительно упрощаются административные процедуры для облегчения регистрации и стимулирования развития стартапов [114].

Доступ к государственным заказам упрощается через квоты и частичное финансирование заказов местными бюджетами, что стимулирует участие МСП в государственных тендерах и закупках.

Таким образом, анализ систем государственной поддержки МСП в США, Европейского союза, Японии и Китае позволяет выделить три основные категории поддержки:

- 1) финансовая поддержка, которая включает предоставление кредитов и гарантий через государственные банки и финансовые институты, стимулирование венчурного капитала и инвестиций в инновационные проекты, а также предоставление налоговых льгот и субсидий. Эти меры направлены на обеспечение МСП необходимыми финансовыми ресурсами для создания, роста и расширения бизнеса. В США и Европейском союзе широко используются гарантии и субсидии для стимулирования частных инвестиций, в Японии и Китае – льготные кредиты и системы кредитного страхования для снижения рисков и повышения доступности финансирования;

- 2) информационно-образовательная поддержка – включает консультационные услуги, обучение и повышение квалификации предпринимателей, создание онлайн-платформ и центров поддержки. Эти

меры обеспечивают МСП необходимыми знаниями и ресурсами для эффективного управления, инноваций и выхода на международные рынки. В США и ЕС акцент делается на предоставление экспертных консультаций и доступ к инновационным ресурсам, в Японии и Китае – на образовательные программы и поддерживающие платформы для международной экспансии;

3) устранение барьеров для МСП, которое включает меры по упрощению доступа к государственным заказам, снижению административных и нормативных издержек. В США и ЕС акцентируется внимание на снижении нормативной нагрузки и упрощении процедур участия в тендерах, в Японии и Китае – на поддержке преемственности бизнеса и устранении административных барьеров.

В Российской Федерации государственная поддержка субъектов МСП также является одним из приоритетных направлений социально-экономической политики государства. Это особенно актуально в контексте существенного отставания сектора МСП от стран с развитой рыночной экономикой. Правительство Российской Федерации активно реализует программы, направленные на стимулирование и поддержку развития МСП, что отражено в Федеральном законе № 209-ФЗ, национальных проектах и государственных программах.

Федеральный закон № 209-ФЗ обеспечивает нормативно-правовую основу для реализации государственной политики в отношении МСП, устанавливая ключевые положения, виды государственной поддержки, схожие с опытом зарубежных стран, а также критерии отбора, которым должны соответствовать субъекты предпринимательской деятельности для получения соответствующих мер. Такой комплекс мер, предусмотренных российским законодательством, включает, в частности:

1) финансовую поддержку, охватывающую предоставление субсидий, грантов, гарантий и поручительств, а также микрофинансирование и льготное кредитование;

2) имущественную поддержку, позволяющую субъектам МСП получать в пользование государственное и муниципальное имущество на льготных условиях;

3) информационное сопровождение, связанное с формированием и распространением сведений об имеющихся мерах поддержки, государственных и муниципальных закупках, потенциальных рынках сбыта;

4) консультационные услуги, охватывающие юридическую, бухгалтерскую и иную экспертную помощь, необходимую для полноценного функционирования и расширения бизнеса;

5) образовательные программы, направленные на повышение квалификации и профессиональное развитие сотрудников субъектов МСП, а также стимулирующие предпринимательскую активность;

6) поддержку в сфере инноваций и промышленного производства, подразумевающую внедрение передовых технологий и участие в высокотехнологичных проектах [8].

Для целей реализации указанных форм поддержки предусмотрены, в частности, Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» [85; 88], а также Государственная программа «Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года» [13; 21], среди задач которых выделяются задачи:

1) увеличения доли МСП в ВВП;

2) расширения количества МСП.

Ранее проведенный обзор критериев определения категорий предпринимательства позволяет сформировать основу для оценки его роли в представленных странах, что, в свою очередь, открывает возможности для сравнительного анализа роли предпринимательской деятельности.

Для такого анализа ключевыми индикаторами являются доля МСП в ВВП и количество занятых в секторе малого и среднего бизнеса. Сравнительные данные по этим показателям представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Доли участия в экономике субъектов МСП в России и в мире за 2019 год

В процентах

Страны	Доля в ВВП	Доля занятых
Россия	20,8	27,0
США	56,0	52,0
Европейский союз	51,0	64,0
Китай	60,0	83,0
Япония	55,0	72,0
ЮАР	42,0	47,0

Источник: составлено автором по материалам [79].

Так, средняя доля МСП в ВВП представленных стран составляет около 50–60%, а доля занятых – около 50–80%. В Китае одной из самых быстрорастущих экономик с высоким ВВП, этот показатель превышает 60%, а уровень занятости в МСП достигает 83%. В отличие от них в России доля МСП в ВВП за последние пять лет снизилась с 22% в 2017 году до 20,3% в 2020 году [80]. Хотя данные могут быть искажены пандемией COVID-19, они в целом подчеркивают низкую роль МСП в экономике России. Стоит также учитывать, что различия в критериях МСП могут уменьшать их долю при иных условиях.

В исследованиях С.А. Арутюняна, Н.В. Соловьевой, Е.Р. Галяува, О.В. Мироненков, А.М. Борисовой и в работе профессора А.В. Мишуры также подтверждается, что вклад МСП в ВВП России по итогам 2022 года составляет около 20% [17; 43; 48].

Если провести корреляционный анализ между динамикой экономического роста и количеством предприятий МСП, то можно наблюдать определенную взаимосвязь между этими показателями, что представлено в таблице 5.

Таблица 5 – Корреляционный анализ зависимости изменений ВВП и изменений количества субъектов МСП

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Корреляционно-регрессионный анализ
США, МСП, млн единиц	28,2	28,4	28,8	29,6	30,2	30,8	31,7	32,5	33,2	$y = 1,3636x - 20,799$ Множественный $R = 0,97$ $R^2 = 0,9404$
США, ВВП, трлн долларов	17,5	18,2	18,7	19,4	20,4	21,3	21,0	23,3	25,4	
Китай, МСП, млн единиц	24,9	28,0	30,8	34,1	37,4	40,5	47,7	48,2	52,5	$y = 20,046x + 142$ Множественный $R = 0,96$ $R^2 = 0,9638$
Китай, ВВП, трлн юаней	643	688	746	832	919	986	1013	1149	1204	
Россия, МСП, млн единиц.	4,5	4,7	5,8	6,1	6,1	5,9	5,6	5,8	5,9	$y = 24,392x - 31,704$ Множественный $R = 0,54$ $R^2 = 0,2989$
Россия, ВВП, трлн руб.	79,0	83,0	85,6	91,8	103,8	109,6	107,3	135,7	155,3	

Источник: составлено автором по материалам [75; 108; 130; 133].

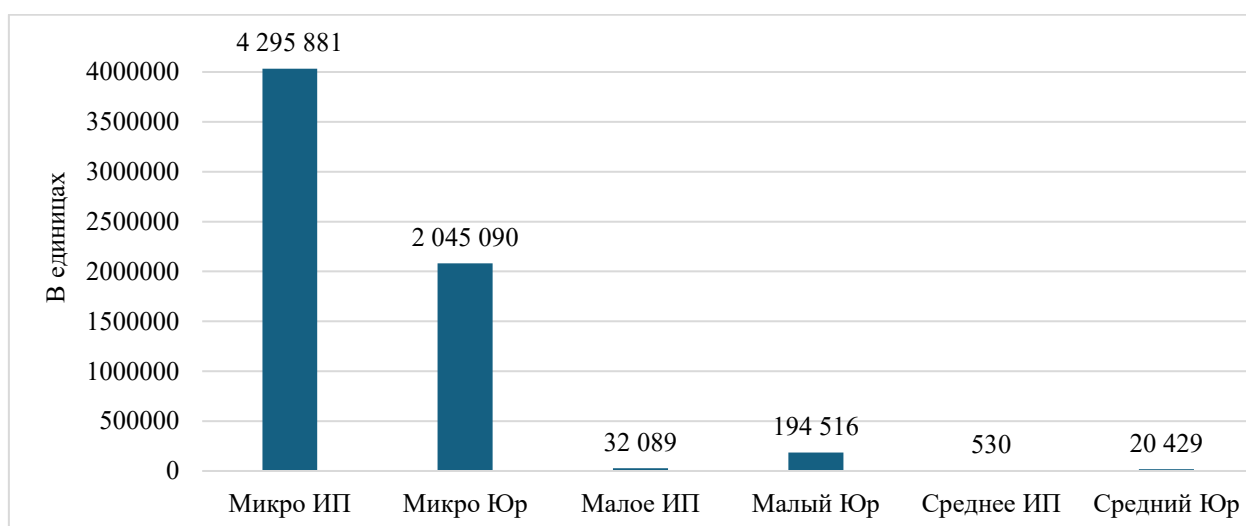
Для США модель линейной регрессии между количеством МСП и ВВП показала высокую степень зависимости: коэффициент детерминации составил $R^2 = 0,940$. Это означает, что 94% изменения числа субъектов МСП объясняется динамикой ВВП. Проверка гомоскедастичности с использованием теста Бройша–Пагана показала отсутствие гетероскедастичности ($p\text{-value} = 0,561$), что подтверждает корректность модели по критерию постоянства дисперсии остатков.

Аналогичные результаты были получены для Китая: модель линейной регрессии продемонстрировала еще больший показатель связи – $R^2 = 0,964$. Тест Бройша–Пагана не выявил признаков гетероскедастичности ($p\text{-value} = 0,489$), что подтверждает достоверность модели.

Для России ситуация оказалась иной. При построении модели, где число МСП зависит только от ВВП, коэффициент детерминации составил лишь $R^2 = 0,30$. Более того, тест Бройша–Пагана показал наличие гетероскедастичности остатков ($p\text{-value} = 0,025$), что указывает на нарушение ключевого предположения классической линейной регрессии и снижает доверие к результатам модели.

Таким образом, российская экономика не демонстрирует высокой зависимости от субъектов МСП. Их роль в формировании ВВП и создании рабочих мест остается ограниченной, что свидетельствует о недостаточной вовлеченности МСП в процесс экономического развития страны и выполнения своей социальной функции. Представляется необходимым проведение более глубокого и тщательного обзора состояния предпринимательства в России, чтобы выявить причины ограниченной роли МСП [94].

В соответствии с установленными критериями в России по состоянию на 10.01.2025 насчитывается 6 588 535 субъектов МСП, что показано на рисунке 1.

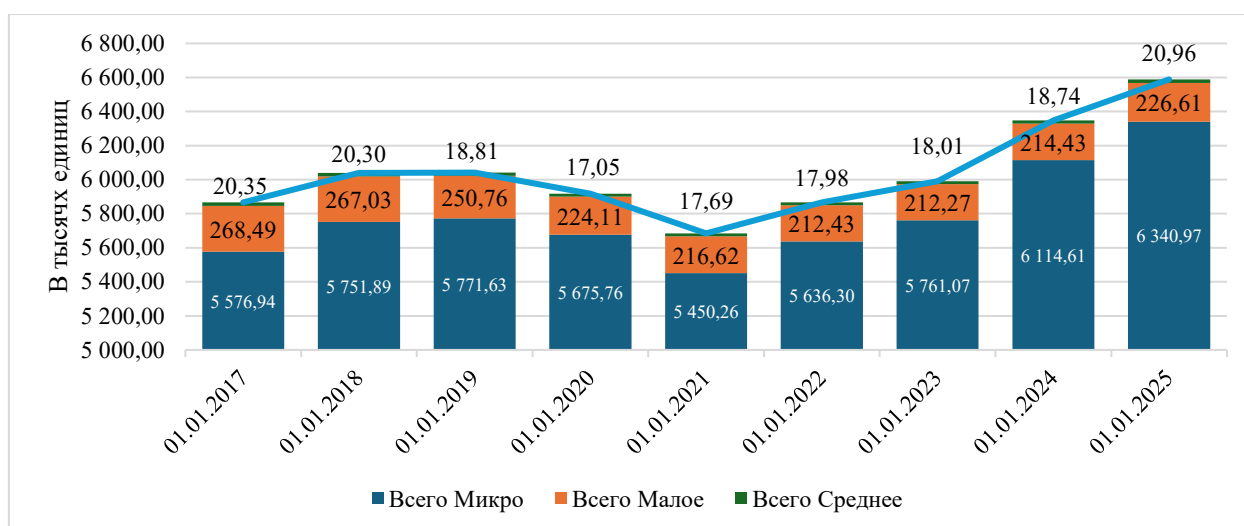


Источник: составлено автором по материалам [82].

Рисунок 1 – Количество субъектов МСП по состоянию на 10.01.2025

Причем большую часть, а именно 6 340 971 предприятий или 96,24%, составляют субъекты микропредприятий. В противоположность этому, малые предприятия занимают лишь 3,44% от общего числа, что составляет 226 605 предприятий. Средние предприятия, являясь наименьшей категорией, составляют лишь 0,31% от общего числа. При этом наблюдается значительное превалирование формы индивидуального предпринимательства (далее – ИП) в структуре микропредприятий, в то время как в секторе малого и среднего предпринимательства преобладают юридические лица, что демонстрирует противоположную тенденцию [62].

При анализе данных, представленных на рисунке 2, можно выявить тенденцию к увеличению количества субъектов МСП. Как показывает исследование, за исключением периода с 2020 года по 2021 год, общий тренд по количеству субъектов МСП остается практически неизменным на протяжении всего исследуемого периода. Это наблюдение порождает логичный вопрос о факторах, обусловивших такую положительную тенденцию роста числа субъектов МСП. Для этого необходимо провести анализ структуры МСП по видам экономической деятельности. Это позволит определить, в какой именно сфере или сферах экономики происходит наиболее значительный прирост количества субъектов МСП.



Источник: составлено автором по материалам [82].

Рисунок 2 – Изменения количества субъектов МСП в Российской Федерации в динамике

Если рассматривать виды деятельности обобщенно, как показано в таблице 6, то становится очевидно, что в России преобладают виды деятельности такие как торговля (около 40%) и услуги (около 20%) с существенным отставанием производственных (около 4%) и обрабатывающих отраслей (около 1%). С небольшой погрешностью данные пропорции представленности субъектов МСП в разрезе отраслей подтверждаются в докладе «О состоянии малого и среднего предпринимательства за 2019-2023 гг.» Министерства экономического развития Российской Федерации [78].

Таблица 6 – Рейтинг популярных видов деятельности в зависимости от организационной формы за 2023 год

В процентах

Индивидуальные предприниматели		Юридические лица		Средняя
Торговля	45	Торговля	31	38
Услуги	23,2	Услуги	13,4	18,3
Производство	3,2	Производство	5,1	4,15
Строительство	6,1	Строительство	22,4	14,25
Питание	3,1	Питание	2,5	2,8
Обработка	0,5	Обработка	1,4	0,95

Источник: составлено автором по материалам [82].

Сравнительный анализ структуры экономики России с зарубежными странами с развитой экономикой показывает значительное отставание отрасли производства, которое контрастирует с преобладанием торговых предприятий, как видно из таблицы 7. Интересно, что в трех представленных зарубежных странах наблюдается примерно равная ситуация в части разделения отраслей в экономике, что указывает на системную проблему диверсификации отраслей в экономике России.

Таблица 7 – Сравнение стран по основным видам деятельности у предпринимателей за 2023 год

В процентах

Вид деятельности	Китай	США	Япония	Россия
Торговля	21	22	23	38
Услуги	15	17	15	18
Производство	8	7	8	4
Строительство	13	9	9	14
Питание	11	12	11	3

Источник: составлено автором по материалам [82; 115; 119; 139].

Учитывая превалирующее количество в структуре МСП субъектов микропредприятий целесообразно провести анализ видов деятельности в разрезе по каждой категории МСП по отдельности, что представлено в таблице 8.

Таблица 8 – Субъекты предпринимательства и темпы роста ОКВЭД в разрезе их организационных форм и видов деятельности на 10.01.2025

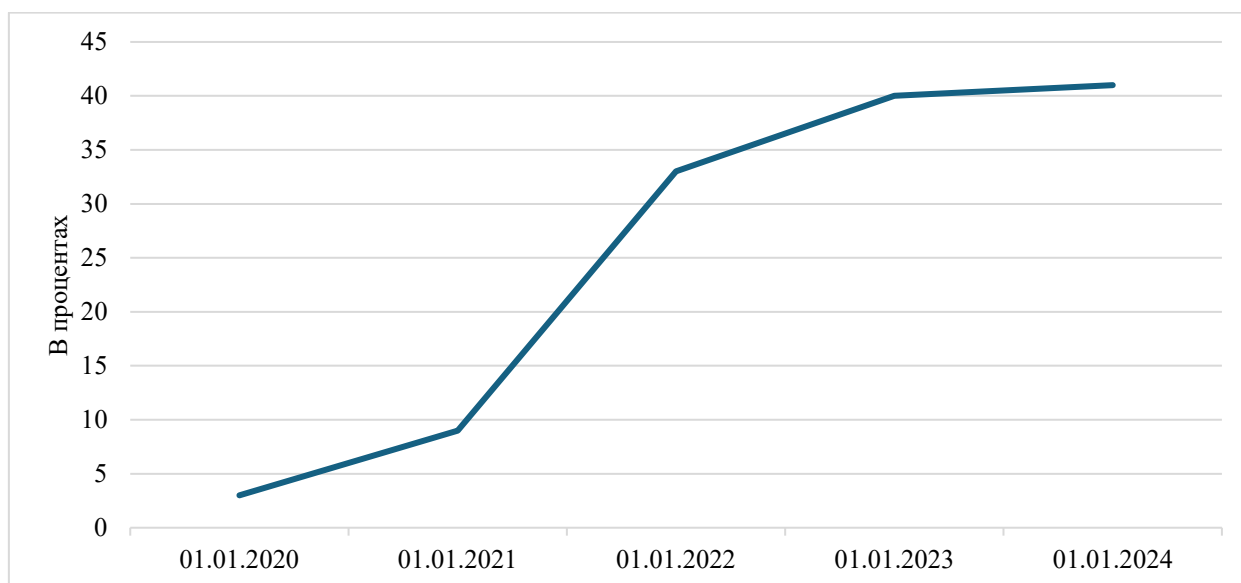
В процентах

Индивидуальные предприниматели		Юридические лица	
Микропредпринимательство			
26	47.91 - Торговля розничная по почте или по информационно-коммуникационной сети Интернет	26	41.20 - Строительство жилых и нежилых зданий
16	49.41 - Деятельность автомобильного грузового транспорта	15	46.90 - Торговля оптовая неспециализированная
10	47.11 - Торговля розничная преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями в неспециализированных магазинах	10	68.20 - Аренда и управление собственным или арендованным недвижимым имуществом
10	68.20 - Аренда и управление собственным или арендованным недвижимым имуществом	10	49.41 - Деятельность автомобильного грузового транспорта
7	47.19 - Торговля розничная прочая в неспециализированных магазинах	8	46.73 - Торговля оптовая лесоматериалами, строительными материалами и санитарно-техническим оборудованием
Малое предпринимательство			
18	56.10 - Деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания	21	41.20 - Строительство жилых и нежилых зданий
15	47.19 - Торговля розничная прочая в неспециализированных магазинах	14	80.10 - Деятельность частных охранных служб
13	47.11 - Торговля розничная преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями в неспециализированных магазинах	13	46.90 - Торговля оптовая неспециализированная
9	45.32 - Торговля розничная автомобильными деталями, узлами и принадлежностями	11	56.10 - Деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания
9	41.20 - Строительство жилых и нежилых зданий	8	68.32.1 - Управление эксплуатацией жилого фонда за вознаграждение или на договорной основе
Среднее предпринимательство			
22	47.11 - Торговля розничная преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями в неспециализированных магазинах	21	41.20 - Строительство жилых и нежилых зданий
13	46.32 - Торговля оптовая мясом и мясными продуктами	17	46.90 - Торговля оптовая неспециализированная
10	47.19 - Торговля розничная прочая в неспециализированных магазинах	11	45.11.2 - Торговля розничная легковыми автомобилями и легкими автотранспортными средствами в специализированных магазинах
10	01.11.1 - Выращивание зерновых культур	9	46.71 - Торговля оптовая твердым, жидким и газообразным топливом и подобными продуктами
9	46.90 - Торговля оптовая неспециализированная	8	01.11.1 - Выращивание зерновых культур

Источник: составлено автором по материалам [82].

Изучая данные, представленные в таблице 8, можно отметить, что для каждой категории предпринимателей характерны свои приоритетные отрасли деятельности, которые зависят от масштаба и статуса предприятия. Например, виды деятельности микропредприятий, малых и средних предпринимателей со статусом индивидуальных предпринимателей демонстрируют существенные отличия по структуре отраслей, что свидетельствует о различных направленностях и ориентациях в зависимости от их размерности.

Если обратить внимание на статистику зарегистрированных предприятий в разрезе их отраслей, то здесь прослеживается явный прирост субъектов микропредприятий со статусом индивидуального предпринимателя и видом деятельности 47.91 – Торговля розничная по почте или по информационно-коммуникационной сети. Так в период за 2021 год (в год действия ограничений, вызванных пандемией COVID-19) произошел резкий прирост (на 266%) новых предприятий с ОКВЭД 47.91. Как ранее было отмечено данный вид деятельности предполагает, что предприниматели осуществляют свои продажи через сеть Интернет, что связано с развитием рынка маркетплейсов, что показано на рисунке 3.



Источник: составлено автором по материалам [82].

Рисунок 3 – Статистика зарегистрированных предприятий со статусом ИП и видом деятельности 47.91 по ОКВЭД

Реализация товаров через маркетплейсы стала чрезвычайно привлекательной для предпринимателей, поскольку такие сервисы за умеренную комиссию берут на себя основные издержки предпринимателей, включая:

- 1) аренду складских помещений и иных площадей;
- 2) доставку товаров;
- 3) рекламу в сети Интернет;
- 4) создание веб-сайта.

Таким образом, маркетплейсы обеспечивают предпринимателям доступ к широкой аудитории и упрощают процесс продажи товаров, что привело к значительному приросту предпринимателей в секторе интернет-торговли. Однако, оценка экономической эффективности таких предпринимателей является сложной задачей, поскольку они не занимаются разработкой новых продуктов, то есть не являются новаторами по Шумпетеру, и практически не создают новых рабочих мест.

Анализ данных занятости в секторе МСП, представленный в таблице 9, показывает, что прирост числа субъектов МСП в 2023 году не сопровождался аналогичным ростом числа сотрудников. Напротив, начиная с 2018 года, наблюдается нисходящая тенденция в области занятости в секторе МСП. Это может быть связано с тем, что многие новые предприниматели, работающие на маркетплейсах, не создают новых рабочих мест, а вместо этого полагаются на существующие ресурсы и инфраструктуру у маркетплейса. Это может иметь негативные последствия для экономики в целом, поскольку сектор МСП традиционно является одним из основных источников создания новых рабочих мест и стимулирования экономического роста, что было продемонстрировано ранее на примере зарубежных стран.

Таблица 9 – Количество субъектов МСП и работающих у них сотрудников за период 2017-2025 гг.

В единицах

Год	Всего МСП	Всего сотрудников
10.01.2018	6 039 216	16 106 581
10.01.2019	6 041 195	15 873 589
10.01.2020	5 916 906	15 321 788
10.01.2021	5 684 561	15 491 144
10.01.2022	5 866 703	14 662 197
10.01.2023	5 991 349	15 191 543
10.01.2024	6 347 771	15 080 528
10.01.2025	6 588 535	15 065 593

Источник: составлено автором по материалам [82].

Рассматривая статистику занятости в разрезе категорий субъектов МСП можно заметить, что каждый второй индивидуальный предприниматель, относящийся к категории микропредприятия, работает без привлечения наемных работников или же использует неофициальное трудоустройство, что отражено в таблице 10.

Таблица 10 – Среднее количество сотрудников на одно предприятие в разрезе категорий субъектов МСП

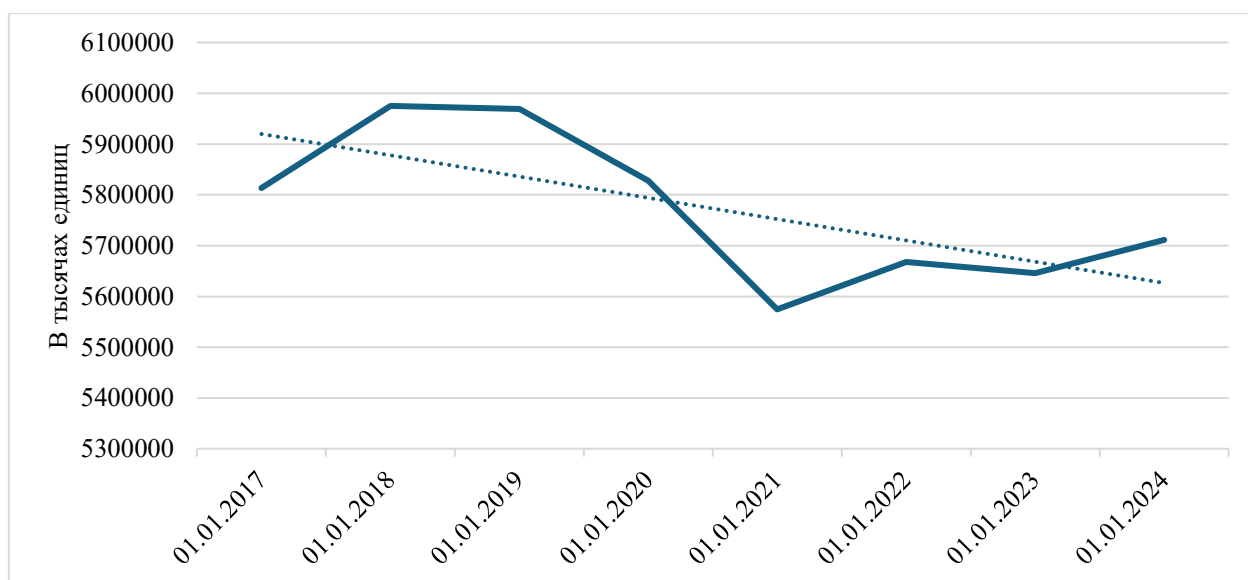
Год	Сотрудники на 1 микро ИП, чел.	Сотрудники на 1 микро ЮЛ, чел.	Сотрудники на 1 малое ИП, чел.	Сотрудники на 1 малое ЮЛ, чел.	Сотрудники на 1 среднее ИП, чел.	Сотрудники на 1 среднее ЮЛ, чел.
10.01.2018	0,49	2,13	27,94	26,43	96,46	97,44
10.01.2019	0,50	2,37	26,81	25,99	93,28	96,38
10.01.2020	0,50	2,48	27,88	27,58	96,41	99,98
10.01.2021	0,55	2,64	28,09	28,40	92,62	103,59
10.01.2022	0,50	2,47	26,63	27,54	92,33	104,03
10.01.2023	0,53	2,56	25,38	28,44	103,15	106,34
10.01.2024	0,49	2,53	23,67	26,74	101,60	103,99
10.01.2025	0,46	2,50	21,46	27,01	94,85	97,18

Источник: составлено автором по материалам [82].

Сравнительный анализ основных видов деятельности, присущих разным категориям и формам предпринимателей, позволяет предположить, что у юридических лиц со статусом микропредприятий наблюдается повышенное число сотрудников, обусловленное спецификой человекоемкого вида деятельности, такого как строительство. В этом контексте строительство, как человекоемкий вид деятельности, может требовать привлечения большего числа работников для выполнения проектов, в то время как у торговли, которая особенно явно представлена у индивидуальных предпринимателей со статусом микропредприятия, таких потребности в сотрудниках не возникает.

При этом с ростом числа предпринимателей, относящихся к интернет-торговле, также статистический прирост может быть обусловлен включением в состав Российской Федерации четырех новых территорий, которые добавили к статистике субъектов МСП около 100 000 новых субъектов [82].

Корректировка данных по количеству субъектов МСП с исключением вида деятельности 47.91 по ОКЭВД и количества впервые зарегистрированных предпринимателей из новых регионов позволяет выявить нисходящий тренд с небольшим подъемом после 01.01.2021, что показано на рисунке 4.



Источник: составлено автором по материалам [82].

Рисунок 4 – Скорректированные изменения количества субъектов МСП в Российской Федерации в динамике

Результаты проведенного анализа демонстрируют, что доля МСП в экономике как структуре ВВП, так и в количестве предпринимательских субъектов, остается практически неизменной. Этот факт, а также выявленные структурные диспропорции внутри сектора МСП, включая значительное преобладание предприятий торговой отрасли и активное развитие направлений, связанных с интернет-торговлей, в сочетании с сокращением численности сотрудников в организациях данной отрасли и в общем, указывают на возможную ограниченную эффективность ряда существующих мер государственной поддержки.

В сложившейся ситуации становится очевидной необходимость проведения комплексной оценки эффективности мер государственной поддержки.

Авторы научных исследований, как российских, так и зарубежных, подчеркивают важность применения комплексных методов оценки. Среди таких авторов можно выделить Д.Дж. Стори, а также российских исследователей – Ю.В. Кузнецова, Н.В. Быкову, А.Е. Кремина, А.А. Яковлева и другие [18; 49; 51; 70; 72; 140; 141]. Их работы содержат следующие обобщения относительно методологической стороны вопроса.

Во-первых, оценка эффективности не может сводиться исключительно к статическим показателям (например, количеству получателей субсидий или сумме выданных льготных кредитов). Важную роль играет анализ динамических индикаторов – прироста выручки, занятости, налоговых поступлений, а также долгосрочной выживаемости предприятий. Такой расширенный подход значительно повышает релевантность выводов, так как позволяет учесть факторы «отложенного влияния», проявляющиеся спустя год или более после получения помощи.

Во-вторых, во избежание предвзятости отбора и искажений, связанных с тем, что за поддержкой чаще обращаются либо наиболее перспективные фирмы, либо, напротив, наиболее уязвимые, рекомендуется использовать современные эконометрические методы. В частности, большой популярностью пользуется инструмент propensity score matching (алгоритмы

сопоставления), позволяющий формировать «пары» сопоставимых предприятий, одно из которых получило поддержку, а другое – нет, и тем самым оценивать различие в их показателях на горизонте нескольких лет. Не менее важным считается обращение к методам корреляционного и регрессионного анализа с включением *dumtmy*-переменных, отражающих факт получения поддержки. Однако эти статистические инструменты требуют качественно сгруппированных данных и контроля за множеством внешних факторов: общим состоянием рынка, макроэкономическими колебаниями, отраслевой спецификой.

В-третьих, оценка бюджетной эффективности предполагает сопоставление прямых и косвенных расходов на реализацию мер поддержки с тем «экономическим эффектом», который выражается в дополнительных налоговых поступлениях, созданных рабочих местах или росте ВВП. При этом, если традиционные методы (например, регрессионные модели или простая калькуляция субсидий) относительно подходят для анализа финансовой поддержки, то влияние консультационной, имущественной или инновационной помощи оказывается заметно сложнее зафиксировать через типовые критерии (увеличение выручки, уровня занятости и так далее). В результате отдельные авторы, включая А.Е. Кремина и А.А. Яковлева, акцентируют недостаточную изученность «непрямых» мер, для которых нужны более тонкие показатели (уровень технологичности, динамика структурных сдвигов в бизнес-моделях, способность к экспорту и так далее) [49].

Таким образом, научное сообщество приходит к выводу, что задача оценки эффективности мер государственной поддержки МСП не имеет единого универсального решения. Каждая форма помощи может требовать специфической схемы мониторинга и анализа, а наличие разнородных механизмов вынуждает исследователей сочетать различные подходы.

Для анализа эффективности мер государственной поддержки предпринимательства в данном исследовании будут использованы показатели, предложенные А.В. Охрименко и М.А. Гачеговым [55]. В их числе:

- 1) количество реализованных мер поддержки, классифицированных по отдельным формам;
- 2) уровень выживаемости получателей поддержки;
- 3) рост занятости и количества МСП;
- 4) увеличение объема налоговых поступлений от субъектов малого и среднего предпринимательства (во второй главе).

Для целей анализа количества реализованных мер поддержки, классифицированных по отдельным формам поддержки малого и среднего предпринимательства особое значение имеют статистические данные, опубликованные на сайте ФНС России, в частности данные из Единого реестра субъектов МСП – получателей поддержки, представленные в таблице 11 [62].

Таблица 11 – Данные об оказании различных видов государственной поддержки субъектам МСП в Российской Федерации в 2024 году

Наименование формы поддержки	Юридические лица			Индивидуальные предприниматели			Всего
	Микро	Малое	Среднее	Микро	Малое	Среднее	
Консультационная поддержка, в единицах	91 207	23 024	3 713	239 970	3 739	87	361 740
Доля к количеству субъектов МСП, в процентах	4,46	11,84	18,18	5,59	11,65	16,42	5,49
Информационная поддержка, в единицах	9 348	2 066	260	26 832	387	6	38 899
Доля к количеству субъектов МСП, в процентах	0,46	1,06	1,27	0,62	1,21	1,13	0,59
Образовательная поддержка, в единицах	29 380	9 258	1 700	66 038	1 374	41	107 791
Доля к количеству субъектов МСП, в процентах	0,01	0,05	0,08	0,02	0,04	0,08	1,64
Имущественная поддержка, в единицах	1 046	273	20	1 343	29	0	2 711
Доля к количеству субъектов МСП, в процентах	0,05	0,14	0,10	0,03	0,09	0,00	0,04
Инновационная поддержка, в единицах	444	226	47	515	20	2	1 254
Доля к количеству субъектов МСП, в процентах	0,02	0,12	0,23	0,01	0,06	0,38	0,02
Финансовая поддержка, в единицах	41 208	17 466	2 748	53 344	2 283	61	117 110
Доля к количеству субъектов МСП, в процентах	2,01	8,98	13,45	1,24	7,11	11,51	1,78

Источник: составлено автором по материалам [83].

Перед началом анализа необходимо отметить, что большинство предпринимателей зачастую используют сразу несколько инструментов параллельно: к примеру, получают консультации по вопросам налогообложения и одновременно оформляют субсидию на лизинг оборудования. Такое «кросс-использования» мер поддержки осложняет процедуру статистического учета и увеличивает вероятность двойного счета при оценке суммарного охвата государственной поддержкой.

Тем не менее рассмотрение данных Единого реестра субъектов МСП – получателей помощи позволяет констатировать, что обращение предпринимателей к формам государственной поддержки (финансовой, имущественной, консультационной и так далее) не превышает 5,5–6% от общего числа зарегистрированных малых и средних предприятий. При этом для микропредприятий (особенно в форме индивидуальных предпринимателей) данный показатель еще ниже, что отражается и на выводах ряда исследований, посвященных практическим барьерам доступа к поддержке. Среди таких барьеров опрошенные предприниматели называют высокий уровень бюрократической нагрузки при подаче заявок, недостаточную прозрачность процедур отбора, а также низкую результативность отдельных мер (когда выгода оказывается несопоставима с потраченными ресурсами и временем).

Детальный анализ распределения помощи по направлениям показывает, что наибольшей популярностью пользуются консультационные и финансовые меры. Привлекательность консультационной поддержки объясняется ее относительной доступностью и простой формой получения (вплоть до телефонной консультации или краткой консультации на площадках центров развития предпринимательства). Финансовая помощь, несмотря на более сложный процесс одобрения (требования к заявителям, пакет документов, раскрытие финансовой отчетности), ценится предпринимателями за возможность закрыть кассовые разрывы, расширить оборотный капитал или снизить кредитную нагрузку. В

частности, востребованность гарантийных схем и поручительств свидетельствует о том, что предприятия активно ищут пути уменьшить риски в глазах коммерческих банков, а возмещение части процентной ставки или прямые субсидии рассматривают как способ выживания и продолжения деятельности во время кризисных периодов. Эти обстоятельства свидетельствуют о необходимости более детального анализа финансовых мер поддержки, чтобы выявить ключевые факторы, влияющие на их популярность среди предпринимателей.

Согласно данным Единого реестра субъектов МСП – получателей поддержки [83], финансовые меры поддержки представлены в виде:

- 1) инвестиций в капитал – 0,08%;
- 2) предоставления гарантий и поручительств – 46,50%;
- 3) предоставления субсидий и грантов – 23,35%;
- 4) предоставления финансирования на возвратной основе – 26,96%;
- 5) финансовая аренда (лизинг) – 0,34%;
- 6) предоставление государственной социальной помощи на основании социального контракта – 2,76%.

Учитывая, что предоставление финансирования на возвратной основе не порождает расходов государства, то для целей анализа сумм финансовых мер поддержки учитывать их не будем.

Анализ таблицы 12 позволяет выявить неравномерность в распределении средств государственной поддержки между организационными формами и категориями предпринимателей. В частности, в 2024 году юридические лица получили значительно больше финансовой поддержки от государства, чем индивидуальные предприниматели, несмотря на меньшее количество получателей поддержки. Это диспропорциональное распределение средств можно объяснить формой предоставления государственной поддержки и основными видами предпринимательской деятельности, характерными для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Таблица 12 – Статистика получаемой финансовой поддержки субъектами МСП за 2024 год

Показатель	Юридические лица		
	Микропредприятия	Малые предприятия	Средние предприятия
Количество получателей поддержки (без возвратной основы), в единицах	68 923	22 049	3 491
Общая сумма, руб.	198 973 632 555	214 456 047 941	94 286 285 366
из нее: гарантия и поручительств	161 734 347 273	173 325 859 864	70 386 822 987
субсидии и гранты	35 950 243 299	39 877 181 771	23 767 552 654
Сумма на 1 предприятие, руб.	2 886 897	9 726 339	27 008 389
Индивидуальные предприниматели			
Количество получателей поддержки (без возвратной основы), в единицах	180 203	4 726	84
Общая сумма, руб.	93 136 472 248	20 170 402 792	2 035 192 542
из нее: гарантия и поручительств	64 498 738 418	16 096 050 547	1 837 042 282
субсидии и гранты	28 321 881 192	4 032 246 939	198 150 260
Сумма на 1 предприятие, руб.	516 842	4 267 965	24 228 483

Источник: составлено автором по материалам [83].

Основной формой финансовой поддержки является предоставление гарантий и поручительств субъектам МСП. В 2024 году, как и в 2022 и 2023 годах, высокая ключевая ставка Банка России привела к удорожанию кредитных продуктов коммерческих банков, что негативно сказалось на доступности кредитов для предпринимателей. В ответ на это Правительство Российской Федерации ввело меры поддержки, направленные на возмещение излишне уплаченных процентов по кредитам. Эти меры были направлены в первую очередь на поддержание предпринимательства в кризисный период экономики, а не на его развитие.

Учитывая отраслевую специфику в разрезе категорий МСП, в частности строительство у юридических лиц и розничную торговлю (в том числе через маркетплейсы) у индивидуальных предпринимателей, можно предположить, что повышенная востребованность в софинансировании процентной ставки по кредитным продуктам будет возникать в первую очередь в строительной

отрасли, где высокие издержки связаны с выплатой заработной платы работникам и инвестированием в средства производства. В противоположность этому, в интернет-торговле основные издержки связаны с покупкой товаров для их последующей реализации с добавочной стоимостью, что логично приводит к значительно меньшим суммам запрашиваемых кредитных продуктов, и, соответственно, меньшим объемам государственных средств, направленных на их софинансирование.

Несмотря на наблюдающуюся разницу в объемах предоставляемой финансовой поддержки на одно предприятие в различных категориях субъектов микро, малого и среднего предпринимательства, данные диспропорции представляются экономически оправданными. Они обусловлены дифференциацией потребностей и масштабов деятельности предпринимателей каждой группы, что предопределяет соответствие объемов необходимой помощи их фактическим потребностям.

Однако необходимо подчеркнуть, что в сегменте малых и средних предприятий наблюдается существенная разница: юридические лица в среднем получают в два раза больше поддержки на одно предприятие по сравнению с индивидуальными предпринимателями. Эта диспропорция становится еще более выраженной в случае микропредприятий, где юридические лица получают почти в три раза большую поддержку, чем индивидуальные предприниматели. Такие данные могут свидетельствовать о недостаточности предоставляемой государственной поддержки для микропредприятий, функционирующих в форме индивидуальных предпринимателей при относительно равной востребованности существующих мер поддержки среди данной категории субъектов предпринимательства.

При рассмотрении востребованности финансовых мер поддержки следует обратить особое внимание на использование специальных налоговых режимов (далее – СНО), которые в большей степени предоставляются именно субъектам микропредприятий.

Однако вопрос следует ли считать специальные налоговые режимы полноценной формой финансовых мер поддержки можно считать дискуссионным. Так, в научных исследованиях, в частности диссертационном исследовании М.М. Винокуровой отмечается, «финансовые меры поддержки малого и среднего предпринимательства можно рассматривать в более широком смысле, так как меры налогового стимулирования малого предпринимательства, предусмотренные специальными налоговыми режимами, установленные Налоговым кодексом Российской Федерации, тоже относятся к государственной финансовой поддержке малого и среднего предпринимательства» [19].

С одной стороны, такие режимы действительно снижают налоговую нагрузку и тем самым косвенно «высвобождают» средства для развития предпринимательства, что соответствует финансовым мерам поддержки. При этом в Налоговом кодексе Российской Федерации у специальных налоговых режимов имеются ограничения по видам деятельности, по сумме дохода и по численности сотрудников, которые не совпадают с параметрами, установленными в Федеральном законе № 209-ФЗ и фактически ограничены поддержкой микропредприятий, что порождает методологические расхождения при оценке масштабов государственной поддержки, а также создают дополнительные сложности для получателей поддержки.

Еще одна проблема, тесно связанная со специальными налоговыми режимами, состоит в отсутствии полноценных оценок совокупного объема так называемых «налоговых расходов». Согласно статье 6 Бюджетного кодекса Российской Федерации под налоговыми расходами понимаются «выпадающие доходы бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, обусловленные налоговыми льготами, освобождениями и иными преференциями...», что может трактоваться как показатель объема налоговой помощи предпринимателям [3].

В настоящее время официальная статистика публикует лишь фрагментарные данные о размере налоговых расходов по региональным льготам или пониженным ставкам, но не агрегирует все суммы «выпадающих» доходов в результате применения специальных налоговых режимов [84].

Эта совокупность факторов затрудняет сопоставление «налоговой поддержки» с иными формами помощи (к примеру, субсидиями) и не позволяет объективно оценить, насколько значимым оказывается вклад в реальную помощь предпринимателям.

Таким образом для целей анализа необходимо самостоятельно, исходя из публичных статических форм отчетности, представленных на сайте ФНС России, необходимо экспертно определить приблизительный объем налоговых расходов бюджета субъекта Российской Федерации от применения предпринимателями специальных налоговых режимов, что отражено в таблице 13.

Таблица 13 – Объемы налоговых расходов в части предоставления налоговой поддержки в виде специальных налоговых режимов

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Налоговые расходы организаций, тыс. руб.	386 610	382 656	501 252	538 036	635 404	742 208
Налоговые расходы ИП, тыс. руб.	547 201	602 073	1 007 558	1 118 808	1 306 854	1 661 691
Организаций, применяющие СНО, в единицах	1 481 899	1 445 053	1 463 142	1 450 095	1 461 366	1 471 400
ИП, применяющие СНО, в единицах	1 999 621	2 182 450	2 839 177	2 904 184	3 106 856	3 381 166
Сумма на 1 организаций, руб.	260 889	264 804	342 586	371 035	434 802	504 423
Сумма на 1 ИП, руб.	273 653	275 871	354 877	385 240	420 636	491 455
Количество единиц использования льгот организаций, в процентах	58,60	60,92	63,23	62,90	35,98	33,99
Количество единиц использования льгот ИП, в процентах	59,02	65,88	79,92	78,79	135,92	149,61
Всего, в процентах	58,84	63,81	73,33	72,68	71,97	73,65

Источник: составлено автором по материалам [100; 102; 104; 105; 106].

Сопоставление инструментов государственной поддержки, предусмотренных Федеральным законом № 209-ФЗ, с частотой применения специальных налоговых режимов выявляет значительное различие в частоте их использования. Так, специальные налоговые режимы применяются приблизительно в 73% случаев, тогда как остальные меры государственной помощи находят применение лишь в 6% случаев. Применение специальных налоговых режимов позволяет предпринимателям снизить налоговую нагрузку в среднем на 450 000 рублей, независимо от их организационно-правовой формы, что способствует равномерному высвобождению финансовых ресурсов, которые могут быть направлены на развитие бизнеса.

При этом объем государственной поддержки, предусмотренной Федеральным законом № 209-ФЗ, демонстрирует значительную дифференциацию объемов предоставления помощи в зависимости от организационно-правовой формы, особенно в отношении микропредприятий со статусом индивидуального предпринимателя. В то же время специальные налоговые режимы характеризуются более равномерным распределением поддержки между субъектами предпринимательства.

Для дальнейшего анализа важным становится вопрос «выживаемости» субъектов предпринимательства, поскольку именно он позволяет оценить, насколько эффективно действуют существующие меры поддержки. Однако практическая реализация этого анализа также сталкивается с рядом трудностей. Во-первых, не каждая ликвидация предприятия означает полное его окончание: предприниматель может сменить организационно-правовую форму, перевести активы в другую структуру, провести реорганизацию или просто перерегистрироваться. Во-вторых, для целей реализации метод алгоритмического сопоставления (*propensity score matching*) необходимо разделять получателей и не получателей государственной поддержки как в целом, так и в пределах одного уровня доходности предприятия.

Тем не менее, современные инструменты анализа больших массивов данных (в том числе с использованием языка Python) дают возможность

агрегировать такую информацию, а объектно-реляционные системы управления базами данных посредством использования механизма отслеживания изменений в данных (Slowly Changing Dimensions) представляющие возможность в динамике «отслеживать» факт получения поддержки каждым субъектом МСП. В итоге такая методика дает достаточно надежную основу для оценки того, оказывает ли реальное влияние государственная помощь на продолжительность существования предпринимательских структур или же нет.

С целью проверки сформулированной гипотезы в данной работе использованы данные из реестров ЕГРИП и ЕГРЮЛ, которые предварительно были сгруппированы по факту получения поддержки и по уровню годового дохода, а затем обработаны с применением специализированных Python-библиотек, предназначенных для анализа больших массивов данных и погружены в единую объектно-реляционную систему управления базами данных PostgreSQL, что представлено в таблице 14.

Таблица 14 – Продолжительность жизни субъектов МСП в разрезе их организационных форм

В годах

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
ИП	2,92	2,75	2,67	3,75	2,83	2,42	2,33
Организации	5,08	4,58	4,42	4,58	4,83	4,92	4,50
Средняя	4,00	3,67	3,54	4,17	3,83	3,67	3,42
ИП, получившие поддержку	2,67	2,58	2,58	3,17	2,92	2,50	2,42
Организации, получившие поддержку	4,17	4,13	4,08	4,42	4,67	4,83	4,50
Средняя	3,42	3,35	3,33	3,79	3,79	3,67	3,46
ИП, не получившие поддержку	2,74	2,61	2,40	2,98	2,85	2,70	2,82
Организации, не получившие поддержку	4,77	4,43	4,38	4,54	4,73	4,87	4,40
Средняя	3,75	3,52	3,39	3,76	3,79	3,79	3,61

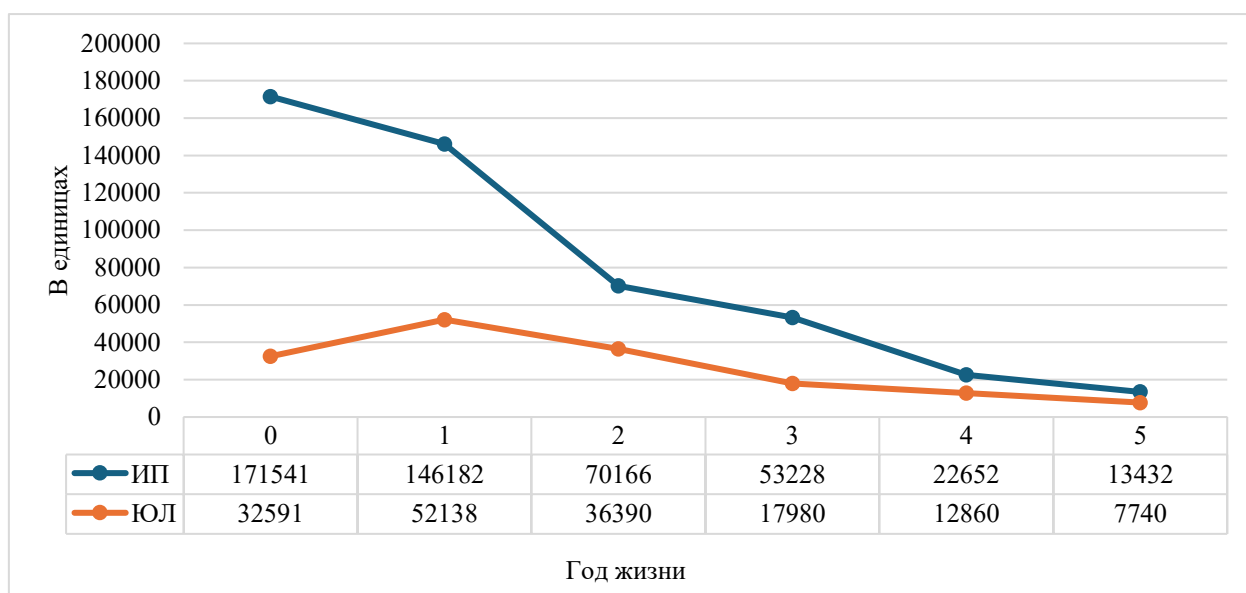
Источник: составлено автором по материалам [95].

Анализ данных таблицы 14 демонстрирует, что в среднем предприятия, функционирующие в статусе юридического лица, имеют среднюю продолжительность жизни около 4,5 года, тогда как для индивидуальных предпринимателей этот показатель не превышает 2,5–3 лет. При более детальном рассмотрении выясняется, что фирмы, обратившиеся за государственной помощью – будь то финансовая, имущественная, консультационная или иная форма, в том числе налоговая – не показывают принципиально отличающейся динамики выживаемости. В одни годы (например, в 2018 и 2022 годах) процент закрытий среди получателей поддержки оказывается даже выше, нежели у не обращающихся за поддержкой предпринимателей. Таким образом общая тенденция не позволяет сделать вывод о прямом влиянии мер поддержки на срок существования предприятий.

Также традиционно в зарубежной практике распространено понятие «трехлетней» и «пятилетней» выживаемости: компании, сумевшие сохранить статус действующего юридического лица (или ИП) в указанный период, считаются «преодолевшими критический порог».

Анализ показателя трехлетней выживаемости, представленный на рисунке 5, показывает, что индивидуальные предприниматели сталкиваются с высокой долей прекращения в первые годы своей деятельности, с наибольшим количеством закрытий в течение первых трех лет. В этот период уровень закрытия достигает 63%, а показатель выживаемости составляет 37%. При оценке пятилетней выживаемости смертность увеличивается до 67%, тогда как выживаемость снижается до 33%.

Юридические лица демонстрируют более высокую вероятность преодолеть трехлетний рубеж – их выживаемость составляет 48%. На пятом году этот показатель снижается до 40%. В целом средняя выживаемость предпринимателей, включающая как индивидуальных предпринимателей, так и юридические лица, составляет 40% на третий год и 33% на пятый.

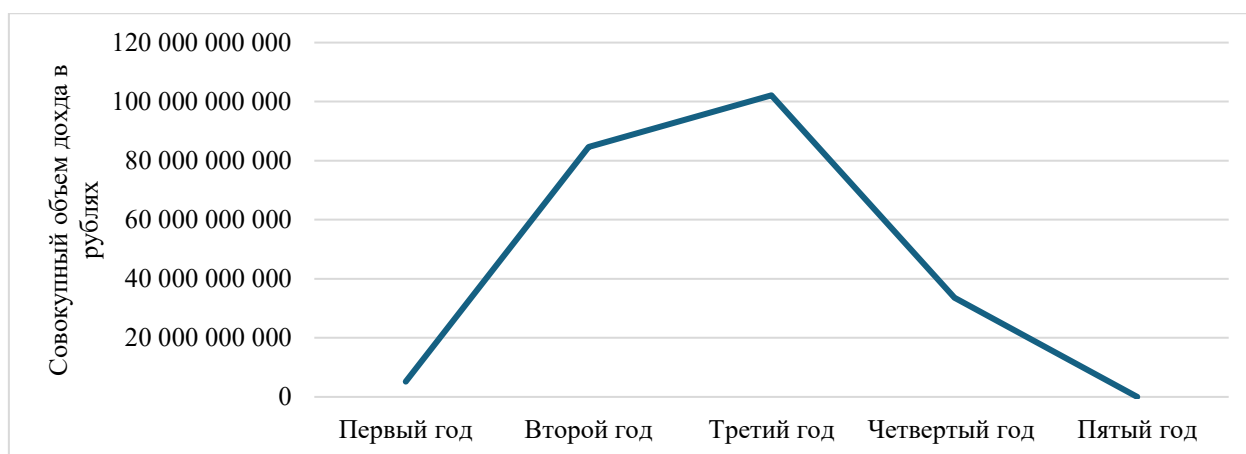


Источник: составлено автором по материалам [95].

Рисунок 5 – Прекращение деятельности субъектов хозяйствования, зарегистрированных в 2018 году в России

Сравнивая с международной практикой, можно отметить, что в США пятилетняя выживаемость предприятий в настоящее время составляет 34,7%. В большинстве стран ЕС этот показатель остается ниже 50%. Самые низкие значения зафиксированы в Португалии (34%) и Литве (26%), а самые высокие – в Швеции (60,8%), Нидерландах (57,7%) и Бельгии (57,5%) [111; 112].

Отдельный анализ предприятий, существующих пять лет и с доходом не выше 30 млн рублей, позволяет выявить определенные закономерности, что показано на рисунке 6.

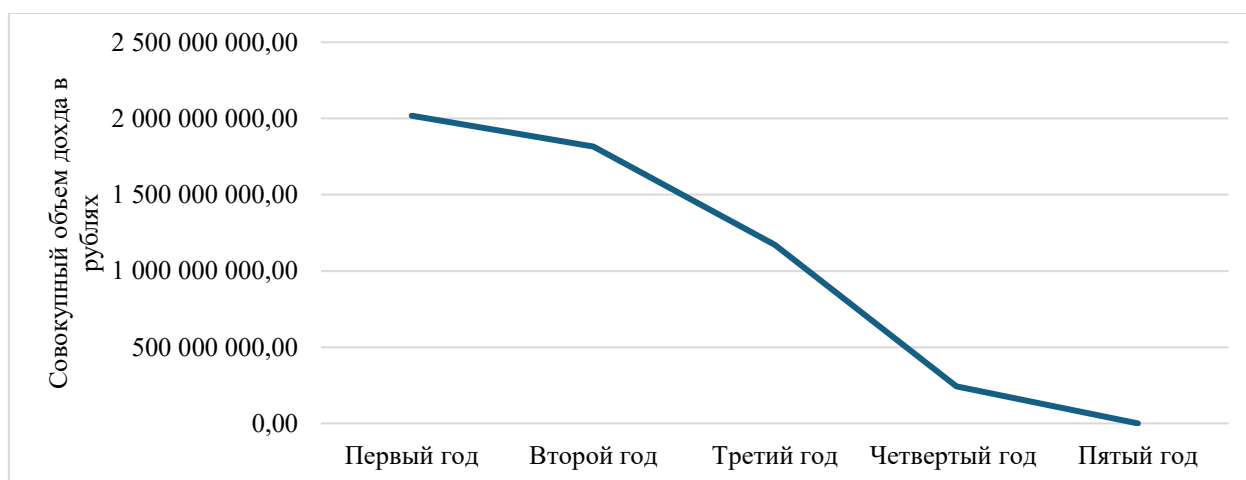


Источник: составлено автором по материалам [95].

Рисунок 6 – Динамика совокупной выручки предприятий по годам, чей доход не превышал 30 млн руб. в год и срок жизни 5 лет

На основе анализа данных о более чем 430 000 предприятиях выявляется наличие классического жизненного цикла, включающего последовательное увеличение доходов с последующим резким спадом. Данная модель, как правило, описывается в работах, начиная с фундаментальных идей А. Маршалла, который уподоблял развитие компании росту дерева, и продолжая трудами К. Боулдинга, Г. Липпитта и У. Шмитдта, М. Скотта, Д. Миллера, а также теориями Л.Э. Грейнера и И. Адизеса. Согласно этим классическим подходам, жизненный цикл предприятия условно включает этапы рождения (стартап), активного роста (выход на точку безубыточности), зрелости, постепенного спада и, в ряде случаев, банкротства или закрытия [128; 146; 147; 149; 150; 151; 153].

Однако детальный анализ предприятий с годовым доходом в диапазоне 30–60 млн руб. (а также 60–120 млн руб.), как показано на рисунке 7, показывает, что не все предприятия следуют каноническим этапам жизненного цикла. Вместо ожидаемого «скачка» на стадии развития (характерного для традиционных представлений о быстром росте после старта) организации демонстрируют плавное, но устойчивое снижение доходов без отчетливой фазы подъема. Это говорит о разнообразии траекторий и свидетельствует, что единая модель «зарождения – роста – зрелости – спада» не всегда применима.



Источник: составлено автором по материалам [95].

Рисунок 7 – Динамика совокупной выручки предприятий по годам, чей доход варьируется в диапазоне от 30 до 60 млн руб. в год и срок жизни 5 лет

В то же время у микропредприятий с годовой выручкой не более 30 млн руб. классические этапы развития чаще всего видны достаточно отчетливо – от стартапа и выхода на безубыточность до возможного спада. Однако именно эти компании, особенно индивидуальные предприниматели, зачастую не получают полноценной помощи со стороны государства: действующие программы, помимо специальных налоговых режимов (которые действительно пользуются высокой популярностью), не столь востребованы среди ИП. В результате ресурсы распределяются формально по всему массиву МСП, но именно микропредприятия со статусом ИП остаются наименее охваченными мерами государственной поддержки, при том, что они же наиболее уязвимы в плане закрытия бизнеса.

Такая структура заставляет задуматься о необходимости более глубокой дифференциации внутри самой группы микропредприятий. Очевидно, что ИП с доходом 2–3 млн рублей в год, который только начинает набирать клиентскую базу, принципиально отличается по уровню рисков и потребностям в поддержке от фирмы с 30–60 млн рублей оборота, уже сформировавшей круг постоянных партнеров, но пока не достигшей порога для статуса «малого» предприятия. Между тем, в рамках действующего законодательства обе эти организации подпадают под одну категорию – «микропредприятия», а значит, им формально положен один и тот же набор мер государственной поддержки. Как итог – низкая точность адресного влияния.

Также статистика закрытий (включая данные по выживаемости в таблице 14) показывает, что совокупность мер (консультационных, финансовых, имущественных и другие) не оказывает заметного влияния на продолжительность жизни предпринимательских структур. Как получатели поддержки, так и те, кто ей не пользовался, закрываются в сопоставимые сроки; причем наиболее часто это происходит именно у индивидуальных предпринимателей. Таким образом, государственные программы в текущем

виде не гарантируют долгосрочного существования бизнеса и не снижают существенно их «смертность».

На основании вышесказанного можно утверждать, что микропредприятия – прежде всего ИП с невысокой выручкой – представляют собой критический сегмент, в котором концентрируется основная масса предпринимательства. Однако при этом уровень востребованности государственной поддержки в этой группе остается достаточно низким.

Таким образом, традиционная типология (микро–малые–средние) требует корректировки с учетом жизненных циклов в части отражения их в размерных характеристиках: следует выделять подгруппы внутри сегмента микропредприятий, чтобы предложения по субсидиям, льготам и консультациям были адресными. Такой подход способен повысить эффективность системы государственной поддержки: ресурсы будут направляться прежде всего на тех, кто действительно нуждается в них на старте, и позволит укрепить позиции микробизнеса в структуре российской экономики.

1.3 Определение и применение субъектоориентированного подхода в процессе предоставления государственных мер поддержки

В свете выявленной необходимости дополнительной дифференциации субъектов малого и среднего предпринимательства представляется, что простого выделения дополнительных категорий недостаточно для эффективной разработки механизмов государственной поддержки. Для достижения поставленных целей требуется более глубокий, субъектоориентированный подход, как при определении категорий получателей поддержки, так и при разработке специфических мер государственной помощи. Такой подход, в свою очередь, требует уточнения и развития в рамках современной экономической теории, поскольку на данный

момент в экономической науке отсутствует четкое и общепризнанное определение субъектоориентированного подхода.

Необходимо отметить, что единообразия в терминологии пока нет: в научной литературе параллельно используются написания «субъектоориентированный» и «субъекто-ориентированный». До выработки общей нормы можно считать, что допустимы оба варианта.

Существующие теоретические разработки, исследующие субъектоориентированный подход, в основном ориентированы на области психологии, педагогики и социологии.

Имеющиеся теоретические наработки по данному вопросу встречаются преимущественно в психологических, педагогических и социологических исследованиях. Так, С.Л. Рубинштейн в концепции субъектно-деятельностного подхода акцентирует внимание на роли субъекта в процессе его деятельности и подчеркивает, что личность развивает себя через активное взаимодействие с окружающим миром [34].

Карл Роджерс, в свою очередь, развивал субъектоориентированный подход в психотерапии, где ключевым моментом является внимание к внутреннему миру субъекта, его переживаниям, целям и потребностям. Он считал, что каждый человек обладает врожденной способностью к саморазвитию и самоактуализации, и что терапевт должен создать условия для того, чтобы эти внутренние ресурсы были раскрыты.

Также значительный вклад в развитие этого подхода в психологии внес А.Н. Леонтьев, который рассматривал деятельность как высшее проявление человеческой психики [31]. Проблема субъектности была подробно изучена В.А. Лекторским [30]. Отдельный этап развития субъектоориентированного подхода связан с исследованиями В.С. Степина и его концепцией постнеклассической научной рациональности [38]. В настоящее время активное развитие данного подхода продолжается под руководством В.Е. Лепского, который исследует проблемы инновационного

развития, обосновал необходимость перехода от функционально-объектной парадигмы к субъектоориентированной, показав, что необходимо формирование самих субъектов развития – активных носителей инновационной активности [32; 66].

В области педагогики субъектоориентированный подход также нашел свое развитие. В частности, в монографии Л.В. Байбородовой, М.В. Груздева и М.П. Кривунь субъектоориентированный подход рассматривается в рамках педагогической науки как элемент «человеко-ориентированного подхода», под которым понимается «необходимость создания условий, при которых школьник проявляет и развивает свою субъектность как индивидуальность и как личность, предполагает опору в образовании на естественный процесс саморазвития творческого потенциала и способностей человека, нацелен на развитие механизмов самореализации, саморазвития, саморегуляции, самозащиты, самовоспитания обучающихся». В то время как главной целью они выделяют «развитие субъектности ребенка, вхождение его в режим саморазвития, формирование у него веры в себя и освоение им средств развития собственной индивидуальности и субъектности в ситуациях выбора и принятия самостоятельных решений» [25]. Таким образом ставится особый акцент непосредственно на личности (индивидуальности) субъекта, а также на создании условий для ее проявления и развития [66].

В определении И.М. Осмоловской субъектоориентированный подход в образовании придает субъекту центральную роль, имеющую возможность самостоятельно определить свои цели и направление, а также принимать решения о глубине изучения материала и нести ответственность за свои выборы. Данная трактовка расширяет предыдущее определение, выделяя самостоятельность субъекта в процессе его развития [35].

Опираясь на педагогические исследования личности, можно распространить данную логику на экономическую науку. Субъектоориентированный подход в экономике предполагает создание условий для раскрытия потенциала предприятия (как уникального субъекта) путем поддержки механизмов самореализации, саморазвития, саморегуляции и принятия самостоятельных решений в условиях неопределенности.

Учитывая изложенное, представляется возможным сформулировать определение субъектоориентированного подхода в контексте экономической науки следующим образом: «Субъектоориентированный подход – методологический подход к классификации субъектов, который фокусируется на индивидуальных характеристиках и потребностях экономических субъектов (личностей, организаций), с учетом их уникальности для целей их дальнейшего развития [66].

В контексте критериев для МСП подобный подход подразумевает, что при формировании мер и программ поддержки целесообразно учитывать:

- 1) индивидуальный потенциал предприятия;
- 2) специфику отраслевого рынка;
- 3) динамику развития субъекта;
- 4) реальные потребности и возможные направления роста.

Прежде чем формулировать конкретные предложения по изменениям критериев МСП в соответствии с субъектоориентированным подходом, необходимо уточнить, что понимается под «развитием». На микроуровне (уровень отдельного предприятия) развитие можно связать с качественными изменениями, ведущими к повышению конкурентоспособности, освоению новых технологий и рынков, совершенствованию бизнес-процессов. При этом не всегда речь идет о росте численных показателей (объем продаж, выручка).

Для некоторых компаний развитием может считаться расширение ассортимента или повышение эффективности производства без выхода на

новые рынки; для инновационных стартапов – переход от стадии идеи к прототипированию и коммерциализации.

На макроуровне развитие сектора МСП можно связать с ростом его вклада в ВВП, созданием рабочих мест, повышением инновационности и экспортного потенциала. Однако количественный рост числа предприятий не гарантирует высокого уровня их производительности и конкурентоспособности. Субъектоориентированный подход в этой связи акцентирует внимание на качественной стороне развития: раскрытии потенциала и повышении эффективности конкретных предприятий.

Внедрение субъектоориентированного подхода сопряжено с рядом проблем. Во-первых, для детальной оценки уникальных потребностей тысяч субъектов МСП требуются большие объемы данных и алгоритмы их обработки (кластеризация, машинное обучение). Во-вторых, существует риск излишней фрагментации мер поддержки: при создании слишком большого числа индивидуальных программ усложняется администрирование и оценка результатов. Для этих целей можно использовать концепцию «таргетированного универсализма», при котором ставится общая цель (например, повышение производительности МСП), но реализуется она через систему дифференцированных мер.

Практика показывает, что предприниматели, являясь непосредственными участниками данных процессов, высоко ценят индивидуальный подход, учитывающий специфику их бизнеса. По результатам опросов, значительная часть владельцев МСП предпочли бы адресную помощь, сфере, нежели массовые универсальные меры. Кроме того, социально-психологические исследования указывают, что индивидуализированное внимание может усиливать мотивацию предпринимателя к развитию, способствуя более эффективной реализации мер поддержки [110].

Как было отмечено ранее, традиционная классификация субъектов малого и среднего предпринимательства в России, как и во многих других странах, базируется преимущественно на двух показателях: годовом доходе (выручке) и среднесписочной численности сотрудников. Такой подход удобен своей простотой, однако он не учитывает ряд существенных факторов, влияющих на развитие предприятия.

Во-первых, отраслевые различия. Компании из сферы информационных технологий при относительно небольшой численности могут генерировать высокий доход, тогда как аналогичная по доходу фирма из сферы услуг может иметь существенно большую численность персонала в силу «человекоемкости» своего бизнеса. Во-вторых, стадия жизненного цикла также не отражается в действующих критериях. Новые стартапы с ограниченными ресурсами и управленческим опытом вынуждены конкурировать за одинаковые меры государственной поддержки со зрелыми компаниями, существующими на рынке многие годы.

На практике данные ограничения нередко приводят к «распылению» ресурсов между слишком широким кругом получателей. В результате каждая компания может получить минимальные льготы или субсидии, снижается эффективность самой поддержки, уменьшается интерес предпринимателей к участию в государственных программах. Однако, если внедрить более точную (в том числе отраслевую) дифференциацию критериев МСП, станет возможным более целевое распределение помощи, позволяющее сосредоточиться именно на тех субъектах, которым она действительно необходима.

В контексте формирования критериев МСП использование субъектоориентированного подхода может выражаться в расширении традиционной классификации за счет дополнительного критерия «вид деятельности». Практика показывает, что при корректном определении целевой отрасли и предоставлении ей государственной поддержки эффективность мер возрастает.

В период экономической нестабильности в 2014 году, когда были введены санкции, ограничивающие возможность российского экспорта в сфере сельского хозяйства, было введено продовольственное эмбарго, ограничившее импорт сельскохозяйственной продукции и сырья в Российской Федерации, а также были объявлены государственные меры поддержки, такие, как кредитование сельскохозяйственных товаропроизводителей по льготной ставке и другие меры, предусмотренные Государственной программой развития сельского хозяйства. Объем бюджетных ассигнований на реализацию этой государственной программы из средств федерального бюджета согласно данным портала государственных программ Российской Федерации составлял более 2 трлн рублей [47; 77].

Результатом реализации данной программы стало значительное увеличение общего объема сельскохозяйственной продукции, произведенной предпринимателями в России в период с 2014 года по 2020 год, что составило прирост на более 20% в сопоставимых ценах [97]. Такие результаты свидетельствуют о том, что при корректном выделении «целевой отрасли» и предоставлении ей помощи эффективность оказываемых мер возрастает.

Схожая ситуация наблюдается в IT-сфере. Установленные с 2021 года налоговые льготы (снижение ставки налога на прибыль организаций с 20% до 3%), а также пониженные тарифы страховых взносов (7,6%) стимулировали приток новых предпринимателей в отрасль. В статистике регистрации новых предприятий под кодом ОКВЭД 62.01 («Разработка компьютерного программного обеспечения») отражен рост доли новых фирм (по некоторым оценкам, до 5% среди всех открывшихся юридических лиц). Дополнительные меры поддержки, введенные в 2022 году на фоне санкционного давления (гранты, льготное кредитование, социальные гарантии для специалистов), способствовали дальнейшему росту, что отражено в таблице 15.

Таблица 15 – Статистика зарегистрированных предприятий по ОКВЭД

В процентах

10.01.2021		10.01.2022		10.01.2023		10.01.2024	
ОКВЭД		ОКВЭД		ОКВЭД		ОКВЭД	
28	41.20 - Строительство жилых и нежилых зданий	29	41.20 - Строительство жилых и нежилых зданий	26	41.20 - Строительство жилых и нежилых зданий	25	41.20 - Строительство жилых и нежилых зданий
17	46.90 - Торговля оптовая неспециализированная	17	46.90 - Торговля оптовая неспециализированная	19	46.90 - Торговля оптовая неспециализированная	21	46.90 - Торговля оптовая неспециализированная
13	46.73 - Торговля оптовая лесоматериалами, строительными материалами и санитарно-техническим оборудованием	11	46.73 - Торговля оптовая лесоматериалами, строительными материалами и санитарно-техническим оборудованием	12	46.73 - Торговля оптовая лесоматериалами, строительными материалами и санитарно-техническим оборудованием	11	49.41 - Деятельность автомобильного грузового транспорта
10	49.41 - Деятельность автомобильного грузового транспорта	10	49.41 - Деятельность автомобильного грузового транспорта	9	43.29 - Производство прочих строительно-монтажных работ	9	46.73 - Торговля оптовая лесоматериалами, строительными материалами и санитарно-техническим оборудованием
7	43.29 - Производство прочих строительно-монтажных работ	7	43.21 - Производство электромонтажных работ	9	49.41 - Деятельность автомобильного грузового транспорта	7	43.29 - Производство прочих строительно-монтажных работ
6	43.21 - Производство электромонтажных работ	6	43.29 - Производство прочих строительно-монтажных работ	7	43.21 - Производство электромонтажных работ	7	47.91 - Торговля розничная по почте или по информационно-коммуникационной сети Интернет
5	73.11 - Деятельность рекламных агентств	5	73.11 - Деятельность рекламных агентств	6	62.01 - Разработка компьютерного программного обеспечения	6	62.01 - Разработка компьютерного программного обеспечения
5	56.10 - Деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания	5	56.10 - Деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания	4	73.11 - Деятельность рекламных агентств	6	43.21 - Производство электромонтажных работ
4	69.10 - Деятельность в области права	5	62.01 - Разработка компьютерного программного обеспечения	4	47.91 - Торговля розничная по почте или по информационно-коммуникационной сети Интернет	4	56.10 - Деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания

Источник: составлено автором по материалам [82].

Это все подтверждает, что субъекты предпринимательства развиваются значительно быстрее, если для их категории действуют специальные меры государственной поддержки.

В рамках субъектоориентированного подхода особое внимание необходимо уделять именно микропредприятиям, поскольку они составляют наиболее массовую и в то же время наиболее уязвимую группу в сегменте малого и среднего бизнеса. Важно понимать, что сам по себе критерий «микро» в официальном значении (обычно до 120 млн руб. годовой выручки и до 15 сотрудников) далеко не всегда позволяет отразить реальную размерность предприятия. Так около 85% микропредприятий имеют доходы не превышающие 60 млн рублей. При этом внутри группы от 0 до 60 млн руб. можно выделить достаточно большие различия: часть компаний с трудом преодолевает рубеж в несколько миллионов, а часть находится на границе верхнего лимита и обладает большими оборотами и кадрами. Их потребность в характере, объеме и форме государственной поддержки будет существенно разниться, что отражено в таблице 16.

Таблица 16 – Количество юридических лиц по категориям в зависимости от сумм дохода за 2023 год

Диапазон	Количество, в единицах	Доля от общего количества, в процентах	Доля от общего количества без дохода выше 200 млн руб., в процентах	Доля от общего количества без верхней и нижней границы, в процентах
1	2	3	4	5
Без дохода	451 090	23,04	24,23	—
> 0 до 100 тыс. руб.	60 237	3,08	3,24	4,27
от 100 тыс. руб. до 1 млн руб.	179 030	9,15	9,62	12,69
от 1 млн руб. до 5 млн руб.	312 241	15,95	16,77	22,14
от 5 млн до 10 млн руб.	183 383	9,37	9,85	13,00
от 10 до 15 млн руб.	122 692	6,27	6,59	8,70
от 15 до 20 млн руб.	79 365	4,05	4,26	5,63
от 20 до 25 млн руб.	60 971	3,11	3,28	4,32
от 25 до 30 млн руб.	48 242	2,46	2,59	3,42

Продолжение таблицы 16

1	2	3	4	5
от 30 до 35 млн руб.	39 268	2,01	2,11	2,78
от 35 до 40 млн руб.	33 091	1,69	1,78	2,35
от 40 до 45 млн руб.	28 097	1,44	1,51	1,99
от 45 до 50 млн руб.	24 466	1,25	1,31	1,73
от 50 до 60 млн руб.	40 370	2,06	2,17	2,86
от 60 до 100 млн руб.	98 829	5,05	5,31	7,01
от 100 до 150 млн руб.	63 677	3,25	3,42	4,52
от 150 до 200 млн руб.	36 351	1,86	1,95	2,58
от 200 млн руб.	96 057	4,91	–	–

Источник: составлено автором по материалам [90].

Чтобы учесть эту неоднородность необходимо проведение дополнительного выделения подкатегорий микропредприятий на основании полученного ими дохода, а также на основании различий в структуре их жизненных циклов. Всего предлагается выделить микропредприятия на три отдельные подгруппы: а именно микропредприятия:

- 1) микро первого уровня (до 30 млн руб.);
- 2) микро второго уровня (30–60 млн руб.);
- 3) микро третьего уровня (60–120 млн руб.).

Согласно предварительным расчетам, представленным в таблице 17, около 74% микропредприятий относятся к первому порядку, что говорит о преобладании в сегменте компаний с невысоким уровнем дохода [62].

Таблица 17 – Выделение субъектов микропредприятий в отдельные подгруппы на основании полученного дохода

Показатель	Микропредприятия 1 уровня	Микропредприятия 2 уровня	Микропредприятия 3 уровня
Диапазон, млн руб.	От 0 до 30	От 30 до 60	От 60 до 120
Доля от количества, (без учета предприятий без дохода), в процентах	74,18	11,72	11,52

Источник: составлено автором.

Для повышения эффективности мер поддержки предлагается ввести ограниченный период пребывания в категории «микро первого порядка». Такой подход дает возможность сосредоточить ресурсы (льготное налогообложение, субсидии, консультации и так далее) именно на первом этапе жизненного цикла, когда предприниматель наиболее нуждается в помощи. По мере использования полного набора мер, предприятие переходит в категорию «микро второго уровня» с более умеренным уровнем поддержки.

При этом особо подчеркивается, что такой режим предлагается распространять только на индивидуальных предпринимателей, чтобы исключить возможность многократной перерегистрации юридических лиц и сброса ранее накопленных льгот. Повторная регистрация индивидуальных предпринимателей будет сопровождаться сохранением данных о ранее полученных льготах, что позволит избежать злоупотреблений. Данная мера призвана повысить адресность государственной поддержки, стимулируя компании к дальнейшему развитию, а не к заикливание на привилегиях начального этапа.

Зарубежные практики, включая пример Японии, показывает, что при классификации предприятий как малых и средних учитывается их принадлежность к определенным секторам экономики, таким как производство, оптовая и розничная торговля, а также сфера услуг. Представляется обоснованным адаптировать данную методологию, расширив ее включением научной сферы, что обусловлено необходимостью целенаправленной государственной поддержки научных исследований и разработок.

В соответствии с этим, при установлении критериев для МСП целесообразно выделить следующие основные направления деятельности: обрабатывающая промышленность, оптовая торговля, розничная торговля, сфера услуг и научная сфера. Классификация конкретного субъекта в одну из указанных отраслевых категорий, а также последующее регулирование, могут быть осуществлены посредством сопоставления с кодами ОКВЭД, представленными в приложении Д.

При интеграции отраслевой специфики и классификации микропредприятий в предлагаемую в работе критериальную матрицу важно сохранить рациональное соотношение между существующими количественными индикаторами, такими как годовой доход и среднесписочная численность сотрудников.

Следует отметить, что ранее разработанные категории микропредприятий и существующие критерии МСП в значительной степени ориентированы на розничную торговлю, учитывая ее преобладание среди общего числа предприятий. Сфера услуг, напротив, характеризуется более низкими материальными издержками по сравнению с розничной и оптовой торговлей, а также с обрабатывающей промышленностью. При этом сфера услуг, аналогично обрабатывающей и добывающей промышленности, является трудоемкой отраслью с высокой потребностью в человеческих ресурсах, что должно быть отражено при формировании критериев для МСП [62].

Для разработки новых критериев необходимо провести анализ средней доходности и средней численности сотрудников в зависимости от отрасли, основываясь на массиве больших данных.

Анализ численности сотрудников показал, что наибольшая среднесписочная численность наблюдается в обрабатывающей промышленности и сфере услуг, тогда как наименьшая – в оптовой торговле, что отражено в приложении Е. В части доходности выявлено, что наибольшие показатели характерны для оптовой торговли и обрабатывающей промышленности, а наименьшие – для розничной торговли, что представлено в приложении Ж.

Для корректного определения критериев были рассчитаны коэффициенты, принимая розничную торговлю за базис как для численности сотрудников, так и для средней суммы доходности. Обращаясь к опыту США, где система критериев для МСП является одной из наиболее детализированных, можно отметить различия в показателях дохода для сферы услуг и розничной торговли. В частности, для отнесения к сфере услуг

используется средний критерий дохода в 23 миллиона долларов, а для розничной торговли – 26 миллионов долларов. Соотношение 23 к 26 служит дополнительным аргументом в пользу дифференциации доходности этих категорий. Учитывая повышенную рентабельность сектора услуг, произведены соответствующие корректировки с учетом данных ФНС России о средней рентабельности.

Таким образом, на основании обобщенных данных (включая анализ зарубежного опыта и статистики ФНС России) была разработана интегрированная матрица критериев, представленная в таблице 18, отражающая:

- 1) отрасль (обрабатывающие, добывающие и производственные сферы, оптовая торговля, розничная торговля, сфера услуг, научная сфера);
- 2) уровень (микропредприятия трех порядков, малые, средние) с учетом верхних порогов по численности и доходу [62].

Таблица 18 – Критерии субъектов МСП на основе применения субъектоориентированного подхода

Отрасль деятельности	Микро 1 уровня (доход, млн руб./чел.)	Микро 2 уровня (доход, млн руб./чел.)	Микро 3 уровня (доход, млн руб./чел.)	Малое (доход, млн руб./чел.)	Среднее (доход, млн руб./чел.)
Обрабатывающая промышленность, строительство	35/10	65/30	140/50	900/400	2200/1000
Оптовая торговля	35/5	65/8	130/12	850/80	2100/200
Розничная торговля	30/5	60/10	120/15	800/100	2000/250
Сфера услуг	25/7	50/15	100/25	650/150	1700/350
Научная деятельность	30/7	60/15	120/25	800/150	2000/350

Источник: составлено автором.

Проведенная дифференциация на основе критериев, учитывающих особенности отраслевой специфики, и последующее разделение микропредприятий на подкатегории, полностью соответствуют

субъектоориентированному подходу ввиду того, что такая система классификация, применяемая при регулировании экономики и формировании мер государственной поддержки, позволит систематизировать и упорядочить предоставляемую поддержку. Эффективность этого подхода обусловлена его адресностью, поскольку он направлен на конкретные субъекты экономики. В отличие от стратегии общего охвата, при которой средства распределяются между большим числом получателей, субъектоориентированный подход предоставляет возможность максимально целенаправленно направлять ресурсы туда, где они могут оказать наибольший эффект [62]. Таким образом, данная критериальная дифференциация способствует более эффективному использованию государственных средств, делая меры поддержки более целенаправленными и соответствующими нуждам конкретных субъектов предпринимательства.

С учетом того, что специальные налоговые режимы демонстрируют наибольшую эффективность и востребованность среди финансовых мер государственной поддержки, целесообразно продемонстрировать практическую реализацию субъектоориентированного подхода на примере именно этих мер. Однако для успешной реализации такого подхода необходимо провести детальный анализ системы построения специальных налоговых режимов, определив основные элементы и тренды, которые позволяют эффективно реализовать субъектоориентированный подход.

Глава 2

Развитие специальных налоговых режимов как инструмента налоговой поддержки малого предпринимательства

2.1 Исторический анализ становления и развития специальных налоговых режимов в налоговой системе Российской Федерации

Как ранее отмечалось, для целей осуществления государственной политики в области поддержки малого предпринимательства используются, в том числе, специальные налоговые режимы.

Специальные налоговые режимы представляют собой особый порядок налогообложения, который предусмотрен законодательством о налогах, направленный на создание благоприятных условий для развития предпринимательства и стимулирования экономического роста. Введение таких режимов обусловлено необходимостью регулирования налоговых барьеров, препятствующих развитию предпринимательства, и создания конкурентоспособного налогового климата, привлекательного для инвесторов и предпринимателей, а история их становление тесно связано с развитием возможностей налогового контроля в России, а также потребностями государства.

Первые налоговые законы, принятые в 1991–1992 годах, разрабатывались в условиях крайней спешки, что привело к множеству правовых и структурных недоработок. Одной из основных проблем стала чрезмерная фискальная направленность налоговой системы, выражавшаяся в высоких ставках налогов. Ставка НДС составляла 28%, а налог на прибыль достигал 38%, что создавало непосильное налоговое бремя для предприятий, особенно в условиях продолжающегося экономического спада. Такая налоговая политика максимальных налогов привела к массовому уклонению от их уплаты, особенно среди малых предприятий, поскольку значительная часть таких предприятий оказалась не в состоянии выполнять свои налоговые

обязательства. В результате государство не могло собрать значительную часть предусмотренных налоговых поступлений, что усугубило бюджетный дефицит. Более того, налоговая система стала источником напряженности между государством и налогоплательщиками, подрывая доверие к государственным институтам и усиливая экономический кризис [36; 68].

В сложившихся экономических условиях возникла необходимость пересмотра налоговой политики [58]. Ключевую роль в формировании гибких инструментов, учитывающих интересы налогоплательщиков, сыграло введение специальных налоговых режимов.

Введенные в 1995–1998 годах и доработанные в 2002 году упрощенная система налогообложения (далее – УСН) и единый налог на вмененный доход (далее – ЕНВД), введенный в 2002 году единый сельскохозяйственный налог (далее – ЕСХН), а также поэтапное развитие патентной системы (далее – ПСН): сначала как объекта налогообложения внутри УСН, а с 2013 года – как самостоятельного специального режима, предоставили государству комплексный набор инструментов поддержки малого предпринимательства и позволили сохранить баланс между фискальными и предпринимательскими интересами при низком уровне налогового контроля [52; 64; 67].

Такая система из 4 специальных налоговых режимов для малого предпринимательства в Российской Федерации на период до 2013 года выстраивалась по матричному принципу, в которой центральное место занимала упрощенная система налогообложения [23]. УСН представляет собой декларационный режим, основанный на отчетности налогоплательщика, выполняющий функцию единого налога с пониженной ставкой, где в качестве объекта налогообложения выступали «доход» или «доход, уменьшенный на величину расхода».

В тех секторах экономики, где контроль за реальными денежными потоками затруднен, применялись ЕНВД и ПСН, основанные на расчете налоговой базы не по фактическим финансовым результатам, а исходя из

потенциального (вмененного) дохода [20]. Последний определялся с учетом физических показателей, таких как площадь торговых помещений, численность работников и иные параметры, позволяющие скорректировать оценку возможного дохода. Ключевое отличие ПСН от ЕНВД заключалось в ее ориентации на индивидуальных предпринимателей с минимальным числом работников.

Для поддержки сельскохозяйственного сектора предусматривалась ЕСХН, по механизму функционирования схожая с УСН. Основное различие между ними заключается в узкой отраслевой направленности ЕСХН и отсутствии ограничений по уровню дохода, как это реализовано на УСН. Данный режим доступен предпринимателям независимо от объема выручки при условии, что не менее 70% доходов формируется за счет сельскохозяйственной деятельности, что обеспечивает целевую поддержку аграрного сектора [6].

Однако, такая система порождала проблемы, которые заключаются в трех взаимосвязанных плоскостях.

Во-первых, многообразие режимов с собственными лимитами, ставками и объектами налогообложения порождало путаницу: предприниматель должен был одновременно отслеживать четыре главы НК РФ и региональные изменения. Ошибки или несвоевременный переход автоматически превращалась в доначисления и штрафы, поэтому экономия на налоге часто нивелировалась риском.

Во-вторых, администрирование было чрезмерно сложным для всех сторон. Инспекции вели отдельные реестры по каждому режиму, ежегодно обновляли коэффициенты для ЕНВД, сверяли физические показатели (площадь, штат) и контролировали 70-процентный критерий по ЕСХН. Предприниматели, в свою очередь, при совмещении, например ЕНВД и УСН должны были вести отдельный учет доходов и расходов, что требовало либо услуг бухгалтеров, либо глубокой доработки учетных программ.

В-третьих, бумажный характер отчетности усиливал человеческий фактор: разные формы деклараций и ошибки при ручном заполнении также могли приводить к возвратам и штрафам за несвоевременную сдачу. Ограниченная цифровизация не позволяла быстро исправлять ошибки и эффективно взаимодействовать с налоговыми администрациями.

Вместе с тем с развитием цифровых технологий к 2025 году налоговая администрация значительно расширила свои возможности по контролю за уплатой налогов и взаимодействию с налогоплательщиками, что стало важным фактором в дальнейшем совершенствовании налоговой системы.

Постепенный переход автоматизированной информационной системы «Налог» (далее – АИС «Налог») на модульную архитектуру [69], а также ее масштабирование от локальной или региональной системы до федерального уровня, значительно расширив возможности налогового администрирования, позволило налоговым органам проводить всесторонний анализ и синтез деловых процессов не только на региональном, но и на федеральном уровне на основе единой информационной базы больших данных, что, в частности, отмечают А.В. Изотов и И.Т. Батаев [16; 22].

Параллельно с этим, один из основных механизмов учета фактического (реального) дохода предпринимателя, а именно контрольно-кассовая техника, претерпел значительную модернизацию. В начале 2000-х годов данные контрольно-кассовой техники (далее – ККТ) имели незначительную роль при определении налоговой базы предпринимателя ввиду следующих причин:

- 1) невозможность сплошного контроля за всеми устройствами ККТ на предмет ее применения и отражения полноты учета выручки;
- 2) невозможность оперативного получения сведений с ККТ по причине снятия счетчиков 1 раз в год в налоговом органе при замене ЭКЛЗ (электронной контрольной ленты защищенной).

Однако начиная с 2016 года устройства ККТ были оснащены фискальными накопителями, обеспечивающими хранение неизменной информации о расчетах предпринимателя и защищенными

криптографической защитой [15], а также получили возможность передавать информацию об этих расчетах в налоговые органы в режиме реального времени, тем самым предоставляя налоговым органам доступ к информации о транзакциях предпринимателя, на основании которых можно проводить аналитическую работу и выявлять аномалии в применении ККТ [64].

Также налоговые органы, начали процесс по формирования цифрового профиля налогоплательщика, одним из этапов которого стало создание сервисов «Личный кабинета налогоплательщика» в 2012 году и «Личный кабинет юридического лица» в 2014 году. Личные кабинеты предоставляют налоговым органам ряд существенных преимуществ, так как они облегчают взаимодействие с налогоплательщиками, позволяя проводить операции и обмениваться информацией в онлайн-режиме [64]. Это снижает необходимость личных визитов и обработки бумажных документов, что в свою очередь уменьшает затраты на административные процессы и снижает вероятность ошибок при работе с документами [11; 12; 22].

Таким образом развитие цифровых технологий и совершенствование системы налогового администрирования привели к созданию нового пятого специального налогового режима для малого предпринимательства – налога на профессиональный доход (далее – НПД), основная цель которого заключалась в легализации и выводе из теневого сектора самозанятых граждан. НПД можно рассматривать как продвинутый цифровой аналог патентной системы налогообложения 2005 года, но основанный на реальных, а не на потенциальных доходах. В соответствии с Федеральным законом от 27.11.2018 № 422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход», физические лица, занятые предпринимательской деятельностью без наемных сотрудников, получили возможность применять этот специальный налоговый режим. НПД освобождает от уплаты налога на доходы физических лиц и налога на добавленную стоимость, а также предоставляет возможность уплаты налога по ставкам 4% или 6% в зависимости от контрагента и без обязательных

страховых взносов [9]. Благодаря цифровым платформам, таким как мобильное приложение «Мой налог», самозанятые получили возможности легко фиксировать и отражать свои доходы и уплачивать налоги без лишних административных барьеров. Для налоговых органов это означает более прозрачный и эффективный процесс сбора налогов с уменьшенными издержками на администрирование, поскольку процесс от постановки на учет до уплаты налогов автоматизирован.

Также столь стремительное развитие возможностей налогового контроля поставило под сомнение целесообразность режимов, основанных на потенциальном (вмененном) доходе. Решение об отмене ЕНВД с 1 января 2021 г. стало результатом анализа его недостатков:

- 1) вмененный доход лишь приблизительно отражал масштаб деятельности: одни компании платили меньше, чем следовало из их оборотов, другие – фиксированный налог даже при убытках;
- 2) система, задуманная как упрощенная, требовала отдельного учета при совмещении ЕНВД с другими режимами;
- 3) ЕНВД проектировался для офлайн-форматов (лавки, киоски, рынки) и не учитывал интернет-торговлю, маркетплейсы;
- 4) доля поступлений от ЕНВД сокращалась, а возможности фискальных органов позволяли администрировать налоги на основе реальных результатов [57; 74; 81].

После отмены ЕНВД встал вопрос не только об оптимальном режиме для малого предпринимательства, но и дальнейшем существовании другого специального налогового режима, основанного на потенциальном (вмененном) доходе, а именно ПСН. Налоговые органы взяли курс на переход от презумптивного налогообложения к режимам, основанным на реальных данных о хозяйственной деятельности – фактических транзакциях, оплатах и поступлениях [64].

Параллельное развитие цифровых налоговых продуктов и сервисов сопровождалось активным прогрессом банковских технологий, что

существенно повысило удобство и эффективность безналичных платежей для пользователей. Это стало возможным благодаря внедрению разнообразных аналитических сервисов и систем стимулирования, таких как бонусные программы и кэшбэк. Согласно статистическим данным, в 2021 году доля безналичных расчетов в розничной торговле России достигла 85,8%, что свидетельствует о значительном сдвиге в предпочтениях потребителей и предпринимателей [87].

Одним из фундаментальных преимуществ безналичных платежей является их прозрачность. Каждая транзакция фиксируется с уникальным идентификационным номером, что обеспечивает возможность точного отслеживания денежных потоков [64].

Таким образом, сформировались предпосылки для трансформации подходов к налогообложению предпринимательства. Вместо систем, опирающихся на предположительный (вмененный) доход, появились возможности реализации транзакционного налогообложения, при котором налог исчисляется напрямую из реальных финансовых потоков в момент их осуществления [64].

Суть этого подхода в том, что объектом налогообложения признается сама финансовая операция в момент ее совершения, а ставка налога (как правило, низкая) взимается автоматически с любого платежа или перевода. При таком построении системы отпадает необходимость в предположениях о доходах или расходах, а сам налог удерживается по факту каждого движения средств. Подобные идеи, разрабатывавшиеся еще в 1970-х годах (например, в контексте «налога Тобина» на валютные транзакции) [154], получили более радикальное выражение в концепциях автоматического платежного налога Эдгара Л. Файге и исследованиях бразильского экономиста Маркоса Синтры [116; 122].

В классической модели Файге, которая часто упоминается в экономической литературе как Automated Payment Transaction Tax, предполагается единая ставка, распространяющаяся на все добровольные

платежи без исключения. Благодаря обширнейшей налоговой базе – фактически всему обороту национальной финансовой системы – в теории достаточно ввести минимальную ставку, чтобы заменить прочие налоги на прибыль, имущество или продажи. Фактическое удержание налога при этом происходит непосредственно в банковских или платежных системах, которые в режиме реального времени вычисляют необходимую сумму и перечисляют ее в бюджет, подобно комиссии за транзакцию. Таким образом, системы декларирования и ручные проверки деклараций могут быть сведены к минимуму: каждая операция уже отмечена в цифровом пространстве, а соответствующий налог автоматически исчислен.

Сторонники такого транзакционного подхода указывают, что благодаря его универсальности снижается риск уклонения от уплаты: любые платежи, независимо от назначения, подпадают под обложение. Более того, этот механизм обеспечивает прозрачность, поскольку налоговый орган получает информацию о каждом платеже, не дожидаясь предоставления отчетности.

С экономической точки зрения идея одного налога на все транзакции может показаться слишком смелой, однако ее прогрессивность в научном сообществе объясняется как раз универсальностью и простотой.

Тем не менее противники транзакционного налога сомневаются в том, сможет ли столь низкая ставка действительно покрыть все государственные потребности и не вызовет ли мультиступенчатое налогообложение цепочки подряд и субподрядчиков неоправданного роста издержек. Возражения вызывает и отсутствие привычных вычетов на затраты, поскольку при транзакционном налогообложении ставка распространяется на всю сумму платежа, а не на «доход, уменьшенный на величину расхода» [121; 142].

В контексте развития цифровой экономики прозрачность финансовых потоков представляет собой не только фискальное преимущество, но и серьезный вызов. Транзакционный налог, взимаемый в автоматическом режиме, фактически переплетает банковскую инфраструктуру с налоговой системой, и функция «налогового агента» во многом передается

технологическим посредникам: банкам, платежным сервисам. Это требует жестких мер информационной безопасности и надежной правовой базы, которая бы регулировала вопросы защиты персональных данных и распределения ответственности за возможные технические сбои.

Несмотря на эти дискуссии, очевидно одно: реальный доход в эпоху повсеместных онлайн-касс и электронных счетов легче фиксируется непосредственно на этапе совершения платежа.

Реальным шагом в сторону налогообложения с элементами транзакционного подхода в России стало как раз внедрение налога на профессиональный доход, а также АУСН в 2022 году [10]. В отличие от ПСН, основанной на потенциальном годовом доходе, АУСН рассчитывает налог, опираясь на фактические данные о совершаемых транзакциях. Сбор информации осуществляется автоматически благодаря интеграции цифровых платформ, которая собирает данные о реальных транзакциях, поступающие напрямую из банковских и кассовых систем, благодаря чему расчет налога происходит автоматически налоговой администрацией.

Несмотря на сходство с упрощенной системой налогообложения, АУСН характеризуется собственными налоговыми ставками и пороговыми критериями. Налоговые ставки в АУСН выше, поскольку в них включены суммы страховых взносов, которые предприниматель не уплачивает отдельно. Например, при налоговой ставке 8% на объекте налогообложения «доходы» – 2% фактически направляются на уплату страховых взносов. На объекте «доходы, уменьшенные на расходы» при ставке 20% на страховые взносы отводится 5%. Такое распределение обеспечивает формирование сумм страховых взносов независимо от размера выплачиваемой заработной платы, что стимулирует предпринимателей официально трудоустраивать работников. Хотя налоговым агентом по НДФЛ для сотрудников на АУСН является сам предприниматель, расчет и удержание налога на доходы физических лиц осуществляются непосредственно уполномоченной кредитной организацией.

Обязательным условием при этом является выплата заработной платы исключительно в безналичной форме через такую организацию.

Несмотря на эволюцию специальных налоговых режимов, их поэтапная трансформация привела к тому, что в настоящее время для субъектов малого предпринимательства предусмотрено уже пять самостоятельных режимов налогообложения. Подобное многообразие, на первый взгляд демонстрирующее гибкость и адаптивность налоговой политики, фактически порождает ряд системных дисфункций. Все перечисленные режимы ориентированы на решение идентичной задачи – минимизации совокупной налоговой нагрузки за счет замены классического комплекса налогов единым платежом, основанным на реальном или потенциальном доходе предпринимателя. Тем самым происходит функциональное дублирование, где каждый режим выполняет схожие фискальные и стимулирующие функции, но при этом сохраняет собственный набор правил и отчетных форм [60; 63].

К схожему выводу приходит и профессор В.Г. Пансков, отмечая, что наличие нескольких перекрывающихся специальных налоговых режимов в российской системе налогообложения не оправдывает себя с точки зрения бюджетной и экономической эффективности. По его мнению, дальнейшее дробление режимов, в том числе введение АУСН, может ослабить налоговую базу и требует пересмотра подходов к налогообложению малого бизнеса в пользу более рационализированной и адресной модели [56].

При оценке целесообразности каждого из специальных налоговых режимов с точки зрения методологии особое внимание следует обратить на те, которые используют в качестве объекта налогообложения «потенциальный доход». В настоящее время к таким режимам относится только ПСН. Исторически налоги на потенциальный доход были введены в условиях низкого уровня налогового администрирования и необходимости легализации предпринимательской деятельности, находившейся в тени. Однако на сегодняшний день многие из этих проблем уже решены благодаря развитию цифровых технологий и усилению налогового контроля.

Механизм налогообложения на основе потенциального дохода трудно назвать справедливым по отношению к предпринимателям. Например, если потенциальный годовой доход индивидуального предпринимателя с учетом всех коэффициентов составляет 6 миллионов рублей, то он обязан уплатить налог в размере 360 тысяч рублей вне зависимости от фактически полученного дохода. Это означает, что даже при убытках предприниматель вынужден нести налоговое бремя. С другой стороны, если фактический доход превышает 6 миллионов рублей, сумма налога остается неизменной, что приводит к неравномерности налоговой нагрузки и искажению конкуренции [46].

В противоположность этому, объекты налогообложения «доход», «доход, уменьшенный на расход» и «минимальный налог» в рамках упрощенной системы налогообложения являются более справедливыми. Они основаны на реальных финансовых показателях предпринимателя и позволяют применять прогрессивную шкалу налогообложения.

Среди налогов, основанных на реальном доходе, особую дискуссию вызывает единый сельскохозяйственный налог. Его используют лишь 85 457 предпринимателей по сравнению с 4 482 765 на УСН по состоянию на конец 2023 года, а методы расчета схожи с УСН [105; 106]. С 2025 года эти системы стали еще более схожими, поскольку предприниматели на УСН, аналогично предпринимателям на ЕСХН, являются плательщиками НДС и логично было бы в перспективе ЕСХН упразднить, ввиду возможности их объединения. Это ставит под сомнение эффективность ЕСХН как отдельного налогового режима и возможной интеграции с УСН.

Однако, основное отличие ЕСХН от УСН заключается как раз в узкой специализации и отсутствии ограничений по уровню дохода. ЕСХН доступен предпринимателям с любым доходом, если не менее 70% выручки связано с сельскохозяйственной деятельностью, что обеспечивает адресную поддержку этой группы. При этом переработчики сельхозпродукции, не занимающиеся ее производством, не могут применять ЕСХН.

Таким образом отмена ЕСХН как отдельного специального налогового режима несет риски для продовольственной безопасности, поскольку увеличение налоговой нагрузки на крупных сельхозпроизводителей может вызвать рост цен на продовольствие. Несмотря на возможный рост налоговых поступлений в краткосрочной перспективе, это угрожает долгосрочной устойчивости сельскохозяйственного сектора. С учетом социальной значимости и вклада в развитие сельских территорий, сохранение ЕСХН необходимо для стабильного роста сельскохозяйственного сектора.

Дополнительно вызывает сомнения целесообразность сосуществования УСН при наличии его технологического аналога – АУСН. При успешном завершении эксперимента по внедрению АУСН в перспективе она может стать полноценной заменой классической версии УСН, предлагая более современные и эффективные методы налогового администрирования.

Что касается налога на профессиональный доход, его значимость не вызывает сомнений. НПД не имеет полных аналогов и предлагает уникальные преимущества в виде удобства и простоты, что способствует эффективной легализации самозанятых граждан в России [50].

Таким образом, из пяти существующих специальных налоговых режимов приоритетом является сохранение и развитие двух флагманских проектов – АУСН и НПД, которые интегрируют передовые технологии и инновационные подходы, обеспечивая эффективное налоговое администрирование и удобство использования у пользователей. Также обосновано сохранение ЕСХН, учитывая его значительную социальную роль и вклад в развитие сельхозпроизводителей. Вместе эти три режима формируют трехкомпонентную систему специальных налоговых режимов (АУСН, ЕСХН и НПД), которые могут заменить существующие пять специальных режимов (ЕСХН, УСН, АУСН, ПСН, НПД).

Необходимо еще раз отметить, что режимы, основанные на потенциальном доходе, считаются морально устаревшими и неэффективными, поэтому их следует постепенно упразднять, как это уже произошло с ЕНВД

в 2021 году. Однако важно учитывать, что субъектоориентированная направленность режимов, основанных на вмененном (потенциальном) доходе, заключающаяся в предоставлении индивидуальной налоговой нагрузки в зависимости от вида деятельности, имеет свои преимущества. Эти элементы следует перенести и адаптировать в рамках развития АУСН, возможно, через внедрение уникальных условий или критериев применения для различных категорий предпринимателей. Такой подход позволит сохранить положительные стороны устаревших режимов, интегрируя их в более современные и эффективные налоговые механизмы.

2.2 Анализ фискального вклада специальных налоговых режимов и направления их оптимизации

С методологической точки зрения оценка пяти действующих специальных налоговых режимов требует не только выявления их теоретической обоснованности, но и анализа реальных результатов их применения. В частности, актуальным представляется исследование того, насколько данные режимы успешно справляются с двумя ключевыми задачами:

- 1) обеспечивают поддержку малого предпринимательства за счет снижения налогового бремени;
- 2) формируют достаточный объем налоговых поступлений в бюджет (фискальная функция) [27].

Учитывая, что ранее полученные выводы указывают на слабую стимулирующую роль государственных мер в отношении поддержки малого предпринимательства, важно сосредоточиться на детальном рассмотрении вопроса о налоговых поступлениях, формируемых в рамках специальных налоговых режимов, и оценить их фискальную эффективность.

Согласно отчетным данным ФНС России, представленным в таблице 19 и отраженным в отчете ФНС по форме 1-НМ, фискальный вклад от

предпринимателей, применяющих специальные налоговые режимы, по сравнению с общими налоговыми поступлениями в консолидированный бюджет является не столь существенным.

Таблица 19 – Сравнительный анализ фискального вклада специальных налоговых режимов и иных налоговых доходов бюджета

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Общее количество субъектов МСП, в единицах	5 916 906	5 684 561	5 866 703	5 991 349	6 347 771	6 588 535
Налоговые доходы, млрд руб.	22 510,63	20 713,74	28 129,15	31 093,55	38 202,57	43 078
Налог на прибыль организаций, млрд руб.	4 363,33	4 015,94	6 082,51	6 031,42	8 226,51	8 043,40
Налог на прибыль организаций, в процентах	19,38	19,39	21,62	19,4	21,53	18,67
НДФЛ, млрд руб.	3 956,41	4 250,14	4 884,53	5 385,55	6 858,48	8 369,81
НДФЛ, в процентах	17,58	20,52	17,36	17,32	17,95	19,43
НДС, млрд руб.	4 486,62	4 490,46	5 789,37	6 357,21	8 288,88	9 384,21
НДС, в процентах	19,93	21,68	20,58	20,45	21,7	21,78
Специальные налоговые режимы для бизнеса, млрд руб.	588,69	586,06	808,05	985,98	1 068,93	1 483,96
Отношение специальных налоговых режимов для бизнеса и налоговых доходов, в процентах	2,62	2,83	2,87	3,17	2,8	3,44

Источник: составлено автором по материалам [82; 100; 103; 105; 106].

Конечно, можно сказать, что за последние 5 лет налоговые поступления по специальным налоговым режимам возросли более чем на 50%, но стоит учитывать, что данная статистика приводится в фактических суммах поступлений, не учитывая инфляцию, накопленную за эти же 5 лет. Таким образом, более корректно будет опираться на соотношение сумм поступивших налоговых платежей по специальным налоговым режимам к суммам общих налоговых поступлений. Так, участие малого предпринимательства в формировании общих налоговых поступлений на протяжении исследуемого периода варьируется в среднем на значении 3%. При этом с 2019 по 2024 годы

наблюдается несущественное увеличение доли малого предпринимательства в формировании доходной базы бюджетной системы страны с 2,62% до 3,44%.

По сравнению с другими налоговыми доходами, такими как налог на прибыль организаций, налог на доходы физических лиц и налог на добавленную стоимость, поступления от специальных налоговых режимов остаются в десятки раз ниже. Это подчеркивает, что вопреки увеличению участия малого предпринимательства в формировании доходной части бюджета, его вклад в бюджетную систему остается ограниченным по сравнению с другими источниками формирования бюджета и не играет существенной роли в его формировании.

Рассматривая специальные налоговые режимы для малого предпринимательства по отдельности следует отметить преобладающую долю поступлений от упрощенной системы налогообложения по сравнению с другими специальными налоговыми режимами, что отражено в таблице 20. Так, поступления от упрощенной системы налогообложения более чем в 5 раз выше, чем от остальных специальных налоговых режимов вместе взятых, что позволяет судить об его лидирующей позиции.

Таблица 20 – Поступление от специальных налоговых режимов в консолидированный бюджет России в разрезе специальных налоговых режимов

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
1	2	3	4	5	6	7
Общее количество субъектов МСП, в единицах	5 916 906	5 684 561	5 866 703	5 991 349	6 347 771	6 588 535
Налоговые доходы, млрд руб.	22 510,63	20 713,74	28 129,15	31 093,55	38 202,57	43 078,28
Специальные налоговые режимы для бизнеса, млрд руб.	588,69	586,06	808,05	985,98	1 068,93	1 483,96
УСН, млрд руб.	492,89	502,14	715,93	884,97	966,22	1 316,33
УСН, в процентах	2,19	2,42	2,55	2,85	2,53	3,06
АУСН, млрд руб.	0	0	0	0	1,06	2,34
АУСН, в процентах	0	0	0	0	0,001	0,01
ЕНВД, млрд руб.	65,03	52,02	13,71	-0,01	0	0

Продолжение таблицы 20

1	2	3	4	5	6	7
ЕНВД, в процентах	0,29	0,25	0,05	0	0	0
ЕСХН, млрд руб.	15,71	15,29	20,32	19,79	17,36	24,45
ЕСХН, в процентах	0,07	0,07	0,07	0,06	0,05	0,06
ПСН, млрд руб.	13,92	13,3	36,77	43,78	24,5	45,58
ПСН, в процентах	0,06	0,06	0,13	0,14	0,06	0,11
НПД, млрд руб.	1,14	3,31	21,32	37,45	59,81	95,26
НПД, в процентах	0,01	0,02	0,08	0,12	0,16	6,42
Отношение специальных налоговых режимов для бизнеса и налоговых доходов, в процентах	2,62	2,83	2,87	3,17	2,8	3,44

Источник: составлено автором по материалам [82; 96; 100; 105; 106].

Это в первую очередь может объясняться критериями, установленными для их применения. Так применять упрощенную систему налогообложения, в соответствии с законодательством о налогах и сборах Российской Федерации, может достаточно большое количество предпринимателей за счет более высоких пороговых критериев применения по сравнению с другими специальными налоговыми режимами, что представлено в таблице 21.

Таблица 21 – Критерии применения специальных налоговых режимов для малого предпринимательства

Показатель	ЕСХН	УСН	АУСН	ПСН	НПД
Форма предприятия	Организации и ИП			ИП	ИП и физлица
Размер выручки, млн руб. в год	–	До 200 с корректировкой на коэффициент-дефлятор для соответствующего года (с 2025 года до 450)	До 60	До 60	До 2,4
Численность работников, в единицах человек.	До 300 – для рыболовецких хозяйств	До 130	До 5	До 15	Нельзя иметь наемный персонал
Остаточная стоимость ОС, млн руб.	–	До 150 (с 2025 года до 200)		–	
Участие других организаций в УК организации, в процентах	–	До 25		–	

Источник: составлено автором по материалам [5; 6; 9; 10].

При анализе динамики количества субъектов предпринимательства, использующих специальные налоговые режимы, также необходимо акцентировать внимание на патентной системе налогообложения, а именно на ее особенности – патентная система применяется только в отношении отдельных видов деятельности и следовательно не может применяться вне связи с общей системой налогообложения или вне совмещения с другими специальными налоговыми режимами, такими как упрощенная система налогообложения или единый сельскохозяйственный налог. Таким образом, данный фактор не позволяет произвести анализ, путем простого нахождения доли количества налогоплательщиков каждого специального налогового режима.

Вместе с тем, представляется возможным проведение общего анализа для выявления тенденций и закономерностей в динамике числа субъектов предпринимательства, применяющих специальные налоговые режимы, что отражено в таблице 22.

Таблица 22 – Количество предпринимателей, применяющие специальные налоговые режимы

В единицах

Режимы	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
УСН	3 386 887	3 536 392	4 214 079	4 268 152	4 482 765	4 768 672
ЕСХН	94 633	91 111	88 240	86 127	85 457	83 894
ПСН	340 226	359 324	1 264 591	1 283 655	1 356 592	1 452 434
НПД	0	1 603 638	3 862 114	6 561 475	9 278 730	12 466 577
ЕНВД	1 968 497	1 637 495	0	0	0	0

Источник: составлено автором по материалам [82; 96; 100; 105; 106].

Согласно статистическим данным, количество субъектов, применяющих упрощенную систему налогообложения, на конец 2024 года составляет 4 768 672 (с учетом предпринимателей, совмещающих УСН с ПСН). Данный специальный налоговый режим на протяжении исследуемого

периода показывает устойчивый рост с резким скачком в 2021 году. Всплеск выбора УСН как системы налогообложения обусловлен миграцией предпринимателей с переставшего действовать в том же году ЕНВД. Учитывая, что аналогичный всплеск регистраций наблюдается и на патентной системе налогообложения, можно произвести взаимосвязь о существенном росте именно количества предпринимателей, совмещающих ПСН и УСН. В пользу данного предположения говорит также и схожесть ПСН и ЕНВД в части объекта налогообложения, в которых выступает непосредственно вмененный (потенциальный) предпринимателю доход, что характеризует ПСН как приемника ЕНВД.

Рассматривая НПД также необходимо отметить его рост, причем более стремительный чем у всех специальных налоговых режимов вместе взятых. По состоянию на 01.04.2025 количество человек, применяющих НПД, уже перешагнуло отметку в 10 миллионов (13 021 255 человек) [96].

Однако для более точного статистического анализа НПД необходимо учитывать его особенность по сравнению с другими специальными налоговыми режимами. Так, плательщики НПД имеют возможность добровольно уплачивать страховые взносы будучи даже поставленными на учет в качестве индивидуального предпринимателя. При этом индивидуальные предприниматели на иных специальных налоговых режимах, представленных в анализе, имеют обязательные фиксированную, а также дополнительную часть страховых взносов к оплате, что в свою очередь мотивирует индивидуальных предпринимателей, в случае отсутствия у них предпринимательской активности, к своевременному снятию с регистрационного учета. Плательщики НПД такой мотивацией не обладают, что делает нахождение на НПД без фактического осуществления предпринимательской деятельности менее обременительным. Таким образом общее количество самозанятых граждан, «вышедших из тени» и ставшими плательщиками НПД,

смешивается с уже не осуществляющими предпринимательскую деятельность, но все еще находящимися на учете в качестве плательщиков НПД, предпринимателями. Следовательно, целесообразно для анализа количества плательщиков НПД учитывать исключительно самозанятых, имеющих доход.

По состоянию на 31.03.2025 количество плательщиков НПД, имеющих доход, облагаемый НПД за последние 12 месяцев, насчитывалось 8 277 085 человек. В сравнении с общим показателем плательщиков НПД на эту же дату (13 021 255 человек), можно сделать вывод об 4 744 170 или 36% предпринимателей [96], которые фактически не осуществляют предпринимательскую деятельность, но при этом не снялись с регистрационного учета. Проведение аналогичного анализа за более раннее даты не представляется возможным ввиду отсутствия аналогичной информации за прошлые года, однако, наличие даже 8 миллионов плательщиков НПД позволяет охарактеризовать его как самый массовый и быстрорастущий специальных налоговый режим.

Наименее популярным специальным налоговым режимом выступает единый сельскохозяйственный налог. Из общего числа налогоплательщиков на конец 2024 года 83 894 предпринимателя применяют данный специальный налоговый режим [105]. Столь незначительное количество налогоплательщиков объясняется особенностями данного налога, согласно которым единый сельскохозяйственный налог может применяться лишь налогоплательщиками, чей доход от основной сельскохозяйственной деятельности превышает 70%, что свидетельствует о целевом характере направленности данного режима [63].

Вместе с тем, проведя сопоставление количества плательщиков специальных налоговых режимов с их поступлениями в бюджет, можно указать, что эффективность ЕСХН почти не уступает эффективности от УСН. Количество поступлений на 1 налогоплательщика у

них примерно равны, также, как и поступления от НПД и ПСН, что показано в таблице 23.

Таблица 23 – Соотношение поступлений от специальных налоговых режимов и количеством их применения на 01.01.2025

Показатель	УСН	ЕСХН	ПСН	НПД
Количество плательщиков, в единицах	4 768 672 (с учетом совмещения ПСН)	83 894 (с учетом совмещения ПСН)	1 452 434	7 978 609 (скорректировано по физическим лицам, имеющим доход)
Поступления в бюджет, млрд руб.	1 316,33	24,45	45,58	95,26
Количество поступлений на 1 налогоплательщика, в руб.	276 037	291 439	31 382	11 939

Источник: составлено автором по материалам [96; 100; 102; 105; 106].

Однако, учитывая, что превалирующая часть от общих налоговых поступлений по специальным налоговым режим в бюджет приходится на УСН, а также существенное количество плательщиков выбравшие этот специальный налоговый режим, дальнейшее исследование целесообразно проводить с акцентом на УСН, как основного и крупнейшего специального налогового режима. Отметим, что анализ автоматизированной упрощенной системы налогообложения в текущий момент невозможен ввиду отсутствия отчетов по данному режиму

Основных плательщиков упрощенной системе налогообложения можно выделить в две категории, а именно организации (они же юридические лица) и индивидуальные предприниматели. Также упрощенная система налогообложения имеет сразу несколько объектов налогообложения на выбор налогоплательщика, а именно «Доходы» и «Доходы, уменьшенные на величину расходов», что отражено в таблице 24.

Таблица 24 – Структура упрощенной системы налогообложения в разрезе организационных структур и объекта налогообложения

В единицах

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Количество	3 386 887	3 536 392	4 214 079	4 268 152	4 482 765	4 768 672
Из них: Организации	1 462 615	1 426 743	1 445 424	1 432 728	1 443 035	1 453 248
Доходы	740 082	716 806	717 054	712 517	726 290	740 328
Доходы – Расходы	722 533	709 937	728 370	720 211	716 745	712 920
ИП	1 924 272	2 109 649	2 768 655	2 835 424	3 039 730	3 315 424
Доходы	1 616 217	1 777 483	2 357 463	2 424 312	2 621 886	2 880 382
Доходы – Расходы	308 055	332 166	411 192	411 112	417 844	4 350 42

Источник: составлено автором по материалам [106].

Проводя анализ упрощенной системы налогообложения в разрезе этих категорий и объектов за 2024 год, можно выделить существенное превосходство числа ИП применяющих УСН над организациями почти в 2 раза (ИП – 3 315 424; Организации – 1 453 248). При этом такой существенный разрыв между количеством ИП и организаций наблюдается не на всем протяжении исследуемого периода, а скорее характеризуется как ежегодно прогрессирующий, что позволяет сделать вывод о росте предпочтений предпринимателей в регистрации в качестве индивидуального предпринимателя. Такую прогрессирующую диспропорцию можно попытаться объяснить рентоориентированным поведением предпринимателей, вызванным предоставлением государством налоговых преференций в виде ставки 0% для впервые созданных ИП, а также пониженной налоговой ставки вызывает у налогоплательщиков, делая одну организационную форму более привлекательной, нежели чем другую.

В то же время анализ эффективности налоговых каникул, устанавливаемых региональными органами власти, выявляет их низкую востребованность: из 935 630 новых ИП, зарегистрированных в 2024 году, лишь порядка 22 тысяч воспользовались данной льготой [102; 106].

Такой результат может свидетельствовать либо о слишком высоких требованиях, предъявляемых к видам деятельности (ограничения в пользу

производственных, социальных, научных, бытовых и гостиничных услуг), либо об ограниченной эффективности данного инструмента. Аналогичные выводы делает М.В. Пьянова, указывая на то, что большинство российских предпринимателей ориентированы на быстрое получение дохода при минимальных затратах, что не всегда достижимо в рамках видов деятельности, подпадающих под налоговые каникулы [59].

Также эта позиция находит отражение в раннем проделанном анализе, в части того, что в настоящее время наблюдается стремительный рост числа субъектов предпринимательства, занятых онлайн-торговлей, для которых формат ИП оказывается более удобным, чем регистрация организации.

Рассматривая структуру доходов предпринимателей, применяющих УСН, обратимся к сведениям о суммах доходов по данным бухгалтерской отчетности. Учитывая, что сведения о доходах индивидуальных предпринимателей относятся к налоговой тайне, в соответствии со статьей 102 НК РФ, произвести анализ структуры доходов возможно исключительно в части организаций.

Так, по данным таблицы 25, необходимо отметить сосредоточенность количества предпринимателей, а именно около 83% от общего количества, в диапазоне доходов до 60 миллионов рублей. При этом оставшиеся 17% предприниматели имеют доход в диапазоне от 60 до 220 миллионов рублей.

Таблица 25 – Количество предпринимателей со статусом юридического лица в диапазонах их доходов на 2023 год

Диапазон	Количество, в единицах	Доходы, тыс. руб.	Расходы, тыс. руб.	Прибыль/убыток, тыс. руб.
1	2	3	4	5
Без дохода	451 090	0	704 531 831	-704 531 831
> 0 до 100 тыс. руб.	60 237	2 328 058	384 150 697	-381 822 639
от 100 тыс. руб. до 1 млн руб.	179 030	87 141 532	259 219 569	-172 078 037
от 1 млн руб. до 5 млн руб.	312 241	834 790 603	1 019 134 913	-184 344 310
от 5 млн до 10 млн руб.	183 383	1 330 555 084	1 357 897 627	-27 342 542

Продолжение таблицы 25

1	2	3	4	5
от 10 до 15 млн руб.	122 692	1 389 646 435	1 359 644 239	30 002 196
от 15 до 20 млн руб.	79 365	1 379 159 351	1 322 122 575	57 036 775
от 20 до 25 млн руб.	60 971	1 365 890 517	1 328 453 344	37 437 174
от 25 до 30 млн руб.	48 242	1 322 607 511	1 244 077 082	78 530 428
от 30 до 35 млн руб.	39 268	1 272 678 918	1 196 424 226	76 254 692
от 35 до 40 млн руб.	33 091	1 238 744 373	1 179 538 574	59 205 798
от 40 до 45 млн руб.	28 097	1 192 325 393	1 117 159 419	75 165 974
от 45 до 50 млн руб.	24 466	1 160 418 153	1 099 551 269	60 866 884
от 50 до 60 млн руб.	40 370	2 213 624 475	2 064 299 663	149 324 813
от 60 до 100 млн руб.	98 829	7 670 690 457	7 127 251 235	543 439 222
от 100 до 150 млн руб.	63 677	7 809 382 426	7 474 730 636	334 651 790
от 150 до 200 млн руб.	36 351	6 274 905 163	5 775 836 886	499 068 277
от 200 до 220 млн руб.	1478	3 097 685 564	2 859 732 626	237 952 938

Источник: составлено автором по материалам [90].

В результате анализа прибыли до налогообложения организаций можно наблюдать явное проявление принципа Паретто. Если рассматривать распределение прибыли между предпринимателями, то становится очевидно, что 17% предпринимателей со статусом юридического лица генерируют 72% всей прибыли, в то время как 83% предпринимателей формируют оставшиеся 28% прибыли.

Учитывая, что анализ доходов был проведен в рамках диапазона, применимого к критериям УСН на 2023 год, можно сделать вывод, что принцип Паретто, прослеживаемый в распределении доходов юридических лиц, также будет актуален и в части формирования налоговых поступлений от УСН.

На основе установленного соотношения также можно сделать вывод о распределении налоговых поступлений от УСН или от специальных налоговых режимов в общем, так как большая их часть приходится на УСН. В

частности, из 3% поступлений от специальных налоговых режимов от всех налоговых поступлений лишь 0,84% (или 28%) будет генерироваться 83% предпринимателей, что является весьма скромным значением. Это свидетельствует о том, что основная масса налоговых поступлений от специальных налоговых режимов формируется предпринимателями-плательщиками УСН с доходами от 60 до 220 млн рублей, что приводит к необходимости рассмотреть вопросы о:

1) целесообразности столь высоких критериев применения УСН (с 2025 года критерии по УСН были увеличены до 450 млн руб.), а также их разрозненность по сравнению с другими специальными налоговыми режимами;

2) возможности перехода к прогрессивной шкале налоговых ставок в рамках предлагаемой трехкомпонентной системе специальных налоговых режимов.

Вывод о том, что свыше 70% поступлений по специальным налоговым режимам формируются предприятиями, чья выручка находится в диапазоне от 60 до 220 млн руб., тогда как совокупный вклад всех спецрежимов в доходы бюджетной системы не превышает 3%, позволяет судить о том, что именно группа предпринимателей с доходами в диапазоне от 60 до 220 млн руб. получают наибольшее преимущество от сниженной налоговой нагрузки, посредством специальных налоговых режимов.

Расширение в 2025 г. верхнего порога применения упрощенной системы налогообложения до 450 млн руб. фактически закрепило за компаниями, близкими к верхней границе статуса малое предприятие (800 млн руб. по Федеральному закону № 209-ФЗ), право пользоваться льготами, изначально рассчитанными на организации с существенно меньшим оборотом. Одновременно другие режимы остаются ограниченными значительно более низкими пределами – 2,4 млн руб. для налога на профессиональный доход и 60 млн руб. для патентной системы и автоматизированной УСН.

Такая асимметрия не только усиливает регрессию распределения налоговой нагрузки, но и создает институциональную неопределенность: субъект с выручкой 59 млн руб. способен выбирать между четырьмя системами, каждая из которых предъявляет собственные требования к отчетности, в то время как организация с оборотом 500 млн руб., формально относящаяся к малому предпринимательству, вынуждена перейти на общий режим.

Следовательно, вертикальное расширение лимита УСН оправдывает себя лишь как количественное увеличение аудитории льгот и не соответствует первоначальной задаче поддержки наиболее уязвимых хозяйствующих субъектов, в частности микропредприятий.

Опыт зарубежных стран позволяет проследить иные подходы к определению критериев специальных налоговых режимов, что представлено в приложении И.

В Кыргызской Республике пороговые значения для применения упрощенной системы налогообложения дифференцированы по организационно-правовой форме налогоплательщика: для индивидуальных предпринимателей верхний предел годового дохода установлен на уровне восьми миллионов сомов (примерно 8,2 млн рублей), тогда как для юридических лиц он повышен до тридцати миллионов сомов (около 31 млн рублей). Законодательно закреплено, что количественный критерий не может превышать годовой порог обязательной регистрации в качестве плательщика налога на добавленную стоимость, установленный Налоговым кодексом Кыргызской Республики в размере 30 миллионов сомов, а качественный критерий определяется численностью работников, допустимой для соответствующего вида экономической деятельности. Тем самым параметры упрощенной системы налогообложения структурно согласованы с общими национальными критериями отнесения хозяйствующих субъектов к малому предпринимательству [86].

В Азербайджанской Республике действующий упрощенный налоговый режим предусматривает верхний предел годовой выручки на уровне 200 000 манатов (около 9,48 млн рублей). Данное значение совпадает с установленным в национальной классификации малого предпринимательства, где к категории микропредприятий, которые включаются в состав малых, относят хозяйствующие субъекты с доходом не выше указанного порога [1].

В Федеративной Республике Бразилии налоговое стимулирование малого бизнеса осуществляется через режим «Simples Nacional», основанный на внутренне прогрессивной шкале ставок и установленном диапазоне пороговых значений выручки, что представлено в таблице 26.

Конфигурация режима соответствует национальной типологии хозяйствующих субъектов: к микропредприятиям относят компании с годовым доходом до 360 000 реалов, а к малым предприятиям – организации с выручкой от 360 000 до 4 800 000 реалов. Тем самым нормативные параметры «Simples Nacional» также институционально согласованы с общими критериям классификации субъектов предпринимательства [131].

Таблица 26 – Показатели критериев и налоговых ставок режима «Simples Nacional» на примере нескольких групп видов деятельности

Общий доход за 12 месяцев, в бразильских реалах	Общий доход за 12 месяцев, в тысячах российских рублей	Налоговая ставка		
		для компаний, которые занимаются рекламой, аудитом и другие, в процентах	для торговых компаний, в процентах	для производственных компаний, в процентах
до 180 000	до 3 227	15,50	4	4,50
от 180 000 до 360 000	от 3 227 до 6 454	18	7,30	7,80
от 360 000 до 720 000	от 6 454 до 12 909	19,50	9,50	10
от 720 000 до 1 800 000	от 12 909 до 32 274	20,50	10,70	11,20
от 1 800 000 до 3 600 000	от 32 274 до 64 548	23	14,30	14,70
от 3 600 000 до 4 800 000	от 64 548 до 86 064	30,50	19	30

Источник: составлено автором по материалам [131].

Однако в Республике Казахстан в 2025 году при критериях малого предпринимательства в размере 1 179 600 000 тенге (188 736 000 руб.) максимальный критерий специальных налоговых режимов не превышает 532 млн тенге то есть 85 120 000 рублей [2; 91].

Следует подчеркнуть, что в анализируемых юрисдикциях, где, подобно Российской Федерации, для поддержки малого предпринимательства применяются специальные налоговые режимы, наряду с распространенной практикой их гармонизации с критериями МСП устанавливаются сравнительно невысокие пороговые значения выручки. В частности, ни в одной из рассмотренных стран лимит дохода, позволяющий использовать льготный режим, не превышает эквивалента 100 млн рублей, что принципиально отличает их от российской практики с существенно более высокими пределами.

Продолжая анализ, обратим внимание на страны, в которых налоговая поддержка малого предпринимательства встроена в общую систему налогообложения, а не выделена в виде отдельных специальных налоговых режимов. Для таких стран характерны либо пониженные ставки в пределах корпоративного налога, либо адресные вычеты, но администрирование, как правило, при этом остаются единообразными для всех категорий налогоплательщиков.

В Германской правовой системе формальные критерии малого предприятия задаются общеевропейским определением (менее пятидесяти работников и не более десяти миллионов евро годового оборота или валюты баланса), однако основные налоговые послабления ориентированы на существенно меньший масштаб деятельности. С 1 января 2025 года освобождение от налога на добавленную стоимость возможно, если оборот предшествующего года не превышает 100 000 евро, а индивидуальные предприниматели и товарищества дополнительно пользуются освобождением от муниципального торгового налога на первые 24 500 евро прибыли. Таким образом, льготы охватывают преимущественно микробизнес, оставляя

значительную часть предприятий, формально относимых к категории «малых», в рамках общего режима [135].

Японское налоговое законодательство квалифицирует налогоплательщика для применения льготной ставки 15% к первым 8 млн иен прибыли на основании критерия оплаченного капитала, не превышающего 100 млн иен (около 900 тыс. долларов США). Те же пределы используются для стимулирующих норм по ускоренной амортизации, тогда как Закон о базовых малых и средних предприятиях устанавливает более высокие пороги, что подчеркивает адресный характер налоговых льгот [138].

В США льготы по отчетности предоставляются лишь тем налогоплательщикам, чья средняя трехлетняя выручка не превышает 30 млн долларов. Таким образом, реальные налоговые преимущества концентрируются в узком диапазоне микробизнеса, несмотря на гораздо более широкий общеэкономический критерий малого предприятия [125].

Характерно, что в большинстве экономически развитых стран вообще отсутствует специальный правовой институт, аналогичный российскому статусу «индивидуального предпринимателя». Физические лица хозяйствующие субъекты действуют без образования юридического лица, но их результат финансово-хозяйственной деятельности отражается непосредственно в личной налоговой базе точно так же, как заработная плата или инвестиционный доход.

Принципиальная черта такого подхода это обязательное функционирование прогрессивной шкалы индивидуального подоходного налога, где минимальная ставка ниже ставки корпоративного налога, позволяющей одновременно реализовать цели вертикальной справедливости и социальной защиты наиболее уязвимых групп «самозанятого» населения.

Американская федеральная система подоходного налогообложения служит хорошим примером. В 2025 г. базовые предельные ставки колеблются от 10% для годового дохода до 11 600 долларов США (931,6 тыс. руб.) до 37% для доходов свыше 609 350 долларов США (48,9 млн руб.), что отражено в таблице 27.

Таблица 27 – Критерии подоходного налога в США

Категория	Диапазон дохода, в долларах США	Диапазон дохода, в рублях	Ставка, в процентах
1	0 – 11,600	0 – 931,635	10
2	11,601 – 47,150	931,716 – 3,787,456	12
3	47,151 – 100,525	3,787,537 – 8,070,661	22
4	100,526 – 191,950	8,070,741 – 15,413,414	24
5	191,951 – 243,725	15,413,495 – 19,577,956	32
6	243,726 – 609,350	19,578,037 – 48,937,733	35
7	609,351 и выше	48,937,814 и выше	37

Источник: составлено автором по материалам [126].

Аналогичная модель действует в Канаде, Великобритании, Австралии и Новой Зеландии, что подтверждает устойчивость практики интеграции доходов «индивидуальных предпринимателей» в общее налоговое поле физического лица.

Отечественная налоговая политика также начала путь плавной прогрессии. В Послании Президента Федеральному собранию от 29 февраля 2024 г. была озвучена ключевая задача по модернизации налоговой системы Российской Федерации с горизонтом до 2030 год в целях создания более справедливой системы распределения налогового бремени, в которой более высокие доходы – как корпоративные, так и личные – будут облагаться более значительными налогами [93].

Введение в 2025 г. прогрессивной шкалы налога на доходы физических лиц, действие которой распространяется и на малое предпринимательство, теоретически открывает возможность рассматривать ее как более справедливую альтернативу специальным налоговым режимам при обложении индивидуальных предпринимателей [107]. Однако минимальная ставка данной шкалы, начинающаяся с 13%, оказывается менее выгодной по сравнению с более низкими ставками, действующими в рамках

существующих специальных налоговых режимов, и, следовательно, вряд ли способна побудить индивидуального предпринимателя добровольно перейти на общий порядок налогообложения.

Следовательно, простое распространение прогрессивной шкалы НДФЛ на индивидуальных предпринимателей не устраняет структурный дисбаланс. Это обстоятельство возвращает дискуссию к необходимости системной модернизации самих специальных режимов, чтобы их параметры соответствовали заявленной президентской концепции справедливого налогообложения.

Для этих целей, исходя из проведенного анализа, целесообразно ограничить сферу действия специальных налоговых режимов пределами, совпадающими с предложенными в рамках субъектоориентированного подхода критериями микропредприятий. Высвобождаемые при этом бюджетные ресурсы, которые перестанут обслуживать предпринимателей из диапазона более 120 млн руб., рационально направить на углубление льгот для наиболее уязвимых групп предпринимателей, в частности микропредприятий первого уровня.

В то же время деление сегмента микропредприятий на несколько подгрупп создает предпосылки для введения внутренней прогрессии ставок в рамках одного основного специального налогового режима. Для реализации данной модели целесообразно будет отказаться от патентной системы налогообложения (ввиду ее низкой фискальной эффективности и устаревшего подхода к определению объекта налогообложения), а также от традиционной УСН, которая базируется на устаревших способах отчетности и не позволяет эффективно пресекать возможное при прогрессивной ставке дробление в пользу трехкомпонентной системы специальных налоговых режимов, состоящей из АУСН, ЕСХН и НПД.

2.3 Перспективная модель транзакционного специального налогового режима: ключевые элементы

Современная цифровая экономика создает предпосылки для пересмотра специальных налоговых режимов для малого предпринимательства. Хотя действующие режимы упрощают расчет налоговых обязательств, они по-прежнему базируются на периодической отчетности и доверии к внесенным предпринимателем данным. Цифровые решения уже частично устраняют эти ограничения: автоматизируют сбор информации и расчет налогов, однако пока не раскрывают весь потенциал транзакционного подхода [22].

В транзакционном подходе предприниматель полностью освобожден от ручного расчета: цифровые системы налоговой администрации берут на себя сбор первичных документов, идентификацию операций и расчет налогов. Это гарантирует своевременное и точное исполнение обязательств и снижает риск ошибок и занижения налоговой базы.

Ключевым элементом такой модели специального режима является единый цифровой сервис, где:

- 1) при совершении продажи, оплаты или возврата данные о каждой транзакции моментально поступают в систему налоговой администрации;
- 2) предприниматель может лишь подтвердить корректность расчетов в личном кабинете и получить прозрачные отчеты и аналитику по своему бизнесу;
- 3) вся внутренняя логика расчетов встроена в алгоритмические модули, исключающие двусмысленность применения норм.

Основа архитектуры такого специального налогового режима строится на современных возможностях цифровых технологий. В центре модели находится API-шина, объединяющая различные системы. Налоговая администрация открывает стандартизованные интерфейсы для регистрации контрагентов, передачи данных о кассовых чеках и транзакциях, расчета обязательств и уплаты налогов, благодаря чему контрольно-кассовая техника,

коммерческие банки, ERP и CRM - системы и маркетплейсы обогащают налоговую администрацию единым потоком стандартизированных первичных документов, содержащие объем обязательный реквизитов (номером первичного документа, суммой, датой операции, наименованием контрагента и списком товаров или услуг), которые будут использованы для идентификации транзакции или расчета. Эти данные агрегируются в «витрине данных», где для каждого предпринимателя формируется актуальный расчет налоговой базы и суммы к уплате.

Полученная информация не только автоматизирует расчет налогов, но и создает основу для аналитики и прогнозирования. На ее базе можно построить:

- 1) субъектоориентированное налогообложение, где параметры режима (ставки, льготы, пороги) подстраиваются под реальные потребности предпринимателя;
- 2) инструменты мониторинга отклонений в поведении предпринимателя (резкие изменения оборотов, разрывы в цепочках документов, аномальные операции с аффилированными лицами) и проактивного реагирования;
- 3) модель поведенческого профиля для прогнозирования доходов и расходов, оценки финансовой устойчивости и планирования налоговой нагрузки.

В первую очередь автоматически поступающие транзакционные данные применимы для построения поведенческого профиля предпринимателя, при котором анализ денежных потоков дает возможность моделировать его типичные доходы и расходы, прогнозировать финансовую активность и фиксировать отклонения от привычных паттернов поведения.

Отклонения в поведении предпринимателя, будь то внезапные разрывы в цепочках первичных документов, резкие скачки или падения оборотов, а также всплески взаимных операций между связанными организациями будут восприниматься как главные сигналы для углубленного анализа, результатом которого может стать либо выявление схем ухода от налогов, дробления

бизнеса, либо выявление потребностей конкретного предпринимателя в оказании ему мер государственной поддержки. В части налоговых мер поддержки это может означать автоматическое предоставление налоговых каникул, переноса срока уплаты налога, понижения налоговой ставки или предоставление права на налоговый вычет в проактивном режиме.

В основе такой продвинутой аналитики лежат методы искусственного интеллекта. Уже сегодня в системе ФНС внедрена ИИ-модель, которая по данным кассовых чеков классифицирует вид деятельности, однако идеальная модель специального налогового режима должна также анализировать сведения о расчетах, передаваемых коммерческими банками и другими партнерами ФНС. Анализ таких источников позволит проводить комплексную верификацию всей совокупности операций, формирующих налоговую базу, и сопоставлять ее с данными, заявленными предпринимателем [61].

Для подтверждения работоспособности метода определения вида деятельности исходя из товарных позиций первичного документа был проведен эксперимент по распознаванию различных товарных позиций с разным качеством заполнения с использованием нейросетей Yandex GPT, Perplexity Labs, ChatGPT v.4o и Gemini Google. Результаты эксперимента, представленные в приложении К, свидетельствуют о том, что использование нейросетей позволяет достичь однозначного понимания не только перечня товаров, но и видов предпринимательской деятельности, к которым реализация данных товаров лучше всего подходит.

В контексте рассматриваемых моделей нейронных сетей, необходимо подчеркнуть, что они не имеют специфики работы, поскольку предназначены для решения широкого спектра задач. Однако модель, обученная непосредственно на массиве данных накопленной практики заполнения реквизита «наименование товара (работ, услуг)», может обеспечить не только идентификацию видов предпринимательской деятельности, но и обнаружение фактов некорректного заполнения. Более того, такая модель может быть использована для уведомления налогового органа и предпринимателя о

необходимости проведения профилактических мероприятий, направленных на предотвращение ошибок при заполнении реквизита.

Поскольку корректное определение кода ОКВЭД служит фундаментом для назначения индивидуальных мер поддержки, обнаружение расхождений между заявленным кодом и фактической деятельностью должно сопровождаться ужесточением санкций, в том числе увеличением административного штрафа за неформирование первичных документов или неверное их заполнение, чтобы минимизировать злоупотребления и обеспечить соблюдение требований налогового законодательства.

Собранные транзакционные данные образуют высокоструктурированные и качественные массивы, которые могут быть использованы не только для расчета налогов, но и для макроэкономического анализа. На их основе можно строить модели, выявляющие скрытые инфляционные процессы и показатели, недоступные при усредненных макроэкономических данных.

Для полноценного функционирования такой аналитической экосистемы необходимо перевести нормы налогового законодательства в машиночитаемый цифровой формат. Каждый новый акт должен иметь две взаимосвязанные редакции:

- 1) официальную юридическую – в привычном для законотворчества формате;
- 2) цифровую – содержащую формальные правила (алгоритмы) расчета ставок, налоговых баз, порогов и льгот.

Такая синхронизация позволяет транслировать любые изменения законодательства в виде обновлений алгоритмических модулей специального налогового режима, тем самым устраняя двусмысленность правоприменения и повышая прозрачность фискального регулирования.

Государственные органы получают гибкий инструмент для оперативной адаптации регуляторных механизмов к изменениям макроэкономической среды и мониторинга эффективности мер поддержки в реальном времени.

Предприниматели получают предсказуемое пространство стратегического и операционного планирования, снизят расходы на консультации и получат доступ к интерактивным персонифицированным сервисам.

Наличие формализованных цифровых правил закладывает основу для многоуровневых чат-ботов и виртуальных ассистентов на базе ИИ, работающих под контролем налоговых служб. Эти системы способны мгновенно обрабатывать обращения, развиваться от решения типовых вопросов к сопровождению сложных кейсов благодаря обучению на объеме информации разъяснений, судебной практики и анализу алгоритмов цифровых версий норм налогового законодательства, что в конечном счете повысит качество и скорость налогового консультирования и значительно сократит общие административные издержки.

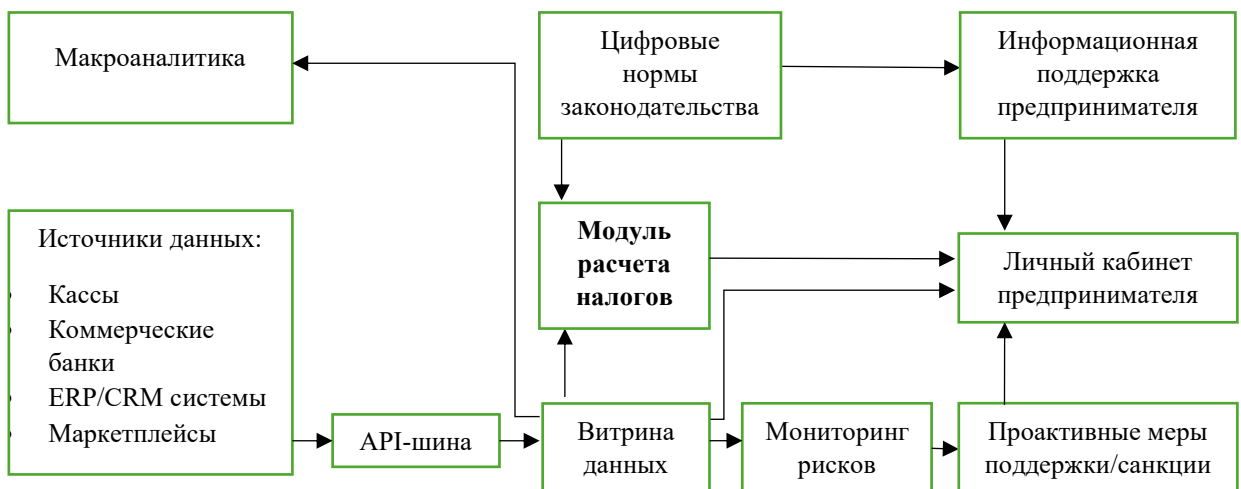
Однако, в основе такой перспективной модели специальных налоговых режимов лежит взаимное доверие между государством и малым предпринимательством. Исторически именно небольшие предприятия чаще прибегали к теневым схемам – работали с наличными без формирования первичных документов (что побудило ввести режимы на основе вменного дохода), занижали выручку и выдавали заработные платы наличными, не отчитываясь перед государством. Во многом это защитная реакция на сложность правил и высокие издержки традиционного налогового администрирования.

Вопрос обеспечения массового соблюдения кассовой дисциплины не может быть решен исключительно за счет упрощения технических средств контроля. Для формирования устойчивой привычки требовать и выдавать первичные документы необходима комплексная система стимулов и санкций. Так, в качестве позитивного поощрения может использоваться механизм независимого контроля: покупатель, оплативший покупку наличными, запросивший электронный кассовый чек и подтвердивший его через приложение налоговой службы, получает небольшой возврат средств в рамках НДСЛ или иные льготы. Публичное отображение результатов кассовой

дисциплины юридических лиц и ИП усиливает эффект социального контроля, в том числе через ESG-рейтинг предприятий, результаты которого могут учитываться в рамках кредитования, участия в госпрограммах или иных целях.

В части дестимулирующих мероприятий в отношении компаний, применяющих серые механизмы проведения транзакций и операций рассмотреть вариант прогрессивного штрафа при неоднократном выявлении нарушений и уклонений, а также механизм отмены или снижения льгот в рамках применяемой ими единой системы специальных налоговых режимов. Дополнительное давление создает публичное маркирование нарушителей в ESG-рейтинг предприятия в приложениях ФНС – торговая точка, замеченная в серых оборотах, сразу попадает в зону риска, что влияет на репутацию и трафик клиентов и трафик клиентов [61].

В совокупности эти возможности, как показано на рисунке 8, формируют замкнутый контур данных «сбор → обогащение → аналитика → проактивные действия», что для бизнеса означает сокращение бумажной отчетности, мгновенные взаимозачеты обязательств и персонализированные льготы, а для налоговой администрации сужение серой зоны и принципиальный переход от декларативного к сервисному, предсказуемому налоговому администрированию.



Источник: составлено автором.

Рисунок 8 – Механизм работы налога с элементами транзакционного налогообложения

Несмотря на очевидную эффективность транзакционного подхода, перевод расчета налогов в полностью автоматизированный формат образует несколько системных рисков, которые необходимо учитывать.

Первые это технические риски. Автоматизированная система налогообложения на основе транзакционных данных критически зависит от точности и полноты обрабатываемой информации. Потеря или искажение данных на любом этапе (например, сбой при передаче данных от кассового аппарата в центральную систему или повреждение хранилища базы данных) может привести к ошибкам в расчете налоговых обязательств и утрате доверия участников.

Информационная безопасность играет ключевую роль при работе с транзакционными данными. Автоматизированная система, обрабатывающая финансовую информацию в реальном времени, становится привлекательной целью для кибератак. Угрозы могут проявляться как в виде внешних атак (атаки типа DDoS, несанкционированный доступ к данным налогоплательщиков), так и внутренних нарушений (ошибки конфигурации, злоупотребления правами доступа). Последствия таких инцидентов могут выражаться в разглашении персональных данных, а также в репутационных и финансовых потерях как для государства, так и для налогоплательщиков.

Сложности масштабирования системы представляют дополнительный технический риск. По мере роста числа транзакций нагрузка на инфраструктуру может резко увеличиваться, что потребует значительных вычислительных ресурсов и надежного распределенного хранилища.

Второй блок рисков связан с организационными рисками. Организационные риски касаются готовности участников и администраторов системы к ее внедрению. Низкий уровень цифровой зрелости микробизнеса может стать серьезным препятствием, когда многие микропредприниматели не будут иметь необходимого оборудования и компетенций. Это приводит к необходимости дополнительного обучения, технической поддержки и стимулирования предпринимателей к участию. При отсутствии таких

мероприятий возрастает сопротивление изменениям, что может замедлить процесс цифровизации налогового администрирования и снизить его эффективность.

Сопротивление со стороны участников системы нередко основано на опасениях по поводу безопасности и конфиденциальности данных. Боязнь излишнего контроля приводит к снижению готовности к сотрудничеству и может инициировать лоббирование исключений из системы.

К организационным рискам относится также дефицит кадров и квалификаций, необходимых для разработки и поддержки сложной системы. Нехватка профильных специалистов сочетающие в себе как экономические, так и технические компетенции может затормозить проекты по развитию такого специального налогового режима.

Третий блок – это экономические риски, связанные с затратами, выгодами и побочными экономическими эффектами внедрения автоматизированной налоговой системы. К числу основных относится высокая стоимость разработки, внедрения и сопровождения комплексной информационной инфраструктуры. Государственные и частные организации должны на постоянной основе инвестировать в модернизацию и поддержание состояния оборудования, программного обеспечения и обучение персонала.

Таким образом, проведенный обзор демонстрирует, что внедрение транзакционного подхода коренным образом меняет парадигму специальных налоговых режимов: от деклараций и полуавтоматического контроля – к постоянному сбору высокоструктурированных данных и их алгоритмической обработке. Такой подход в перспективе может не только повысить качество предоставляемой налоговой поддержки посредством специальных налоговых режимов, но и также существенно сократить расходы на их администрирование.

Эмпирические результаты пилотных проектов по интеграции устройств ККТ, коммерческих банков свидетельствуют о значительном сокращении временных издержек для малого бизнеса, а также о повышении

качества информации, необходимой для оперативного управления режимами поддержки.

В результате возникает потребность в новой архитектуре, где цифровая автоматизация выступает инструментом гибкой адаптации налоговых параметров под конкретные характеристики предпринимателя. Это требует не только перехода к АУСН как основного специального налогового режима, но и введения прогрессивных элементов в шкалу ставок – для перераспределения налоговой нагрузки в пользу вновь растущих и наименее защищенных субъектов экономики. Это логически выстраивает переход к обсуждению механизмов перераспределения части потенциальных налоговых доходов внутри системы, а также к разработке дополнительных критериев применения АУСН, что и будет рассмотрено в следующей главе.

Глава 3

Анализ возможностей развития модели автоматизированной упрощенной системы налогообложения

3.1 Предложения по развитию системы специальных налоговых режимов

Как отмечалось ранее, для совершенствования системы специальных налоговых режимов необходимо не только оптимизировать их количество, но и создать единый универсальный режим, учитывающий современные цифровые возможности налоговых органов. Развитие АУСН представляется наиболее целесообразным, так как после успешного пилотного внедрения она способна полностью заменить классическую УСН, обеспечивая более современные методы администрирования и выступая ядром всей системы специальных режимов с использованием передовых цифровых технологий.

На основании проведенного анализа предлагается развитие АУСН с интеграцией субъектоориентированного подхода. Данный подход включает следующие ключевые элементы:

- 1) дифференциация налоговых ставок в зависимости от размера и стадии развития предприятия;
- 2) отраслевую спецификацию критериев применения АУСН для поддержки ключевых секторов экономики;
- 3) усиление поддержки самых малых предприятий через дополнительные льготы на начальных этапах деятельности;
- 4) единообразные критерии как для определения категорий МСП, так и для специальных налоговых режимов;
- 5) автоматизацию перехода между категориями МСП для гибкости и адаптации системы.

На основе этих суждений была разработана модель такого режима, представленная в таблице 28.

Таблица 28 – Предлагаемые изменения АУСН в качестве развития как основного специального налогового режима

	Виды деятельности	Доход в год и сотрудники		Объект налогообложения и ставка налога			Ограничения
		Общий случай	Переходный период	Общий случай	Переходный период	Буферная зона	
1	2	3	4	5	6	7	8
АУСН 3 уровня	Обрабатывающие, добывающие и производственные сферы, в том числе строительство	До 140 млн руб. и до 50 человек	До 200 млн руб. и до 100 человек	6% для объекта «Доход» и 15% для объекта «Доход, уменьшенный на расход» или минимальный налог 1% с дохода; НДС по ставкам 0% и 3% без вычета или по общим ставкам. Страховые взносы отдельно	8% для объекта «Доход» и 20% для объекта «Доход, уменьшенный на расход» или минимальный налог 1% с дохода; НДС по ставкам 0% и 3% без вычета или по общим ставкам. Страховые взносы отдельно	8% для объекта «Доход», 20% для объекта «Доход, уменьшенный на расход»; НДС по общим ставкам. Страховые взносы отдельно	Нельзя иметь в долях юридическое лицо. Ограничения, прописанные в части 2 статьи 3 Федерального закона от 25.02.2022 № 17-ФЗ
	Оптовая торговля	До 130 млн руб. и до 12 человек	До 160 млн руб. и до 20 человек				
	Розничная торговля	До 120 млн руб. и до 15 человек	До 150 млн руб. и до 30 человек				
	Сфера услуг	До 100 млн руб. и до 25 человек	До 130 млн руб. и до 40 человек.				
	Научная сфера	До 120 млн руб. и до 25 человек	До 150 млн руб. и до 40 человек				
АУСН 2 уровня	Обрабатывающие, добывающие и производственные сферы, в том числе строительство	До 65 млн руб. и до 30 человек.	До 85 млн руб. и до 45 человек	4% для объекта «Доход» и 10% для объекта «Доход, уменьшенный на расход» или минимальный налог 1% с дохода; Страховые взносы отдельно	5% для объекта «Доход» и 13% для объекта «Доход, уменьшенный на расход» или минимальный налог 1% с дохода; Страховые взносы отдельно	5% для объекта «Доход» и 13% для объекта «Доход, уменьшенный на расход» или минимальный налог 1% с дохода; НДС по ставкам 0% и 3% без вычета или по общим ставкам. Страховые взносы отдельно	
	Оптовая торговля	До 65 млн руб. и до 8 человек.	До 85 млн руб. и до 15 человек.				
	Розничная торговля	До 60 млн руб. и до 10 человек	До 70 млн руб. и до 15 чел.				
	Сфера услуг	До 50 млн руб. и до 15 человек	До 60 млн руб. и до 20 человек				
	Научная сфера	До 60 млн руб. и до 15 человек	До 80 млн руб. и до 20 человек				

Продолжение таблицы 28

1	2	3	4	5	6	7	8
АУСН 1 уровня	Обрабатывающие, добывающие и производственные сферы, в том числе строительство	До 35 млн руб. и до 10 человек	До 40 млн руб. и до 20 человек	3% с дохода на страховые взносы	4% с дохода на страховые взносы	3% для объекта «Доход» и 8% для объекта «Доход, уменьшенный на расход» или минимальный налог 1% с дохода; Страховые взносы отдельно	Только впервые созданные ИП в течение 1 года с момента открытия. Ограничения, прописанные в части 2 статьи 3 Федерального закона от 25.02.2022 № 17-ФЗ
	Оптовая торговля	До 35 млн руб. и до 5 человек	До 40 млн руб. и до 7 человек				
	Розничная торговля	До 30 млн руб. и до 5 человек	До 35 млн руб. и до 7 человек				
	Сфера услуг	До 25 млн руб. и до 7 человек	До 30 млн руб. и до 10 человек				
	Научная сфера	До 30 млн руб. и до 7 человек	До 35 млн руб. и до 10 человек				
НПД	Все, кроме некоторых видов деятельности	2.4 млн руб. Не может нанимать сотрудников		Объект «Доход» 6% при расчетах с юридическими лицами, 4% с физическими лицами			Физические лица, в том числе ИП, кроме некоторых видов деятельности

Источник: составлено автором.

Предлагаемая модель развития АУСН основывается на критериях, разработанных в рамках субъектоориентированного подхода, учитывающие масштабы деятельности, отраслевые особенности и этапы их развития. Предложенная система категоризации МСП позволит систематизировать и упорядочить предоставляемую им налоговую поддержку в зависимости не только от количественных показателей предприятия, но и от отрасли их предпринимательской деятельности. В отличие от стратегии общего охвата, при которой ограниченные ресурсы распределяются между большим числом получателей поддержки, субъектоориентированный подход при дифференциации предпринимателей, позволит максимально целенаправленно направлять ресурсы туда, где они могут оказать наибольший эффект [65]. Такой подход также согласуется с позицией Л.И. Гончаренко и Н.П. Мельниковой по дифференциации мер налоговой поддержки [45].

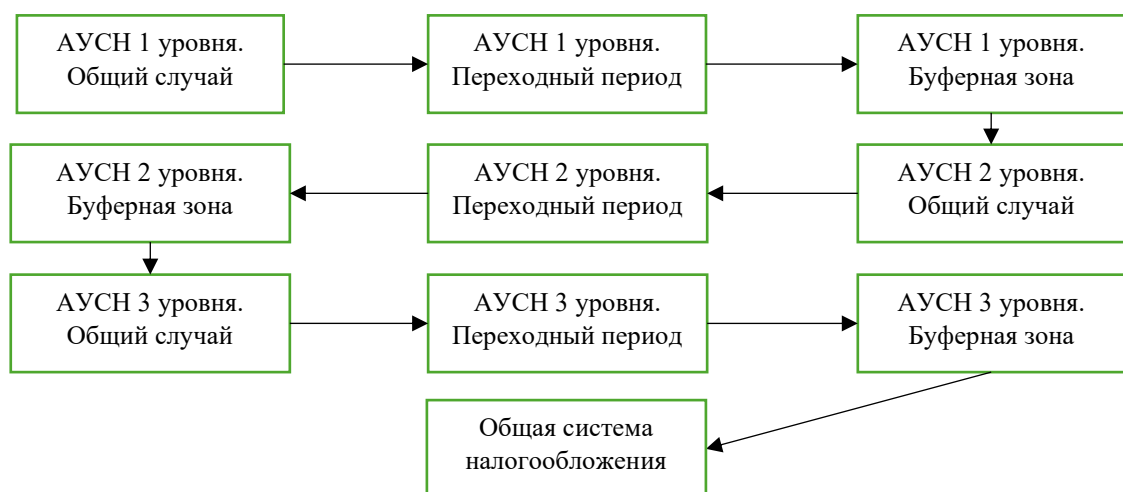
Этот принцип также применим к мерам налогового регулирования, поскольку высвобождение денежных средств путем снижения налоговой нагрузки можно рассматривать как финансовую меру поддержки, которая, как правило, предоставляется лицам со статусом МСП. Более того, использование единых критериев для определения групп, нуждающихся в государственной поддержке, снизит путаницу среди предпринимателей, так как в настоящее время критерии МСП и критерии по каждому специальному налоговому режиму существенно различаются.

Помимо модели предлагается реализовать механизм перехода между уровнями АУСН, основанный на алгоритме плавного перехода с одного уровня на другой, что позволит предпринимателям, по мере развития их предприятия, не терять сразу преимущества, присущие текущему этапу развития, а сохранить их и подготовиться к следующему этапу. Для достижения этой цели предлагается двухэтапная схема перехода, включающая переходный период и буферную зону [65].

Переходный период определяется как интервал времени, в течение которого налоговая ставка будет повышена, но налогоплательщик сохранит право на применение АУСН того же уровня, который использовался до превышения установленных критериев.

Буферная зона, в свою очередь, предоставляет налогоплательщикам временной промежуток для адаптации своих бизнес-процессов к новым условиям налогообложения в случае превышения критериев переходного периода. Таким образом, налогоплательщики, попадающие в буферную зону, не смогут продолжать использовать тот же уровень АУСН и будут переведены на следующий уровень по истечению периода нахождения в буферной зоне. При этом при переходе на следующий уровень предпринимателя будет ожидать не только повышение налоговых ставок, но и ввод новых элементов налога, характерные для общего режима налогообложения. Продолжительность буферной зоны составит три месяца, начиная с первого числа следующего месяца после превышения условий применения, присущих переходному периоду [65].

Схема перехода будет являться линейной, и ее визуализация представлена на рисунке 9.



Источник: составлено автором.

Рисунок 9 – Схема «бесшовного» перехода на АУСН

Предоставляя предпринимателям меры поддержки, необходимо при этом усилить контроль за их возможным злоупотреблением. Прежде всего, АУСН не смогут применять предприятия, акционерами которых являются юридические лица, поскольку крупные компании, обладая возможностью создавать дочерние предприятия со статусом микропредприятий, могут получить возможность снижения своих налоговых обязательств. Аналогичный критерий применяется при построении специальных налоговых режимов действует в Бразилии. Такие меры ограничат возможности для незаконной налоговой оптимизации, в частности практики дробления бизнеса [131].

Также предполагается, что применять АУСН первого уровня смогут только впервые зарегистрированные индивидуальные предприниматели в течение 12 месяцев с момента их открытия.

При этом целесообразно сохранить ограничения по видам деятельности, установленные в настоящее время в части 2 статьи 3 Федерального закона от 25.02.2022 № 17-ФЗ для всех уровней АУСН, а также установить общий критерий предельной остаточной стоимости основных средств для всех уровней АУСН не превышающий 200 миллионов рублей, как это сделано в реформе по УСН в 2025 году.

Обзор предложенных налоговых ставок следует начать с формулирования целевых установок для каждого из предложенных уровней АУСН. Основной задачей АУСН первого уровня является создание благоприятных условий для новых предприятий. Для этого использован механизма налоговых каникул, то есть ставки в размере 0%, позволяющий освободить впервые начинающих предпринимателей от необходимости уплачивать подоходный налог в начале предпринимательской деятельности независимо от их территориального расположения, распространяя льготный режим на все регионы страны.

С целью упрощения исчисления и уплаты страховых взносов для предприятий, использующих АУСН первого уровня (за исключением ИП перешедшие в буферную зону), предусмотрено включение страховых взносов непосредственно в ставку налога, как это реализовано в текущей версии АУСН. Однако важная особенность данного механизма заключается в том, что предприниматели без сотрудников компенсируют бюджетные потери, возникающие при применении льготной ставки для организаций с числом работников до пяти человек. Следовательно, увеличение числа сотрудников свыше этой нормы при сохранении единой ставки становится убыточным для бюджета [65].

Тем не менее, включение страховых взносов в налоговую ставку может способствовать снижению неформальной занятости и противодействию выплатам «серой» заработной платы. В этом контексте встает вопрос о целесообразности применения данной меры либо ее возможного ограничения. Если обратиться к сути автоматизированной упрощенной системы налогообложения, то ее ключевая особенность заключается в автоматизированном расчете налога на доход предпринимателя, что отличает ее от классической УСН. Поэтому механизм включения страховых взносов в ставку налога может быть не обязательным для всей системы АУСН, а ограничиваться только начинающими предприятиями, то есть исключительно в рамках применения на АУСН первого уровня, у которых проблема неформальной занятости достаточно высока.

Вместе с тем для минимизации выпадающих доходов во внебюджетные фонды и сохранения упрощенного расчета единого налога для предпринимателей, применяющих АУСН первого уровня, предложено повысить ставку страховых взносов. Таким образом, надбавка к базовой ставке АУСН для целей уплаты страховых взносов будет составлять 3%, а в переходный период 4%, что связано с риском сокращения поступлений во

внебюджетные фонды при увеличении числа сотрудников более пяти человек, как показано в таблице 29 [65].

Таблица 29 – Расчет выпадающих доходов на АУСН в случае увеличения количества сотрудников

Количество работников, в единицах	Заработная плата, тыс. руб	Доход, тыс. руб.	Расход, тыс. руб.	Налог АУСН 2%, тыс. руб.	Налог АУСН 6%, тыс. руб.	Страховые на УСН, тыс. руб.	Потери внебюджетных фондов, тыс. руб.
0	0	40 000	24 000	800	2 400	306,5	494
1	600	40 000	24 000	800	2 400	431,1	369
2	1 200	40 000	24 000	800	2 400	555,8	244
3	1 800	40 000	24 000	800	2 400	680,4	120
4	2 400	40 000	24 000	800	2 400	805,0	-5
5	3 000	40 000	24 000	800	2 400	929,7	-130
6	3 600	40 000	24 000	800	2 400	1054,3	-254

Источник: составлено автором.

В свою очередь основной задачей АУСН второго и третьего уровней является поддержка уже развитых субъектов малого предпринимательства с равномерным увеличением налоговой нагрузки по мере их развития.

Для этих целей налоговые ставки, представленные в таблице 28 для АУСН второго и третьего уровня, проанализированы с использованием моделирования оптимального налогообложения, что позволило определить равномерное распределение налоговой нагрузки при разных объектах налогообложения, включая «доход», как показано в таблице 30, и «доход, уменьшенный на величину расхода», как показано в таблице 31, в сравнении с классическим УСН на каждом уровне АУСН [65].

В рассматриваемой модели индивидуальный предприниматель относится к категории малого предпринимательства, что означает применение льготной ставки 15% к взносам по заработной плате свыше минимального размера оплаты труда, который на начало 2024 года составлял 19,2 тыс. рублей [65]. При этом уровень заработной платы на одного сотрудника составляет на уровне 60 тыс. руб. (средняя заработная плата по данным Сбербанка) [73].

Таблица 30 – Показатели деятельности предпринимателя в сравнении предложенной модели АУСН и классической УСН (объект «доходы»)

Налоговый режим	Количество работников, в единицах	Расход, тыс. руб.	Доход, тыс. руб.	НДС, тыс. руб.	Налог АУСН, тыс. руб.	Налог УСН 6%, тыс. руб.	Страховые взносы всего тыс. руб.	Налоговая нагрузка АУСН, в процентах	Налоговая нагрузка УСН, в процентах
АУСН 1 Общий	8	7 500	25 000	-	750	781	1 438	3,00	8,88
АУСН 1 Переходный	10	9 000	30 000	-	1 200	934	1 733	4,00	8,89
АУСН 1 Буферный	12	13 500	45 000	-	341	1 691	2 018	5,24	8,24
АУСН 2 Общий	15	15 000	50 000	-	777	1 777	2 446	6,45	8,45
АУСН 2 Переходный	20	18 000	60 000	-	1 420	2 020	3 159	7,63	8,63
АУСН 2 Буферный	30	24 000	80 000	2 400	1 707	2 507	4 586	7,87	8,87
АУСН 3 Общий	50	30 000	100 000	3 000	2 281	2 281	7 438	12,72	9,72
АУСН 3 Переходный	60	36 000	120 000	3 600	5 168	2 768	8 865	14,69	9,69
АУСН 3 Буферный	70	45 000	150 000	5 850	6 855	3 855	10 291	15,33	9,43
ОСНО	100	100 000	200 000	7 800	20 000	0	21 600	24,70	

Источник: составлено автором.

Таблица 31 – Показатели деятельности предпринимателя в сравнении предложенной модели АУСН и классической УСН (объект «доходы, уменьшенные на расходы»)

Налоговый режим	Количество работников, в единицах	Расход, тыс. руб.	Доход, тыс. руб.	НДС, тыс. руб.	Налог АУСН, тыс. руб.	Налог УСН 15%, тыс. руб.	Страховые взносы всего тыс. руб.	Налоговая нагрузка АУСН, в процентах	Налоговая нагрузка УСН, в процентах
АУСН 1 Общий	5	27 000	30 000	-	900	450	1 020	3,00	4,90
АУСН 1 Переходный	7	33 300	37 000	-	1 480	555	1 305	4,00	5,03
АУСН 1 Буферный	8	38 700	43 000	-	344	645	1 448	4,17	4,87
АУСН 2 Общий	10	54 000	60 000	-	600	900	1 733	3,89	4,39
АУСН 2 Переходный	15	72 000	80 000	-	1 040	1 200	2 446	4,36	4,56
АУСН 2 Буферный	20	90 000	100 000	3 000	1 300	1 500	3 159	7,46	4,66
АУСН 3 Общий	30	108 000	120 000	3 600	1 800	1 800	4 586	8,32	5,32
АУСН 3 Переходный	35	135 000	150 000	4 500	3 000	2 250	5 299	8,53	5,03
АУСН 3 Буферный	40	144 000	160 000	6 240	3 200	2 400	6 012	9,66	5,26
ОСНО	100	180 000	200 000	7 800	4 000	0	21 600	16,70	

Источник: составлено автором.

Таким образом, результаты моделирования, основанного на предложенной модели, подтвердили, что установленные налоговые ставки способствуют поэтапному увеличению налогового бремени в зависимости от роста экономических показателей предпринимателя и может соответствовать вектору справедливого налогообложения, обозначенного в Послании Президента Федеральному Собранию.

Следует также отметить, что страховые взносы для АУСН второго и третьего уровня будут исчисляться и уплачиваться налогоплательщиком по общим правилам, то есть не будут включаться в налоговую ставку, как это предусмотрено для АУСН первого уровня. При этом, учитывая, что все расчеты будут производиться в автоматическом режиме на основе данных из личного кабинета налогоплательщика АУСН, возможно внедрение механизмов для автоматического расчета страховых взносов из сумм выплаченной заработной платы, а также автоматического вычета суммы страховых взносов из налога в случае возникновения соответствующего права у налогоплательщика.

Также в рамках предложенной модели развития АУСН необходимо реализовать алгоритм автоматического определения оптимального объекта налогообложения между «доходом» и «доходом, уменьшенным на величину расходов», что обеспечит предпринимателям возможность адаптивного принятия решений по изменению или корректировке вида деятельности, максимизируя тем самым эффективность от налоговой поддержки.

Одновременно с этим предприниматели, относящиеся к АУСН третьего уровня, а также предприниматели в буферной зоне АУСН второго уровня, будут являться обязательными плательщиками НДС. При этом им будет предоставлен выбор уплачивать НДС по сниженным налоговым ставкам (0% и 3%), но без возможностей применения вычетов или уплачивать НДС по общим правилам с применением вычетов [65].

Для расчета сниженной налоговой ставки использовался метод определения средней эффективной ставки для всех видов деятельности с

диапазоном доходов от 60 млн руб. до 150 млн руб. Эта ставка была вычислена как соотношение суммы исчисленного НДС, подлежащего уплате в бюджет, к выручке от реализации, согласно данным бухгалтерской отчетности и отчету 1-НДС, что представлено в таблице 32.

Таблица 32 – Расчет эффективной налоговой ставки по НДС для предложенной модели АУСН

Регион плательщика с доходами от 60 млн руб. до 150 млн руб.	Выручка от реализации по данным бухгалтерской отчетности, тыс. руб.	Сумма НДС, исчисленная к уплате в бюджет, тыс. руб.	Эффективная ставка, в процентах
Республика Татарстан	327 375 048	10 796 940	3,51
Москва	38 738 468	1 492 310	4,17
Республика Дагестан	23 753 099	608 816	2,79
Российская Федерация	1 234 768 214	40 744 367	3,62
Контрольная выборка по данным 1-НДС (при всех доходах)	237 611 862 400	7 392 163 284	3,11

Источник: составлено автором по материалам [99].

С точки зрения технической реализации, интеграция раздела по учету НДС в личный кабинет предпринимателя плательщика АУСН представляется вполне осуществимой, учитывая что вся информационная база данных находится в рамках единой системы автоматизированной информационной системы «Налог-3», которая включает в себя функциональные модули как для учета контрольно-кассовой техники ((АСК ККТ) или ПП ОК (Прикладная подсистема «Оперативный контроль»)), так и для учета налога на добавленную стоимость ((АСК НДС-2), или Прикладная подсистема НДС), а также общее досье налогоплательщика [53]. Учитывая, что операции, формирующие налоговую базу, пополняют витрину данных личного кабинета АУСН посредством отображения расчетов со счетов в уполномоченных коммерческих банках, контрольно-кассовой техники, а также ручного ввода, можно предположить, что интеграция функциональных модулей для формирования цепочек по налогу на добавленную стоимость и его вычета, формирования электронных счетов-фактур в личный кабинет

предпринимателя или замены их кассовым чеком также является технически осуществимой.

Вместе с тем при таких расчетах между предпринимателями на АУСН становится также возможным переход на кассовый метод расчета НДС без необходимости формирования счетов-фактур в целом. В работе А.В. Шкрета и А.С. Гавердовского описывается механизм осуществления расчетов между предпринимателями с «созданием специальных счетов НДС, на которые переначисляется НДС по каждой сделке, в то время как основная сумма передается контрагенту» [41]. Такой механизм позволит преодолеть проблему налоговых разрывов, поскольку отделение суммы НДС будет происходить автоматически в режиме реального времени в момент расчета между контрагентами исключая не только формирование счетов фактур, а также необходимость в налоговой декларации по НДС. Однако, такое взаимодействие возможно только при безналичном расчете. В случае наличного расчета будут работать устоявшиеся правила со счетами фактур и декларациями. Таким образом налоговый период для безналичных расчетов между плательщиками АУСН по НДС предполагается 1 месяц без подачи налоговой декларации и выставления счетов-фактур, а для остальных случаев квартал и с подачей налоговой декларации и со счетами-фактур [65].

Таким образом, предложенная модель АУСН позволяет решить сразу несколько фундаментальных проблем, а именно:

- 1) предоставление государственной поддержки для микропредприятий, дифференцированной не только по видам деятельности, но и по дополнительным подкатегориям в зависимости от этапа их развития;
- 2) унификация критериев МСП и предложенных критериев по АУСН, позволяет обеспечить лучшую интеграцию (принятие) системы со стороны предпринимателей, прежде всего с точки зрения прозрачности и доступности мер поддержки, которые могут быть им предоставлены.

Кроме того, замена пяти специальных налоговых режимов на два основных, таких как АУСН и НПД, а также ЕСХН для

сельхозтоваропроизводителей, позволяет сократить временные затраты на выбор режима и ресурсы, затраченные на их администрирование.

В отличие от традиционной прогрессивной модели налогообложения, модель, построенная на основе субъектоориентированного подхода, демонстрирует постепенное и плавное дополнение налогового режима предпринимателя новыми объектами налогообложения по мере его развития, что позволяет качественно стимулировать не только финансовые меры поддержки, но и дает предпринимателю возможность постепенно учиться взаимодействовать с новыми элементами налога, присущими общей системе налогообложения [65].

3.2 Сравнительный анализ эффективности применения модели развития АУСН в качестве единого специального налогового режима

Оценка результативности разработанной модели сводится к определению потенциальных объемов налоговых поступлений, которые будут формироваться при использовании предлагаемой модели АУСН, и сравнению этих значений с текущими показателями по специальным налоговым режимам, таким как УСН и ПСН, подлежащим отмене в рамках проводимого исследования. Для достижения указанных целей в первую очередь необходимо выявить круг хозяйствующих субъектов, способных перейти на новую систему АУСН и функционировать в ней в качестве единого специального налогового режима.

Данный этап анализа предполагает комплексную обработку данных, хранящихся в структурированных SQL-базах, с обязательным разделением предпринимателей по уровням получаемых доходов. Итогом такого распределения станет формирование нескольких подгрупп, каждая из которых будет соответствовать определенному сегменту (или категории) в предложенной модели развития АУСН. Установление размеров этих подгрупп, а также оценка соответствующей налоговой базы для каждой из

них, позволяет обосновать эффективность и применимость нового режима налогообложения и определить его влияние на объем налоговых поступлений по сравнению с ныне действующими УСН и ПСН.

Согласно представленным в таблице 33 результатам, при определении размера налоговой базы для каждой из выделенных групп предпринимателей были выделены специально рассчитанные коэффициенты, отражающие их долю в общей совокупности по критерию доходности, в частности:

- 1) для первой категории АУСН (первого уровня) установлен коэффициент $K_1=0,2548$ (что соответствует 25,48%);
- 2) для второй категории АУСН (второго уровня) $K_2=0,2338$ (23,38%);
- 3) для третьей категории (третьего уровня) – $K_3=0,5114$ (51,14%).

Для обеспечения обоснованного расчета налоговой базы по уровням АУСН были использованы специальные коэффициенты, позволяющие соотнести потенциальные доходы в каждой группе с общей налоговой базой. Такой подход обусловлен невозможностью точного определения доходов индивидуальных предпринимателей ввиду конфиденциальности соответствующих данных, охраняемых в рамках налоговой тайны. В связи с этим коэффициенты были рассчитаны на основе доступной информации о доходах организаций и впоследствии применены для оценки потенциальной налоговой базы в рамках предлагаемой модели АУСН.

Кроме того, в целях разграничения предпринимателей, которые по действующим правилам перешли бы на УСН с повышенными ставками, оказалось важным определить соотношение 0,7630 и 0,2360, отражающее распределение хозяйствующих субъектов по уровню получаемых доходов. Это соотношение служит для отделения налогоплательщиков, чьи доходы выходят за рамки установленного порога и, соответственно, подлежат налогообложению по более высоким ставкам в рамках УСН.

Таблица 33 – Выделение предпринимателей, подходящих предложенным критериям модели

Диапазон	Количество, в единицах	Доходы, тыс. руб.	Доли доходов, в процентах	Доли доходов исходя из предложенных критериев МСП, в процентах
Без дохода	451 090	0	76,30	25,48
> 0 до 100 тыс. руб.	60 237	2 328 058		
от 100 тыс. руб. до 1 млн руб.	179 030	87 141 532		
от 1 млн руб. до 5 млн руб.	312 241	834 790 603		
от 5 млн до 10 млн руб.	183 383	1 330 555 084		
от 10 до 15 млн руб.	122 692	1 389 646 435		
от 15 до 20 млн руб.	79 365	1 379 159 351		
от 20 до 25 млн руб.	60 971	1 365 890 517		
от 25 до 30 млн руб.	48 242	1 322 607 511		
от 30 до 35 млн руб.	39 268	1 272 678 918		23,38
от 35 до 40 млн руб.	33 091	1 238 744 373		
от 40 до 45 млн руб.	28 097	1 192 325 393		
от 45 до 50 млн руб.	24 466	1 160 418 153		
от 50 до 60 млн руб.	40 370	2 213 624 475		
от 60 до 100 млн руб.	98 829	7 670 690 457		51,14
от 100 до 150 млн руб.	63 677	7 809 382 426		
от 150 до 200 млн руб.	36 351	6 274 905 163	23,60	–
от 200 до 220 млн руб.	1478	3 097 685 564		
Всего	1 862 878	39 642 574 013	100	100

Источник: составлено автором по материалам [90].

Для корректного применения рассчитанных коэффициентов используются исходные данные по поступлениям по УСН за 2023 год, представленные в таблице 34, поскольку именно за данный период была сформирована выборка, положенная в основу расчетов.

Таблица 34 – Исходные данные из отчета 5-УСН

В тысячах рублей

Наименование показателей	Всего	Организации	Индивидуальные предприниматели
Налоговая база по объекту «доходы»	20 051 524 656	6 258 442 154	13 793 082 502
Налоговая база по объекту «доходы, уменьшенные на величину расходов»	2 694 165 040	1 598 140 233	1 096 024 807
Сумма полученных доходов налогоплательщиками, выбравшими в качестве объекта налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов»	20 145 898 462	13 654 501 349	6 491 397 113
Сумма налога, подлежащая уплате за налоговый период, всего:	1 037 811 900	399 605 850	638 206 050
в том числе:			
налога с доходов	773 971 497	237 510 491	536 461 006
налога с доходов, уменьшенных на величину расходов	263 840 403	162 095 359	101 745 044

Источник: составлено автором по материалам [106].

С целью выделения среди совокупных поступлений по УСН тех предпринимателей, которые подлежат налогообложению по повышенным ставкам, необходимо умножить соответствующие показатели налоговой базы и суммы налога, подлежащей уплате, на ранее рассчитанные коэффициенты. В частности, коэффициент 0,7630 применяется для определения доли плательщиков с доходами до 150 млн руб., а коэффициент 0,2360 – для плательщиков, чьи доходы варьируются в диапазоне от 150 до 200 млн руб. Полученные скорректированные исходные данные отображены в таблице 35.

Таблица 35 – Скорректированные статистические показатели, выделяющие плательщиков, не подпадающих под критерии

В тысячах рублей

Наименование показателей	Всего	Организации	Индивидуальные предприниматели
Налоговая база с плательщиков с показателями, не подпадающие под повышение налоговой ставки:	-	-	-
доходы	15 299 313 313	4 775 191 364	10 524 121 949
доходы, уменьшенные на величину расходов	2 055 647 926	1 219 380 998	836 266 928
Сумма налога, подлежащая уплате за налоговый период плательщиками, не подпадающими под повышение налоговой ставки:	791 850 480	304 899 264	486 951 216
доходы	590 540 252	181 220 505	409 319 748
доходы, уменьшенные на величину расходов	201 310 227	123 678 759	77 631 469
Сумма полученных доходов плательщиков с показателями, не подпадающие под повышение налоговой ставки и выбравшими в качестве объекта налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов»	15 371 320 527	10 418 384 529	4 952 935 997
Налоговая база плательщиков подпадающие под повышение налоговой ставки:	-	-	-
доходы	4 732 159 819	1 476 992 348	3 255 167 470
доходы, уменьшенные на величину расходов	635 822 949	377 161 095	258 661 854
Сумма налога, подлежащая уплате за налоговый период плательщиков подпадающие под повышение налоговой ставки:	244 923 608	94 306 981	150 616 628
доходы	182 657 273	56 052 476	126 604 797
доходы, уменьшенные на величину расходов	62 266 335	38 254 505	24 011 830
Сумма полученных доходов плательщиков с показателями, подпадающие под повышение налоговой ставки и выбравшими в качестве объекта налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов»	4 774 577 935	3 236 116 820	1 538 461 116

Источник: составлено автором.

Также следует отметить совокупную сумму налога, подлежащую уплате плательщиками, применяющими упрощённую систему налогообложения. Она

составляет 1 037 811 900 тыс. руб. Данный показатель является базовой отправной точкой в рамках УСН, с которой впоследствии будут сопоставляться потенциальные налоговые поступления по предлагаемому режиму АУСН.

Для целей определения величины налоговой базы и возможных сумм поступлений по ПСН целесообразно использовать статистические сведения из отчетной формы «1-Патент». Согласно этим данным, в 2023 году по ПСН было начислено 24 495 850 тыс. руб., причем расчет осуществлялся исходя из потенциально возможного годового дохода индивидуальных предпринимателей в сумме 1 394 724 456 тыс. руб. (данная величина определяется сроком действия патента и максимальной доходностью, учтенной при его выдаче). Полученные данные по общей налоговой базе необходимо умножить на коэффициенты К1 и К2 для нахождения объема налоговой базы у предпринимателей при доходах до 30 млн рублей и до 60 млн рублей, что отражено в таблице 36.

Таблица 36 – Исходные данные по ПСН

В тысячах рублей

Показатель	Всего за 2023 год	При доходах до 30 млн руб.	При доходах до 60 млн руб.
Налоговая база ПСН	1 394 724 456	727 271 553	667 452 903
Налог начисленный	24 495 850	12 773 229	11 722 621

Источник: составлено автором по данным [101; 102].

Опираясь на рассчитанные значения налоговой базы для предпринимателей, не подпадающих под повышенную ставку УСН, а также для лиц, использующих ПСН, представляется возможным определить потенциальный объем налоговой базы по каждому уровню предлагаемой модели АУСН. Данный расчет основывается на последовательном умножении исходной величины налоговой базы на установленные коэффициенты К1, К2 и К3. Таким образом, достигается распределение совокупного налогового

потенциала между соответствующими уровнями новой системы налогообложения, полученные показатели которого в дальнейшем будут служить основой для прогнозирования финансового эффекта и оценки результативности предлагаемого режима АУСН, что представлено в таблице 37.

Таблица 37 – Размер потенциальной налоговой базы у плательщиков предложенной модели развития АУСН для применения эффективной налоговой ставки

В тысячах рублей

Наименование показателей	Всего	Организации	Индивидуальные предприниматели
Налоговая база с плательщиков с показателями АУСН первого уровня	4 670 481 991	-	4 670 481 991
Налоговая база с плательщиков с показателями АУСН второго уровня:	-	-	-
доходы	5 127 656 793	2 333 157 959	2 794 498 834
доходы, уменьшенные на величину расходов	6 582 253 889	5 090 421 500	1 491 832 389
Налоговая база с плательщиков с показателями АУСН третьего уровня:	-	-	-
доходы	7 824 070 562	2 442 033 404	5 382 037 157
доходы, уменьшенные на величину расходов	7 860 895 059	5 327 963 029	2 532 932 030

Источник: составлено автором.

Полученные значения налоговой базы необходимо умножить на соответствующие средние эффективные налоговые ставки. Определение этих эффективных ставок будет осуществляться на основе анализа данных о налоговой нагрузке, представленных в таблицах 29 и 30 главы 2, при этом исключается учет страховых взносов.

Исключение страховых взносов из расчетов позволяет сосредоточиться исключительно на налогах, непосредственно связанных с предлагаемой

моделью АУСН, что обеспечивает более точную оценку фискального вклада и фискальной нагрузки, как показано в таблице 38.

Таблица 38 – Расчет средней эффективной налоговой ставки по объектам в предложенной модели развития АУСН

В процентах

Налоговый режим	Налоговая нагрузка по объекту «Доходы» без учета страховых взносов	Налоговая нагрузка по объекту «Доходы, уменьшенные на расходы» без учета страховых взносов	Средняя эффективная ставка по объекту «Доходы»	Средняя эффективная ставка по объекту «Доходы, уменьшенные на расходы»
АУСН 1 Общий	0,00	0,00	0,25	0,27
АУСН 1 Переходный	0,00	0,00		
АУСН 1 Буферный	0,76	0,80		
АУСН 2 Общий	1,55	1,00	2,02	1,20
АУСН 2 Переходный	2,37	1,30		
АУСН 2 Буферный	2,13	1,30		
АУСН 3 Общий	2,28	1,50	3,72	1,84
АУСН 3 Переходный	4,31	2,00		
АУСН 3 Буферный	4,57	2,00		

Источник: составлено автором.

Полученные средние эффективные налоговые ставки для каждого уровня предлагаемой модели автоматизированной упрощенной системы налогообложения применяются к соответствующим налоговым базам, определенным для каждого уровня и соответствующих объектов налогообложения. В результате данного подхода рассчитывается величина потенциальных налоговых поступлений, которая составляет 620 866 223 тыс. руб., как представлено в таблице 39.

Таблица 39 – Налоговые поступления от прямых налогов от предложенной модели развития АУСН

Наименование показателей	Поступления от АУСН, тыс. руб.
Налоговые поступления у плательщиков АУСН первого уровня	2 919 051
Налоговые поступления у плательщиков АУСН второго уровня:	182 565 714
доходы	103 578 667
доходы, уменьшенные на величину расходов	78 987 047
Налоговые поступления у плательщиков АУСН третьего уровня:	435 381 458
доходы	291 055 425
доходы, уменьшенные на величину расходов	144 326 033
Итого	620 866 223

Источник: составлено автором.

Таким образом, в соответствии с предложенной моделью развития АУСН, объем поступлений от прямых налогов оказывается существенно ниже по сравнению с совокупными поступлениями от ПСН и УСН, предполагаемыми к отмене: 620 866 223 тыс. руб. против 1 062 307 750 тыс. руб. соответственно.

В то же время в предложенной модели развития АУСН предполагается, что налогоплательщики, применяющие данный режим, будут обязаны уплачивать НДС, который традиционно является существенным дополнительным источником бюджетных поступлений. Однако количественная оценка потенциальных доходов от НДС в рамках АУСН в настоящее время затруднена ввиду отсутствия достоверной информации о предполагаемых объемах продаж, на основании которых мог быть рассчитан данный налог.

Более того, изменение критериев применения налоговых режимов в сторону их ужесточения подразумевает, что часть предпринимателей, ранее подпадавших под специальные налоговые режимы, больше не будет соответствовать новым требованиям и, соответственно, перейдет на общую

систему налогообложения. Это приводит к изменению структуры налоговой базы и, следовательно, к росту налоговых поступлений за счет более высоких налоговых ставок, применяемых в ОСН.

Для расчета поступлений от НДС необходимо определить доходы плательщиков АУСН 3 уровня, а также доход предприятий более не признаваемых плательщикам специальных налоговых режимов и полученную величину умножить на среднюю эффективную налоговую ставку, которая исходя из ранее полученных данных составляет 3%. В результате налоговые поступления от НДС составят 755 751 101 тыс. руб., что отражено в таблице 40.

Таблица 40 – Налоговые поступления от косвенных налогов, в частности НДС, в рамках предложенной модели развития АУСН

Наименование показателей	Сумма полученных доходов, тыс. руб	Эффективная ставка НДС	Величина налоговых поступлений от НДС, тыс. руб
Плательщики АУСН 3 уровня	15 684 965 621	3%	470 548 968
Более не признаваемые плательщики специальных налоговых режимов	9 506 737 754		285 202 133

Источник: составлено автором.

Вместе с тем поступления только от прямых налогов от субъектов, ранее классифицировавшихся как применяющие специальные налоговые режимы, но не отвечающих новым требованиям составят 277 259 733 тыс. руб., что представлено в таблице 41.

Таблица 41 – Налоговые поступления от налогоплательщиков более не признаваемых плательщиками специальных налоговых режимов и потенциально перешедших на общую систему налогообложения

Тип предпринимателя	Налоговая база плательщиков подпадающие под повышение налоговой ставки	Сумма налоговых поступлений
Организации, тыс. руб.	524 860 330	131 215 082
Индивидуальные предприниматели, тыс. руб.	584 178 601	146 044 650
Итого	1 109 038 931	277 259 733

Источник: составлено автором.

Итоговые расчеты демонстрируют, что предложенная модель развития АУСН в сочетании с обязательной уплатой НДС и переходом части субъектов на общую систему налогообложения обеспечивает прирост налоговых поступлений на 591 569 307 тыс. руб. По сумме предполагаемые поступления составляют 1 653 877 057 тыс. руб. по сравнению с 1 062 307 750 тыс. руб. для текущих режимов УСН и ПСН, как показано в таблице 42.

Таблица 42 – Экономический эффект от предлагаемых изменений

Показатель	Экономический эффект, тыс. руб.
Предполагаемые поступления от АУСН нового	620 866 223
Предполагаемые поступления по НДС	755 751 101
Предполагаемые поступления от плательщиков, ранее признававшимися плательщиками УСН	277 259 733
Общая сумма поступлений от изменений	1 653 877 057
Поступления от УСН и ПСН	1 062 307 750
Финансовый результат	+ 591 569 307

Источник: составлено автором.

Вместе с тем, обращаясь к таблице 36 (налоговая нагрузка без учета страховых взносов) и к данным таблиц 29 и 30 (отражающими налоговую нагрузку с учетом страховых взносов), можно констатировать, что предложенная модель демонстрирует последовательное и поэтапное увеличение налоговой нагрузки для налогоплательщиков.

В совокупности с расчетами потенциальных налоговых поступлений этот факт указывает на то, что модель обладает потенциалом как для повышения эффективности фискальной политики, путем ввода прогрессии с использованием субъектоориентированного подхода, так и для создания условий, благоприятных для постепенной адаптации субъектов хозяйственной деятельности к более высоким ставкам налогообложения и новым объектам налогообложения.

Заключение

Проведенное исследование позволило достичь заявленной цели и получить ряд результатов, согласующихся с задачами работы. Основная ценность диссертации состоит в развитии теоретических и методических подходов к налоговому регулированию развития субъектов малого предпринимательства на основе применения субъектоориентированного подхода при выборе адресатов государственной налоговой поддержки, транзакционном подходе к определению налоговой базы с учетом возможностей единой цифровой налоговой платформы, а также в уточнении модели реализации специальных налоговых режимов с обоснованием основных параметров, конкретных элементов базового режима и условий перехода. В совокупности результаты исследования способствуют приращению знаний в области налогового регулирования и государственной поддержки субъектов МСП, что является особенно актуальным в условиях цифровизации экономики и необходимости внедрения инновационных, субъектоориентированных подходов.

Цель и задачи исследования предопределили необходимость рассмотрения целого ряда научно-практических вопросов, которые можно объединить в три основные группы. Первая группа вопросов исследования была направлена на определение, гармонизацию и обоснование критериев, используемых для предоставления государственной поддержки субъектам МСП, и выявление путей повышения ее эффективности.

Проведенный анализ показал, что в мировой практике отсутствует единый универсальный подход к классификации субъектов МСП, что затрудняет проведение сопоставительных исследований и выработку согласованной международной политики в этой сфере. Тем не менее выделяются два наиболее распространенных подхода:

- 1) отраслевой, учитывающий специфику деятельности предприятий;

2) укрупненный, основанный на количественных критериях, таких как численность сотрудников и годовой оборот.

Российская классификация субъектов МСП прошла собственный путь развития: от отраслевой модели 1990-х годов, когда ключевое значение имела принадлежность предприятия к определенной сфере деятельности, к применяемой с 2007 года упрощенной укрупненной схеме, закрепленной в Федеральном законе № 209-ФЗ. Установлено, что формально-количественные пороги, закрепленные данным законом, не учитывают различий капиталоемкости и трудоемкости отдельных отраслей. В результате ресурсы государственной поддержки распределяются адресно-неэффективно.

Выявлена и институциональная несогласованность между различными инструментами государственной поддержки: отдельные меры применяют собственные критерии классификации, отличающиеся от базовых. Так, специальные налоговые режимы используют параметры, которые не совпадают с критериями Федерального закона № 209-ФЗ. Подобная разрозненность влечет дополнительные административные барьеры как для самих предпринимателей, так и для органов власти.

Статистический анализ за 2022–2025 гг. подтвердил данную проблему: лишь 5–6% субъектов МСП ежегодно пользуются прямыми финансовыми и нефинансовыми мерами поддержки, тогда как около 73% применяют специальные налоговые режимы. При этом именно налоговые льготы оказывают наибольший экономический эффект: снижение совокупной нагрузки на одно предприятие составляет в среднем 450 тыс. рублей в год. Таким образом, налоговые инструменты являются одним из основных каналов государственной поддержки субъектов МСП, и именно в этом инструменте особенно важна точность критериев их адресации.

Структурный анализ сектора показал, что 96,24% российских субъектов МСП принадлежат к категории микропредприятий. Более 45% из них сосредоточено в розничной и электронной торговле, в то время как производственные и обрабатывающие виды деятельности охватывают

менее 5%. Одновременно с 2017 года по 2025 год общее количество субъектов МСП увеличилось примерно на 720 тыс. единиц, однако занятость сократилась почти на 790 тыс. человек. Это объясняется преимущественно ростом числа индивидуальных предпринимателей, ориентированных на маркетплейсы, которые не создают новых рабочих мест и не обеспечивают вклад в технологическое развитие.

Дополнительные результаты были получены при оценке жизненного цикла предприятий: средняя продолжительность функционирования ИП составляет 2,5 года, юридических лиц – 4,5 года. При этом участие в программах государственной поддержки практически не влияет на эти показатели: различие между получателями и неполучателями не превышает 0,2 года. Таким образом, действующие меры не обеспечивают долгосрочную устойчивость бизнеса.

Международные сопоставления показали низкий вклад российских субъектов МСП в национальную экономику: 20,8% в ВВП и 27% в занятость против 50–60% и 50–80% соответственно в развитых странах. Более того, корреляционный анализ выявил слабую зависимость между динамикой ВВП и численностью МСП в России ($R^2 \approx 0,30$) и сильную – в США и Китае ($R^2 \approx 0,94$). Это указывает на то, что в России сектор МСП не играет системообразующей роли в макроэкономической динамике, что является вызовом для экономической политики.

Таким образом результаты анализа обосновали необходимость углубленного подхода к дифференциации предпринимателей. Он должен включать не только гармонизацию и унификацию количественных критериев (численность сотрудников, годовой доход), но и включение качественных характеристик – отраслевой специфики, организационной структуры, степени независимости бизнеса. Такой комплексный подход повышает адресность мер государственной поддержки и позволяет перераспределять ресурсы в пользу наиболее перспективных и социально значимых предприятий.

Для этих целей необходимо было уточнить понимание субъектоориентированного подхода в экономической науке. На основе анализа международного опыта и трудов ведущих ученых (Дж. Карран, Р.А. Блэкберн, Ч. Велу) показано, что исключительно количественные критерии искаженно отражают реальное положение дел и не обеспечивают необходимой точности в адресации поддержки. В работе субъектоориентированный подход трактуется как интегративная концепция, объединяющая индивидуальные характеристики хозяйствующих субъектов и их уникальные потребности для целей их дифференциации и развития.

Базируясь на теоретических исследованиях указанных авторов и результатах проведенного анализа, обоснован переход к субъектоориентированному подходу, призванному повысить адресность мер государственной поддержки и усилить результативность развития предпринимательских структур. Основным отличием представленного подхода является использование дополнительных уточняющих критериев МСП, включая разделение микропредприятий на подгруппы в зависимости от уровня доходов и одновременный учет отраслевой специфики деятельности предпринимателей во всех категориях МСП. Первый компонент особенно важен для повышения «выживаемости» субъектов МСП на раннем этапе развития. В рамках такого подхода предлагается следующая дополнительная сегментация микропредприятий на три подкатегории по уровню доходов:

- 1) микро первого уровня (до 30 млн руб.);
- 2) микро второго уровня (30–60 млн руб.);
- 3) микро третьего уровня (60–120 млн руб.).

Второй компонент критериев позволяет оказывать адресную поддержку в соответствии с потребностями конкретных видов предпринимательской деятельности, выделив такие основные группы отраслей как: обрабатывающая промышленность, строительство; оптовая торговля; розничная торговля; сфера услуг; научная деятельность.

Такой подход учитывает не только объем деятельности (доход и численность), но и отраслевую специфику, создавая более точные механизмы распределения финансовых ресурсов, налоговых льгот и грантов. В итоге обоснована необходимость более углубленной дифференциации предпринимателей за счет гармонизации критериев, включающих совокупность количественных и качественных характеристик, а также расширено понимание субъектоориентированного подхода как интегративной концепции, объединяющей особенности хозяйствующих субъектов и их уникальные потребности.

Вторая группа вопросов исследования была сфокусирована на переосмыслении роли и принципов реализации специальных налоговых режимов в условиях стремительной цифровой трансформации налогового администрирования в России.

Теоретический и эмпирический анализ показал, что действующая система специальных режимов избыточно фрагментирована: в ней на протяжении долгого времени существовало пять разных режимов, которые частично дублировали друг друга и создавали внутреннюю конкуренцию. Это приводило к усложнению выбора оптимального режима для предпринимателей и повышало издержки государства на администрирование. При этом эффективность контрольных функций долгое время оставалась ограниченной, что позволяло недобросовестным налогоплательщикам использовать схемы по минимизации налоговых обязательств.

Исторический анализ показал постепенную эволюцию специальных налоговых режимов: если в 2000-е годы такие режимы, как ЕНВД, были востребованы из-за невозможности точного и эффективного контроля за доходом предпринимателя, то развитие цифровых технологий кардинально изменило ситуацию. Появление онлайн-касс, банковских сервисов и электронного документооборота сделало возможным мониторинг реальных транзакций в режиме реального времени. В этих условиях сама концепция «вмененного» дохода стала устаревшей. Отмена ЕНВД в 2021 году стала

закономерным шагом, а дальнейшее сохранение режимов, построенных на схожей логике (например, ПСН), представляется неоправданным [81].

В то же время налог на профессиональный доход, внедренный с 2019 года, напротив, изначально основан на транзакционном подходе. Он использует цифровые платформы, фиксирующие и передающие в налоговые органы фактические расчеты между налогоплательщиками и их клиентами. Это делает систему более прозрачной и справедливой. Именно здесь проявляется важнейший тренд налоговой политики – переход от вмененного дохода к транзакционному налогообложению, в основе которого лежат реальные доходы.

Исследование также показало, что, хотя совокупный вклад специальных налоговых режимов в бюджет в среднем не превышает 3%, основной вклад (более чем в пять раз больше суммарных поступлений от остальных режимов) приходится на упрощенную систему налогообложения. При этом 83% предпринимателей, применяющих специальные налоговые режимы, обеспечивают лишь 0,84% общего объема поступлений, а основную массу платежей формируют компании с доходом от 60 до 220 млн рублей. Данный факт указывает на сходные проблемы и при определении критериев отнесения к субъектам МСП, а именно на чрезмерно высокие пороговые значения и, как следствие, размывание адресных мер государственной поддержки среди большого числа предпринимателей.

Дополнительно в рамках исследования рассмотрена социальная значимость единого сельскохозяйственного налога: его отмена способна привести к росту нагрузки на крупные агропредприятия, что может негативно отразиться на ценовой стабильности и продовольственной безопасности страны.

Обобщая полученные результаты, в работе обосновано, что система специальных налоговых режимов нуждается в модернизации и упрощении. Ключевой путь развития – отказ от режимов, основанных на вмененном доходе, а именно ПСН, в пользу подходов, ориентированных на концепцию

транзакционного налогообложения и использование цифровых автоматизированных платформ с постепенным отказом от нецифровых решений, в частности от УСН.

Третья группа вопросов связана с реализацией новой модели развития специальных налоговых режимов на основе предложенных критериев МСП, создавая единые критерии в рамках субъектоориентированного подхода. Если первая и вторая группы вопросов позволили выявить институциональные противоречия и обосновать необходимость цифровизации налогового администрирования, то третья группа направлена на конструирование целостной, функциональной модели, способной заменить устаревшие механизмы и обеспечить сбалансированное сочетание фискальных и стимулирующих функций.

Была расширена концепция модели цифрового специального налогового режима, основанного на транзакционном подходе и автоматизации налогового администрирования. Ее логика заключается в том, что расчет налогов осуществляется не предпринимателем, а цифровыми системами, которые в режиме реального времени собирают данные о каждой операции через контрольно-кассовую технику, банки, маркетплейсы и ERP-системы. Все транзакции поступают в единую цифровую среду налогового органа, где формируется налоговая база и сумма обязательств, а предпринимателю остается лишь подтвердить корректность расчетов.

В модель встроены алгоритмы искусственного интеллекта, которые классифицируют виды деятельности, выявляют ошибки в первичных документах, фиксируют отклонения в поведении бизнеса и формируют поведенческий профиль предпринимателя. Это позволяет не только автоматически начислять налоги, но и в проактивном порядке предоставлять меры поддержки — налоговые каникулы, льготы, перенос сроков уплаты. Предложенная модель представляет собой замкнутый контур «сбор данных → алгоритмическая обработка → автоматический расчет → проактивные меры поддержки», что делает его инструментом не только фискального контроля,

но и персонализированного сопровождения малого бизнеса в цифровой экономике.

Ключевым элементом стала разработка предложений по развитию автоматизированной упрощенной системы налогообложения, основанной на трехуровневой структуре. В ее основе лежит субъектоориентированный подход, предполагающий учет отраслевой специфики и масштаба деятельности, а также постепенное включение новых элементов налогообложения по мере роста экономических показателей налогоплательщика.

На первом уровне АУСН устанавливаются максимально льготные условия налогообложения, ориентированные преимущественно на начинающих предпринимателей. Налоговые ставки здесь минимальны, а в ряде случаев могут применяться элементы налоговых каникул. Особенностью данного уровня является возможность включения страховых взносов в совокупную ставку налога, что позволяет упростить расчеты и снизить фискальную нагрузку в начальной фазе деятельности. Такой подход не только облегчает процесс вхождения в легальное предпринимательство, но и способствует сокращению рисков ухода хозяйствующих субъектов в неформальный сектор.

На втором и третьем уровне АУСН налоговое бремя возрастает, однако его увеличение сопровождается использованием специальных механизмов, включая переходные периоды и буферные зоны. В рамках переходного периода налогоплательщик сохраняет возможность применять прежний уровень АУСН, но уже по несколько повышенной ставке, что минимизирует вероятность резкого роста налоговой нагрузки. Буферная зона, в свою очередь, обеспечивает дополнительное время для адаптации бизнеса к новым условиям, включая возможное расширение налоговой базы, например за счет введения НДС. Таким образом, модель обеспечивает «бесшовный» переход от льготных условий к более сложным формам налогообложения, что

способствует плавному формированию у субъектов хозяйствования глубокого понимания механизмов налогового учета и расчетов.

На третьем уровне АУСН налогоплательщик интегрируется в общую систему налогообложения с более высоким уровнем обязательств. Здесь предусматривается постепенное приближение к стандартным правилам налогового учета и отчетности, что позволяет сбалансировать условия конкуренции между субъектами микро и малого предпринимательства.

Для обеспечения справедливости функционирования модели и предотвращения ее использования в недобросовестных целях в систему встроены специальные защитные механизмы. Среди них — запрет на участие юридических лиц в уставном капитале компаний, применяющих АУСН, а также сохранение установленных Федеральным законом от 25.02.2022 № 17-ФЗ ограничений по видам деятельности. Дополнительно реализована интеграция критериев МСП и условий применения АУСН, что позволяет устранить возможные правовые коллизии и делает систему более прозрачной и предсказуемой.

Таким образом, представленная модель развития АУСН предполагает комплексное совершенствование механизма специального налогового режима посредством внедрения прогрессивного (по мере роста предпринимательских показателей) и одновременно «обучающего» налогообложения, учитывающего отраслевую специфику и стадию развития предприятий. Благодаря этому достигается более справедливое распределение налоговой нагрузки, создаются благоприятные условия для первоначального роста новых субъектов предпринимательства, повышается прозрачность и упрощается администрирование как для самих предпринимателей, так и для налоговых органов.

Проведена оценка результативности предложенной модели развития АУСН, которая демонстрирует в сочетании с обязательной уплатой НДС и переходом части субъектов на общую систему налогообложения прирост налоговых поступлений на 591 569 307 тыс. руб. По сумме предполагаемые

поступления составляют 1 653 877 057 тыс. руб. по сравнению с 1 062 307 750 тыс. руб. для текущих режимов УСН и ПСН.

Вместе с тем, можно констатировать, что предложенная модель также демонстрирует последовательное и поэтапное увеличение налоговой нагрузки для налогоплательщиков (средняя эффективная ставки на при объекте «доходы» составляет на АУСН 1 уровня – 0,25%; на АУСН 2 уровня – 2,02%, на АУСН 3 уровня 3,72%, в то время как при объекте «доходы, уменьшенные на расходы» на АУСН 1 уровня 0,27%, на АУСН 2 уровня 1,20%, на АУСН 3 уровня 1,84%).

В совокупности с расчетами потенциальных налоговых поступлений этот факт указывает на то, что модель обладает потенциалом как для повышения эффективности фискальной политики, путем ввода прогрессии с использованием субъектоориентированного подхода, так и для создания условий, благоприятных для постепенной адаптации субъектов хозяйственной деятельности к более высоким ставкам налогообложения и новым объектам налогообложения.

Список литературы

Нормативные правовые акты

1. Азербайджанская Республика. Законы. Налоговый кодекс Азербайджанской Республики [принят Милли меджлисом Азербайджанской Республики 11 июля 2000 года]. – Текст : электронный. – URL: <https://www.taxes.gov.az/az/page/ar-vergi-mecellesi> (дата обращения: 22.05.2025).
2. Республика Казахстан. Законы. Налоговый кодекс Республики Казахстан : Закон от 25 декабря 2017 г. № 120-VI (в редакции на 2024 г.) [принят Парламентом Республики Казахстан 25 декабря 2017 года]. – Информационно-правовая система «Әділет». – Текст : электронный. – URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=36148637&pos=4;-106#pos=4;-106 (дата обращения: 22.05.2025).
3. Российская Федерация. Законы. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ [принят Государственной Думой 17 июля 1998 года] // СПС «КонсультантПлюс». – Текст : электронный. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/ (дата обращения: 20.05.2025).
4. Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 года № 51-ФЗ [принят Государственной Думой 21 октября 1994 года] // СПС «КонсультантПлюс». – Текст : электронный. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (дата обращения: 20.05.2025).
5. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ [принят Государственной Думой 16 июля 1998 года] // СПС «КонсультантПлюс». – Текст : электронный. – URL:

https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения 11.11.2024).

6. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ [принят Государственной Думой 19 июля 2000 года] // СПС «КонсультантПлюс». – Текст : электронный. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (дата обращения 11.11.2024).

7. Российская Федерация. Законы. О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации : федеральный закон [принят Государственной Думой 12 мая 1995 года] // СПС «КонсультантПлюс». – Текст : электронный. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6857/ (дата обращения: 20.05.2025).

8. Российская Федерация. Законы. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : федеральный закон [принят Государственной Думой 6 июля 2007 года] // СПС «КонсультантПлюс». – Текст : электронный. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (дата обращения: 20.05.2025).

9. Российская Федерация. Законы. О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» : федеральный закон [принят Государственной Думой 15 ноября 2018 года] // СПС «КонсультантПлюс». – Текст : электронный. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_311977/ (дата обращения: 21.05.2025).

10. Российская Федерация. Законы. О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Автоматизированная упрощенная система налогообложения» : федеральный закон [принят Государственной Думой 16 февраля 2022 года] // СПС «КонсультантПлюс». –

Текст : электронный. – URL:
https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_410240/ (дата обращения:
 21.05.2025).

11. О вводе в промышленную эксплуатацию подсистемы «Личный кабинет налогоплательщика юридического лица» [Приказ ФНС России от 14 января 2014 г. № ММВ-7-6/8@] // СПС «КонсультантПлюс». – Текст : электронный. – URL:
https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_157974/ (дата обращения:
 21.05.2025).

12. Об утверждении регламентов, обеспечивающих функционирование Интернет-сервиса ФНС России «Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц» [Приказ ФНС России от 18 декабря 2012 г. № ММВ-7-6/976@] // СПС «КонсультантПлюс». – Текст : электронный. – URL:
https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_139670/ (дата обращения:
 21.05.2025).

13. Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года [Распоряжение Правительства РФ от 2 июня 2016 г. № 1083-р] // СПС «КонсультантПлюс». – Текст : электронный. – URL:
https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_199462/ (дата обращения:
 20.05.2025).

14. СССР. Постановления. О мерах по созданию и развитию малых предприятий [Постановление Совета Министров СССР от 8 августа 1990 года № 790] // СПС «КонсультантПлюс». – Текст : электронный. – URL:
<https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=ESU&n=3427> (дата
 обращения: 20.05.2025).

Диссертации

15. Анисимова, А.А. Развитие налогового администрирования в России в условиях цифровизации экономики : специальность 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» : диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Анисимова Анастасия Александровна ; ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова». – Москва, 2021. – 146 с. – Библиогр.: с. 121-133.

16. Батаев, И.Т. Сервисная и контрольная функция налогового администрирования в системе цифрового взаимодействия государства и экономических субъектов : специальность 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» : диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Батаев Исмаил Таблиханович ; Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева. – Грозный, 2020. – 220 с. – Библиогр.: с. 184–200.

17. Борисова, А.М. Финансово-правовой механизм государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в субъектах Российской Федерации : специальность 12.00.04 «Финансовое право; налоговое право; бюджетное право» : диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук / Борисова Анна Михайловна ; Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина. – Москва, 2020. – 231 с. – Библиогр.: с.187–216.

18. Быкова, Н.В. Оценка эффективности государственной поддержки малого предпринимательства : специальность 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» : диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Быкова Наталья Витальевна ; Санкт-Петербургский государственный университет. – Санкт-Петербург, 2018. – 319 с. – Библиогр.: с.143-152.

19. Винокурова, М.М. Финансово-правовая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : специальность 12.00.14 «Административное право; финансовое право; информационное право» : диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук / Винокурова Мария Михайловна ; Тюменский государственный университет. – Иркутск, 2011. – 215 с. – Библиогр.: с. 173–208.

20. Данилькевич, М.А. Налогообложение малого бизнеса на основе потенциального дохода : специальность 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» : диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Данилькевич Михаил Анатольевич ; Академия бюджета и казначейства Министерства финансов Российской Федерации. – Москва, 2011. – 214 с. – Библиогр.: с. 139–143.

21. Ермолов, Н.С. Правовое регулирование финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : специальность 5.1.2. Публично-правовые (государственно-правовые) науки : диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук / Ермолов Никита Сергеевич ; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. – Москва, 2023. – 177 с. – Библиогр.: с. 152–177.

22. Изотов, А.В. Налоговые правоотношения в условиях цифровизации : современное состояние и перспективы развития : специальность 12.00.04 «Финансовое право; налоговое право; бюджетное право» : диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук / Изотов Антон Владимирович ; Российский государственный университет правосудия. – Москва, 2021. – 283 с. – Библиогр.: с. 240–283.

23. Курочкина, Н.В. Упрощенная система налогообложения как инструмент налогового стимулирования субъектов малого предпринимательства в регионе : специальность 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» : диссертация на соискание ученой степени кандидата

экономических наук / Курочкина Надежда Валерьевна ; Самарский государственный экономический университет. – Йошкар-Ола, 2020. – 188 с. – Библиогр.: с. 126–142.

24. Пономарев, О.Б. Системная модель предпринимателя и предпринимательской деятельности : специальность 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» : диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Пономарев Олег Борисович ; Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. Западный филиал. – Москва, 2020. – 189 с. – Библиогр.: с. 362–381.

Книги

25. Байбородова, Л.В. Педагогическое сопровождение школьников в процессе допрофессиональной педагогической подготовки / Л.В. Байбородова, М.В. Груздев, М.П. Кривунь. – Ярославль : Ярославский государственный педагогический университет имени К.Д. Ушинского, 2022. – 191 с. – ISBN 978-5-00089-601-3.

26. Борисов, Д.А. Экономика Республики Корея : учебное пособие / Д.А. Борисов, Е.В. Савкович. – Новосибирск : Издательство НГУЭУ, 2017. – 327 с. – ISBN 978-5-7014-0823-2.

27. Волкова-Гончарова, Т.А. Современная оценка экономического и налогового потенциала малого предпринимательства: региональный аспект / Т.А. Волкова-Гончарова, Е.К. Воробей, Т.Е. Гварлиани [и др.]. – Москва : Университетская книга, 2013. – 231 с. – ISBN 978-5-98699-152-8.

28. Галаган, А.А. История предпринимательства российского. От купца до банкира / А.А. Галаган ; научный редактор Б.А. Ручкин. – Москва : Ось-89, 1997. – 160 с. – ISBN 5-86894-147-0.

29. Кейнс, Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс ; перевод с английского Гребенникова. – Москва : ЗАО «Бизнеском», 2013. – 402 с. – ISBN 978-5-91663-155-5.
30. Лекторский, В.А. Субъект, объект, познание / В.А. Лекторский. – Москва : Наука, 1980. – 359 с. – ISBN отсутствует.
31. Леонтьев, А.Н. Деятельность. Сознание. Личность / А.А. Леонтьев, Д.А. Леонтьев, Е.Е. Соколова. – Москва : Смысл, 2005. – 431 с. – ISBN 5-89357-113-4.
32. Лепский, В.Е. Субъектно-ориентированный подход к инновационному развитию / В.Е. Лепский. – Москва : Когито-Центр, 2009. – 207 с. – ISBN 978-5-89353-287-6.
33. Рикардо, Д. Начала политической экономии и налогообложения / Д. Рикардо ; перевод с английского П. Сраффа. – Москва : Эксмо, 2007. – 953 с. – ISBN 978-5-699-18745-4.
34. Рубинштейн, С.Л. Избранные философско-психологические труды : основы онтологии, логики и психологии / С.Л. Рубинштейн. – Москва : Наука, 1997. – 462 с. – ISBN 5-02-013550-X.
35. Селиверстова, Е.Н. Субъектно-ориентированный образовательный процесс : история, теория, инновационная практика : педагогические чтения памяти И.Я. Лернера / Е.Н. Селиверстова, С.И. Дорошенко, И.М. Осмоловская [и др.]. – Владимир : Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых, 2021. – 367 с. – ISBN 978-5-9984-1474-9.
36. Синельников, С. Проблемы налоговой системы России: теория, опыт, реформа / С. Синельников, А. Золотарева, Е. Шкребела. – Москва, 2000. – 1106 с. – ISBN 5-93255-019-8.
37. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – Москва : Эксмо, 2009. – 956 с. – ISBN 978-5-699-18389-0.

38. Степин, В.С. Теоретическое знание : структура, историческая эволюция / В.С. Степин. – Москва : Прогресс-Традиция, 2003. – 743 с. – ISBN 5-89826-053-6.
39. Сэй, Ж.-Б. Трактат политической экономии / Ж.-Б. Сэй. – Москва : К.Т. Солдатенков, 1896. – 400 с. – ISBN отсутствует.
40. Тюрго, А.Р. Размышления о создании и распределении богатств : ценности и деньги / А.Р. Тюрго ; перевод профессора А.Н. Миклашевского. – Юрьев : типография К. Маттисена, 1905. – XVIII, 80 с. – ISBN отсутствует.
41. Шкред, А.В. Налоги: прошлое, настоящее и будущее / А.В. Шкред, А.С. Гавердовский, С.В. Меркулов [и др.]. – Москва : Digital Tax Technologies, 2024. – 775 с. – ISBN 978-5-6051981-0-9.
42. Шумпетер, Й.А. Теория экономического развития : исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / Й. Шумпетер ; перевод с немецкого В.С. Автономова ; редактор А.Г. Милейковский. – Москва : Прогресс, 1982. – 456 с. – ISBN отсутствует.

Статьи

43. Арутюнян, С.А. Анализ состояния, проблем и возможностей цифровой трансформации малого и среднего бизнеса в России / С.А. Арутюнян, Н.В. Соловьева, Е.Р. Галяув // Креативная экономика. – 2023. – № 12. Том 17. – С. 4589–4608. – ISSN 1994-6929 – Текст : электронный. – DOI 10.18334/ce.17.12.119862. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=59997314> (дата обращения: 22.01.2024).
44. Борисова, С.Г. Зарубежный опыт государственной поддержки малого и среднего предпринимательства на примере Японии / С.Г. Борисова // Вестник Воронежского института высоких технологий. – 2020. – С. 98–103. – ISSN 2949-4443. – Текст : электронный. – DOI отсутствует. – URL:

https://www.elibrary.ru/download/elibrary_42684575_84504830.pdf (дата обращения: 22.01.2024).

45. Гончаренко, Л.И. Налоговые инструменты стимулирования развития малого и среднего предпринимательства: исторический аспект и перспективы развития в России / Л.И. Гончаренко, Н.П. Мельникова // Экономика. Налоги. Право. – 2022. – № 6. Том 15. – С. 122–133. – ISSN 1999-849X. – Текст : электронный. – DOI 10.26794/1999-849X-2022-15-6-122-133. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=50265011> (дата обращения: 22.05.2025).

46. Дзобелова, В.Б. Патентная система налогообложения: преимущества и недостатки / В.Б. Дзобелова, С.Л. Яблочников, А.А. Айрапетян // Подольский научный вестник. – 2020. – № 1 (13). – С. 36–40. – ISSN 2521-1390. – Текст : электронный. – DOI отсутствует. – URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_42626521_81587960.pdf (дата обращения: 22.01.2024).

47. Зюкин, Д.А. Развитие сельскохозяйственного производства России в условиях социально-экономических диспропорций / Д.А. Зюкин, О.С. Фомин, Е.В. Скрипкина [и др.] // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2022. – № 6. – С. 188–194. – ISSN 1997-0749. – Текст : электронный. – DOI отсутствует. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-selskohozyaystvennogo-proizvodstva-rossii-v-usloviyah-sotsialno-ekonomicheskikh-disproportsiy> (дата обращения: 22.01.2024).

48. Коваленко, Н.В. Отечественный и зарубежный опыт государственной поддержки малого и среднего предпринимательства / Н.В. Коваленко, Т.А. Сулейманова // Цифровые технологии и статистика в экономике. – 2020. – № 2 (24). – С. 471–485. – ISSN 2409-7616. – Текст : электронный. – DOI 10.15350/2409-7616.2020.2.41. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=43167337> (дата обращения: 24.01.2024).

49. Кремин, А.Е. Методика оценки эффективности государственной поддержки малого предпринимательства в регионе / А.Е. Кремин // Проблемы развития территории. – 2017. – № 3 (89). – С. 46–61. – ISSN 2076-8915. – Текст : электронный. – DOI отсутствует. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=29202074> (дата обращения: 24.01.2024).

50. Кривин, Д.В. Налог на профессиональный доход в предпринимательской деятельности: проблемы и перспективы эксперимента в науке и практике / Д.В. Кривин // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2020. – № 3 (55). – С. 113–126. – ISSN 2072-3016. – Текст : электронный. – DOI 10.21685/2072-3016-2020-3-11. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44185734> (дата обращения: 22.02.2025).

51. Кузнецов, Ю.В. Эффективность государственной поддержки малого предпринимательства в России / Ю.В. Кузнецов, Н.В. Быкова // Финансы: теория и практика. – 2017. – № 6 (102). Том 21. – С. 50–59. – ISSN 2587-5671 – Текст : электронный. – DOI 10.26794/2587-5671-2017-21-6-50-59. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=32330802> (дата обращения: 23.06.2024).

52. Курочкина, Н.В. Значение и сущность специальных налоговых режимов в современной экономике / Н.В. Курочкина // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 43 (289). – С. 44–56. – ISSN 2073-5081. – Текст : электронный. – DOI отсутствует. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?edn=rkpdib>

53. Муравлева, Т.В. Цифровые тренды налогового контроля / Т.В. Муравлева // Вестник Российского университета кооперации. – 2022. – № 3 (49). – С. 39–43. – ISSN 2227-4383. – Текст : электронный. – DOI отсутствует. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?edn=euoihx> (дата обращения: 22.01.2024).

54. Нудьга, Я.В. Обзор зарубежных практик поддержки малого бизнеса / Я.В. Нудьга, Ю.М. Леплинский // Экономика и социум. – 2020.

– № 1 (68). – С. 652–658. – ISSN 2225-1545. – Текст : электронный. – DOI отсутствует. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42692509> (дата обращения: 22.01.2024).

55. Охрименко, А.В. Оценка эффективности поддержки малого и среднего предпринимательства / А.В. Охрименко, М.А. Гачегов // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. – 2023. – № 4. – С. 124–146. – ISSN 0130-0105. – Текст : электронный. – DOI 10.55959/MSU0130-0105-6-58-4-6. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=54520703> (дата обращения: 20.05.2025).

56. Пансков, В.Г. О перестройке системы налогообложения малого предпринимательства / В.Г. Пансков // Финансы. – 2022. – № 1. – С. 13–19. – ISSN 0869-446X. – Текст : электронный. – DOI отсутствует. – URL: <http://elib.fa.ru/art2022/bv154.pdf> (дата обращения: 21.05.2025).

57. Подик, В.Д. Отмена единого налога на вмененный доход как очередной этап в развитии системы налогообложения малого бизнеса / В.Д. Подик, П.Э. Бусс, Т.А. Лиманская // Актуальные проблемы учета, анализа и аудита. – 2021. – № 10. – С. 131–141. – ISSN отсутствует. – Текст : электронный. – DOI 10.52899/9785883036216_131. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=46692375> (дата обращения: 20.05.2025).

58. Полищук, А.И. Распад денежно-кредитной системы СССР: двадцать лет спустя / А.И. Полищук // Финансы и кредит. – 2013. – № 47 (575). – С. 29–40. – ISSN 2071-4688 – Текст : электронный. – DOI отсутствует. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=20933576> (дата обращения: 22.01.2024).

59. Пьянова, М.В. Налоговое регулирование малого и среднего предпринимательства: опыт применения упрощенной системы налогообложения / М.В. Пьянова // Налоги. – 2022. – № 4. – С. 14–19. – ISSN 1999-4796. – Текст : электронный. – DOI 10.18572/1999-4796-2022-4-14-19. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=49305281> (дата обращения: 22.05.2025).

60. Пьянова, М.В. О необходимости реформирования налогообложения малого и среднего предпринимательства / М.В. Пьянова // Налоги. – 2023. – № 1. – С. 2–9. – ISSN 1999-4796. – Текст : электронный. – DOI 10.18572/1999-4796-2023-1-2-9.– URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?edn=pppesp> (дата обращения: 22.05.2025).

61. Садыков, А.М. Возможности транзакционного налогообложения в контексте развития налогообложения субъектов малого предпринимательства / А.М. Садыков, Д.А. Смирнов // Экономическое развитие России. – 2025. – № 4. Том 32. – С. 168–171. – ISSN 2306-5001.

62. Садыков, А.М. Использование субъектно-ориентированного подхода при оказании поддержки субъектам МСП / А.М. Садыков // Научно-практический, теоретический журнал «Экономика и управление: проблемы, решения». – 2024. – № 2. Том. 3. – С. 76–84. – ISSN 2227-3891.

63. Садыков, А.М. О необходимости модернизации специальных налоговых режимов / А.М. Садыков // Научно-практический, теоретический журнал «Экономика и управление: проблемы, решения». – 2024. – № 6. Том. 4. – С. 263–272. – ISSN 2227-3891.

64. Садыков, А.М. Переосмысление специальных налоговых режимов в цифровой экономике: от вмененного дохода к фактическим результатам деятельности / А.М. Садыков // Научно-практический, теоретический журнал «Экономика и управление: проблемы, решения». – 2025. – № 1. Том. 2. – С. 185–190. – ISSN 2227-3891.

65. Садыков, А.М. Реформирование налоговой системы для малого предпринимательства в России: анализ и перспективы развития специальных налоговых режимов / А.М. Садыков // Экономика. Налоги. Право. – 2025. – № 2. Том. 18. – С. 148–161. – ISSN 1999-849X.

66. Садыков, А.М. Субъектно-ориентированный подход при налоговом регулировании малых и средних предприятий / А.М. Садыков, Д.А. Смирнов // Инновационное развитие экономики. – 2023. – № 4 (76). – С. 187–192. – ISSN 2223-7984.

67. Семенова, Г.Н. Малый бизнес в экономике России: критерии применения специальных налоговых режимов / Г.Н. Семенова // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. – 2023. – № 2. – С. 132–153. – ISSN 2072-8549. – Текст : электронный. – DOI 10.18384/2310-6646-2023-2-132-153. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=53982746> (дата обращения: 22.01.2024).

68. Тукмакова, Д.В. Исторический анализ становления и развития специальных налоговых режимов в Российской Федерации / Д.В. Тукмакова // Отечественная юриспруденция. – 2017. – № 6 (20). – С. 106–110. – ISSN 2412-8228. – Текст : электронный. – DOI отсутствует. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=29326886> (дата обращения: 22.01.2024).

69. Харитонов, П.С. Внедрение АИС в систему налогообложения / П.С. Харитонов, К.С. Черноусова // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2020. – № 12-2 (51). – С. 44–49. – ISSN 2500-1000. – Текст : электронный. – DOI 10.24411/2500-1000-2020-11591. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44583145> (дата обращения: 23.07.2024).

70. Чепуренко, А.Ю. Что такое предпринимательство, и какая политика в отношении предпринимательства нужна России? (Заметки на полях работ современных зарубежных классиков) / А.Ю. Чепуренко // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2012. – № 2 (14). – С. 102–124. – ISSN 2221-2264. – Текст : электронный. – DOI отсутствует. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=17799783> (дата обращения: 22.01.2024).

71. Чжан, Ш. Влияние предпринимательства на экономический рост (на примере КНР) / Ш. Чжан, Н.Р. Кельчевская // Весенние дни науки. – 2023. – № 1. – С. 574–578. – ISSN отсутствует.

72. Яковлев, А.А. Оценка эффективности инструментов промышленной политики в России: новые подходы / А.А. Яковлев, Л.М. Фрейнкман, Н.В. Ершова, А.А. Агалян // ЭКО. – 2023. – № 2 (584). – С. 60–83. – ISSN 0131-7652 – Текст : электронный – DOI 10.30680/ECO0131-

7652-2023-2-60-83. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=50182248> (дата обращения: 22.05.2025).

Электронные ресурсы

73. SberIndex : аналитический портал. – Москва. – Обновляется в течение суток. – URL: <https://sberindex.ru/> (дата обращения: 22.05.2025). – Текст : электронный.

74. Без юрлица: в России за год закрылось почти 700 тыс. предприятий / Информационный портал «Известия» : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://iz.ru/935870/roza-almakunova/bez-iurlitca-v-rossii-za-god-zakrylos-pochti-700-tys-predpriiatii> (дата обращения: 14.07.2023).

75. ВВП (постоянные цены) – Российская Федерация / World Bank : официальный сайт. – Вашингтон. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locale=ru&locations=RU> (дата обращения: 22.11.2024).

76. Гибсон, Т. Определение малых и средних предприятий: менее несовершенный способ определения малых и средних предприятий в развивающихся странах / Brookings Institution : официальный сайт. – Вашингтон. – Обновляется в течение суток – Текст : электронный. – URL: https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/09_development_gibson.pdf (дата обращения: 20.05.2025).

77. Госпрограмма развития сельского хозяйства продлена до 2025 года / Агроинвестор : информационный портал. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.agroinvestor.ru/investments/news/31227-gosprogramma-selskogo-khozyaystva-prodlena-do-2025-goda/> (дата обращения: 21.05.2025).

78. Доклад о состоянии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации и мерах по его развитию за 2019–2023 годы / Министерство экономического развития Российской Федерации : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: https://www.economy.gov.ru/material/dokumenty/doklad_o_sostoyanii_malogo_i_srednego_predprinimatelstva_v_rf_i_merakh_po_ego_razvitiyu_za_20192023_gg.html?ysclid=mawwmvsl9k504936062 (дата обращения: 20.05.2025).

79. Доклад Уполномоченного при Президенте Российской Федерации по защите прав предпринимателей за 2021 год Б.Ю. Титова. – Москва. – Обновляется ежегодно. – URL: <http://doklad.ombudsmanbiz.ru/2021/7.pdf> (дата обращения: 27.03.2023). – Текст : электронный.

80. Доля субъектов малого и среднего предпринимательства в валовом внутреннем продукте Российской Федерации / Единая межведомственная информационно-статистическая система : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/59206> (дата обращения: 28.08.2023).

81. Единый налог на вмененный доход : почему его отменили / РБК : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.rbc.ru/base/13/09/2024/66e433af9a79470356361661> (дата обращения: 21.05.2025).

82. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства / ФНС России : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://rmsp.nalog.ru/?ref=vc.ru> (дата обращения: 10.05.2025).

83. Единый реестр субъектов МСП – получателей поддержки / ФНС России : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://rmsp-pp.nalog.ru/> (дата обращения: 14.06.2025).

84. Министерство финансов Российской Федерации : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – URL: <https://minfin.gov.ru/> (дата обращения: 22.05.2025). – Текст : электронный.

85. Министерство экономического развития Российской Федерации : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – URL: <http://economy.gov.ru> (дата обращения: 22.05.2025). – Текст : электронный.

86. Модернизация общественного сознания: «Рухани жаңғыру» / Центр анализа и мониторинга «Analitika 2050» : официальный сайт. – Астана. – Текст : электронный. – URL: <https://msb2050.analitika.kz/ru/81> (дата обращения: 22.05.2024).

87. Национальная платежная система / Банк России : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.cbr.ru/PSystem> (дата обращения: 21.05.2025).

88. Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» / Министерство экономического развития Российской Федерации : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/nacionalnyy_proekt_maloe_i_srednee_predprinimatelstvo_i_podderzhka_individualnoy_predprinimatelskoy_iniciativy/ (дата обращения: 20.05.2025).

89. О публикации положения о критериях классификации малых и средних предприятий / Министерство промышленности и информационных технологий КНР. Министерство финансов КНР : официальный сайт. – Пекин. – Текст : электронный. – URL: https://www.gov.cn/zwgk/2011-07/04/content_1898747.html (дата обращения: 28.08.2023).

90. Открытые данные: доходы и расходы организаций / Федеральная налоговая служба : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL:

<https://www.nalog.gov.ru/opendata/7707329152-revexp/> (дата обращения: 14.05.2025).

91. Показатели малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан за 2023 год Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан : официальный сайт. – Нур-Султан. – Обновляется в течение суток. – URL: <https://stat.gov.kz/> (дата обращения: 22.05.2025). Текст : электронный.

92. Портал финансирования ЕС для бизнеса : официальный сайт. – Брюссель. – Обновляется в течение суток. – URL: https://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/access-to-finance/index_en.html (дата обращения: 20.05.2025). – Текст : электронный.

93. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию от 29 февраля 2024 года / Российская газета : официальный сайт. – Москва. – 2024. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://rg.ru/2024/02/29/putin-predlozhil-sdelat-nalogovuiu-sistemu-bolee-spravedlivoj.html> (дата обращения: 22.05.2025).

94. РБК по данным исследования Института прикладных экономических исследований РАНХиГС / РБК : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.rbc.ru/economics/11/05/2023/645b94f89a794700cb727aa5> (дата обращения: 28.08.2023).

95. Реестры ЕГРИП и ЕГРЮЛ : поиск по сведениям, содержащимся в государственных реестрах : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – URL: <https://egrul.itsoft.ru/> (дата обращения: 14.11.2024). – Текст : электронный.

96. Статистика для национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» / ФНС России : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в

течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://ofd.nalog.ru/statistics2.html> (дата обращения: 21.05.2025).

97. Статистика объема сельхозпродукции в сопоставимых ценах / Федеральная служба государственной статистики (Росстат) : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: http://ssl.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/ind_sx_rf.xls (дата обращения: 10.04.2025).

98. Учебно-консультационный центр / Российская академия народного хозяйства и госслужбы : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://rassep.ru/academy/perevodnye-knigi/107712/> (дата обращения 22.12.2022).

99. Форма статистической налоговой отчетности 1-НДС / ФНС России: официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный – URL: https://www.nalog.gov.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/ (дата обращения: 14.05.2025).

100. Форма статистической налоговой отчетности 1-НМ / ФНС России : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: https://www.nalog.gov.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/ (дата обращения: 14.05.2025).

101. Форма статистической налоговой отчетности 1-НОМ / ФНС России : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: https://www.nalog.gov.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/ (дата обращения: 14.05.2025).

102. Форма статистической налоговой отчетности 1-ПАТЕНТ / ФНС России : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL:

https://www.nalog.gov.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/
(дата обращения: 14.05.2025).

103. Форма статистической налоговой отчетности 5-НДФЛ / ФНС России : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: https://www.nalog.gov.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/
(дата обращения: 14.05.2025).

104. Форма статистической налоговой отчетности 5-ЕНВД / ФНС России : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: https://www.nalog.gov.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/
(дата обращения: 14.05.2025).

105. Форма статистической налоговой отчетности 5-ЕСХН / ФНС России : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: https://www.nalog.gov.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/
(дата обращения: 14.05.2025).

106. Форма статистической налоговой отчетности 5-УСН / ФНС России : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: https://www.nalog.gov.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/
(дата обращения: 14.05.2025).

107. Экономика России / Информационный портал РБК : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.rbc.ru/economics/15/12/2020/5fd73cd19a7947a787bc29a9>
(дата обращения: 12.11.2023).

Ресурсы на иностранных языках

108. Annual GDP of the United States since 1990 / Statista : официальный сайт. – Hamburg. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.statista.com/statistics/188105/annual-gdp-of-the-united-states-since-1990/> (дата обращения: 22.05.2025).

109. Buculescu (Costică), M.-M. Harmonization process in defining small and medium-sized enterprises. Arguments for a quantitative definition versus a qualitative one / M.-M. Buculescu (Costică) // Theoretical and Applied Economics. – 2013. – № 9 (586). Volume XX. – P. 103–114. – ISSN 1841-8678. – Текст : электронный. – URL: <https://store.ectap.ro/articole/905.pdf> (дата обращения: 20.05.2025).

110. Building Resilient SMEs: A Multi-Level Approach / California Management Review : официальный сайт. – Berkeley. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://cmr.berkeley.edu/2024/03/building-resilient-smes-a-multi-level-approach/> (дата обращения: 21.05.2025).

111. Business dynamics – Key figures on European business / Eurostat : официальный сайт. – Luxembourg. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: https://ec.europa.eu/eurostat/cache/htmlpub/key_figures_on_european_business_2021/business_dynamics.html (дата обращения: 21.05.2025).

112. Business establishments born in 2013 were still operating in 2023 / Bureau of Labor Statistics, U.S. Department of Labor. The Economics Daily : официальный сайт. – Washington, D.C. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.bls.gov/opub/ted/2024/34-7-percent-of-business-establishments-born-in-2013-were-still-operating-in-2023.htm> (дата обращения: 21.05.2025).

113. Cantillon, R. An Essay on Economic Theory : an English translation of Richard Cantillon's Essai sur la Nature du Commerce en Général /

R. Cantillon ; translated by M. Thornton. – Auburn : Ludwig von Mises Institute, 2010. – ISBN 978-1-61016-001-8.

114. CDB offers loan support for specialized SMEs / China Development Bank : официальный сайт. – Beijing. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: https://www.cdb.com.cn/English/xwzx_715/khdt/202210/t20221013_10315.html (дата обращения: 20.05.2025).

115. China Statistical Yearbook 2023 / National Bureau of Statistics of China : официальный сайт. – Beijing. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.stats.gov.cn/sj/ndsj/2023/indexeh.htm> (дата обращения: 14.03.2025).

116. Cintra M. Bibliografia / Marcos Cintra : официальный сайт. – São Paulo. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.marcoscindra.org/bibliografia> (дата обращения: 10.01.2025).

117. Commission of the European Communities. Commission Recommendation 2003/361/EC of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises / Commission of the European Communities / Official Journal of the European Union : официальный сайт. – Brussels. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32003H0361> (дата обращения: 28.08.2023).

118. Curran, J. Researching the Small Enterprise / J. Curran, R.A. Blackburn. – London : SAGE Publications, 2001. – ISBN 0-7619-5394-2.

119. Economic Census / U.S. Census Bureau. : официальный сайт. – Washington, D.C. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.census.gov/programs-surveys/economic-census.html> (дата обращения: 20.05.2025).

120. El Madani, A. SME Policy: Comparative Analysis of SME Definitions / A. El Madani // International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences. – 2018. – № 8. Volume 8. – P. 100–111. – ISSN 2222-6990. – Текст :

электронный. – DOI 10.6007/IJARBSS/v8-i8/4443. – URL: https://hrmars.com/papers_submitted/4443/sme-policy-comparative-analysis-of-sme-definitions.pdf (дата обращения: 20.05.2025).

121. Feige, E.L. Starting Over: The Automated Payment Transaction Tax / E. Feige // Milken Institute Review: Journal of Economic Policy. – 2001. – First Quarter. – P. 42–53. – ISSN 1523-4282. – Текст : электронный. – URL: https://mpira.ub.uni-muenchen.de/11533/1/MPRA_paper_11533.pdf (дата обращения: 21.05.2025).

122. Feige, E.L. Taxation for the 21st Century: The Automated Payment Transaction (APT) Tax / E.L. Feige // Economic Policy. – 2000. – № 31. Volume. 15. – P. 475–511. – ISSN 0266-4658.

123. Funding Programs / U.S. Small Business Administration : официальный сайт. – Washington, D.C. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.sba.gov/funding-programs> (дата обращения: 20.05.2025).

124. H.R.6450 Small Business Development Act of 2022 / United States Congress : официальный сайт. – Washington, D.C. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.congress.gov/bill/117th-congress/house-bill/6450/text> (дата обращения: 22.05.2025).

125. Instructions for Form 8990 (Rev. January 2025) / Internal Revenue Service (IRS) : официальный сайт. – Washington, D.C. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.irs.gov/pub/irs-pdf/i8990.pdf> (дата обращения: 17.03.2025).

126. IRS releases tax inflation adjustments for tax year 2025 / Internal Revenue Service (IRS) : официальный сайт. – Washington, D.C. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.irs.gov/newsroom/irs-releases-tax-inflation-adjustments-for-tax-year-2025> (дата обращения: 21.03.2025).

127. J-Good Tech: A Matching Site for Leading Companies and Japanese Innovation / Embassy of Japan in the United States of America : официальный

сайт. – Washington, D.C. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный.
 – URL: <https://www.us.emb-japan.go.jp/english/html/japan-sme-connect.html>
 (дата обращения: 20.05.2025).

128. Jones, F.M. Reconstruction of economics / F.M. Jones // *Annals of the American Academy of Political and Social Science*. – 1951. – № 1. Volume 274. – P. 229–230. – ISSN 0002-7162 – Текст : электронный.
 – DOI 10.1177/000271625127400158. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=11193308> (дата обращения: 23.05.2025).

129. Kim Joo-yong. SME Innovation Policies in Korea / Semantic Scholar: официальный сайт. – Washington. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.semanticscholar.org/paper/SME-Innovation-Policies-in-Korea-Kim/d5ee9b0791b0b4976c38ad21194cce311e5e8697> (дата обращения: 22.04.2025).

130. National Data / National Bureau of Statistics of China : официальный сайт. – Beijing. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://data.stats.gov.cn/english/> (дата обращения: 21.05.2025).

131. National Simple (Simples Nacional) tax regime / CLM Controller : официальный сайт. – São Paulo. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://clmcontroller.com.br/en/taxes/national-simple/> (дата обращения: 22.05.2025).

132. National Small Enterprise Act (102/1996): Revised Schedule 1 of the National Definition of Small Enterprise in South Africa / Government Gazette : официальный сайт. – Pretoria. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: https://www.gov.za/sites/default/files/gcis_document/201903/423041gon399.pdf (дата обращения: 20.05.2025).

133. Number of Small Businesses in the US / Oberlo : официальный сайт. – Vilnius. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.oberlo.com/statistics/number-of-small-business-in-the-us> (дата обращения: 25.05.2025).

134. Olson, J.S. Saving Capitalism: The Reconstruction Finance Corporation and the New Deal, 1933–1940 / J.S. Olson. – Princeton : Princeton University Press, 1988. – 246 p. – ISBN 978-0-691-04749-2.

135. Possible surprise with the VAT small business regulation / BDO Germany : официальный сайт. – Berlin. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.bdo.de/en-gb/insights/updates/tax-legal/caution-possible-surprise-with-the-vat-small-business-regulation> (дата обращения: 22.05.2025).

136. Small and Medium Enterprise Agency Japan : официальный сайт. – Tokyo. – Обновляется в течение суток. – URL: https://www.chusho.meti.go.jp/sme_english/ (дата обращения: 20.05.2025). – Текст : электронный.

137. Small Business Administration. Small Business Act. / United States Congress / U.S. Government Publishing Office : официальный сайт. – Washington, D.C. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.govinfo.gov/content/pkg/COMPS-1834/pdf/COMPS-1834.pdf> (дата обращения: 20.04.2025).

138. SME classification standard under the Corporation Tax Act should be revised / Research Institute of Economy, Trade and Industry (RIETI) : официальный сайт. – Tokyo. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.rieti.go.jp/en/papers/contribution/sato-motohiro/32.html> (дата обращения: 26.12.2024).

139. SME Statistics and White Papers / Small and Medium Enterprise Agency Japan : официальный сайт. – Tokyo. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: https://www.chusho.meti.go.jp/sme_english/whitepaper/whitepaper.html (дата обращения: 20.05.2025).

140. Storey, D.J. Six Steps to Heaven: evaluating the impact of public policies to support small businesses in developed economies / D.J. Storey // The

Blackwell Handbook of Entrepreneurship / под редакцией D.L. Sexton, H. Landström. – Oxford : Blackwell Business, 2000. – С. 176–193. – ISBN отсутствует.

141. Storey, D.J. Understanding the Small Business Sector / D.J. Storey. – London : Cengage Learning EMEA, 1994. – 384 с. – ISBN 978-1861523815.

142. The Drawbacks of State Taxes on Financial Transactions / Tax Foundation : официальный сайт. – Washington, D.C. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://taxfoundation.org/research/all/federal/state-tax-financial-transactions/> (дата обращения: 21.05.2025).

143. The Small and Medium Enterprise Agency : официальный сайт. – Tokyo. – Обновляется в течение суток. – URL: <https://www.chusho.meti.go.jp/soshiki/teigi.html> (дата обращения: 28.08.2023). – Текст : электронный.

144. Velu, C. Small- and Medium-Sized Enterprises and Start-Up Business Models / C. Velu // Business Model Innovation. – Cambridge : Cambridge University Press, 2024. – С. 138–164. – ISBN отсутствует.

145. What we do: SME / The Banking Association South Africa : официальный сайт. – Johannesburg. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <https://www.banking.org.za/what-we-do/sme/> (дата обращения: 22.05.2025).

146. Адизес, И. Организационные переходы – диагностика и решение проблем жизненного цикла организаций / И. Адизес // Organizational Dynamics. – 1979. – № 1. Том 8. – С. 3–25. – ISSN 0090-2616.

147. Грейнер, Л.Э. Эволюция и революция по мере роста организаций / Л.Э. Грейнер // Readings in Strategic Management. – Лондон : Palgrave Macmillan, 1989. – С. 373–387. – ISBN 978-0-333-51809-0.

148. Закон о поддержке малого и среднего предпринимательства / Министерство малого и среднего бизнеса и стартапов Республики Корея: официальный сайт. – Сеул. – Обновляется в течение

суток. – Текст : электронный. – URL: https://elaw.klri.re.kr/eng_service/lawView.do?hseq=45620&lang=ENG (дата обращения: 22.05.2025).

149. Липпитт, Г. Кризисы в развивающейся организации / Г. Липпитт, У. Шмидт // *Harvard Business Review*. – 1967. – 1 ноября.

150. Маршалл, А. Принципы политической экономии / А. Маршалл. – Нью-Йорк : Macmillan, 1890. – ISBN отсутствует.

151. Миллер, Д. Продольное исследование жизненного цикла компании / Д. Миллер, П. Х. Фризен // *Management Science*. – 1984. – № 10. Том. 30. – С. 1161–1183. – ISSN отсутствует.

152. Положение о критериях классификации малых и средних предприятий / Министерство промышленности и информационных технологий КНР : официальный сайт. – Beijing. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: https://www.gov.cn/zwggk/2011-07/04/content_1898747.htm (дата обращения: 22.05.2025).

153. Скотт, М. Пять этапов роста малого бизнеса / М. Скотт, Р. Брюс // *Long Range Planning*. – 1987. – № 3. Том. 20. – С. 45–52. – ISSN 0024-6301.

154. Тобин, Дж. A Proposal for International Monetary Reform / Дж. Тобин // *Eastern Economic Journal*. – 1978. – № 3–4. Том. 4. – С. 153–159. – ISBN отсутствует.

Приложение А
(информационное)
Японские стандарты отраслевой классификации

Таблица А.1 – Японские стандарты отраслевой классификации

Виды в соответствии с Основным законом о малых и средних предприятиях	Классификация в соответствии с японской стандартной отраслевой классификацией
1	2
Оптовый	Основная категории I (оптовая и розничная торговля)
	Средняя категория 50 (оптовая торговля различными товарами)
	Средняя категория 51 (оптовая торговля текстилем, одеждой)
	Подкатегория 52 (Оптовая торговля продуктами питания и напитками)
	Подкатегория 53 (Оптовая торговля строительными материалами, минеральными и металлическими материалами)
	Средняя категория 54 (Промышленность по разгрузке машин и оборудования)
	Средняя категория 55 (Прочая оптовая торговля)
Розничная торговля	Основная категории I (оптовая и розничная торговля)
	Средняя категория 56 (Розничная торговля различными товарами)
	Средняя категория 57 (Розничная торговля текстилем, одеждой, товарами личного пользования)
	Подкатегория 58 (Розничная торговля продуктами питания и напитками)
	Средняя категория 59 (Розничная торговля машинами и оборудованием)
	Средняя категория 60 (Прочая розничная торговля)
	Средняя категория 61 (розничный бизнес без магазинов)
	Основная категории М (сферы размещения и общественного питания и напитков)
	Средняя категория 76 (Рестораны)
	Средняя категория 77 (Индустрия общественного питания и напитков с доставкой на дом)
Сфера услуг	Основная категории G (Информационно-коммуникационная отрасль)
	Средняя категория 38 (Индустрия вещания)
	Средняя категория 39 (Отрасль информационных услуг)
	Класс 411 (Производство графической информации индустрия нормирования)
	Класс 412 (Индустрия производства звука и звуковой информации)
	Класс 415 (Индустрия производства рекламы)
	Класс 416 (Сфера услуг, связанная с производством видео, аудио и текстовой информации)
	Основная категории К (недвижимость и сдача имущества в аренду)
	Класс 693 (Индустрия автостоянок)

Продолжение таблицы А.1

1	2
Сфера услуг	Средняя категория 70 (отрасль лизинга и кредитования товаров)
	Основная категории L (академические исследования, специализированное/техническое обслуживание)
	Основная категории M (сферы размещения и общественного питания и напитков)
	Средняя категория 75 (гостиничный бизнес)
	Основная категории N (услуги, связанные с бытом, развлечения)
	Основная категории O (Бизнес в области образования и поддержки обучения)
	Основная категории P (Медицинское обслуживание и социальное обеспечение)
	Основная категории Q (Комбинированный сервисный бизнес)
	Основная категории R (сфера услуг <не классифицирована иным образом>)
Обрабатывающая промышленность и прочее	Все, кроме вышеперечисленного

Источник: составлено автором по материалам [143].

Приложение Б
(информационное)
Критерии МСП в Китае

Таблица Б.1 – Критерии МСП в Китае

Отрасль	Размер предприятия	Численность работников	Годовой доход (млн юаней)	Общий объем активов (млн юаней)
1	2	3	4	5
Промышленность	Среднее	≤ 1000	≤ 400	≤ 400
	Малое	≤ 300	≤ 20	≤ 20
	Микро	< 20	< 3	–
Строительство	Среднее	≤ 600	≤ 800	≤ 800
	Малое	≤ 100	≤ 60	≤ 50
	Микро	< 10	< 3	< 3
Оптовая торговля	Среднее	≤ 200	≤ 400	–
	Малое	≤ 20	≤ 50	–
	Микро	< 5	< 10	–
Розничная торговля	Среднее	≤ 300	≤ 200	–
	Малое	≤ 50	≤ 5	–
	Микро	< 10	< 1	–
Транспорт, логистика	Среднее	≤ 1000	≤ 300	≤ 300
	Малое	≤ 300	≤ 30	≤ 30
	Микро	< 20	< 2	–
Почтовая связь	Среднее	≤ 400	≤ 100	–
	Малое	≤ 100	≤ 10	–
	Микро	< 20	< 2	–
Гостиницы и рестораны	Среднее	≤ 300	≤ 100	–
	Малое	≤ 100	≤ 20	–
	Микро	< 10	< 2	–
ИТ и софт	Среднее	≤ 300	≤ 100	–
	Малое	≤ 100	≤ 10	–
	Микро	< 10	< 1	–

Продолжение таблицы Б.1

1	2	3	4	5
Реальные операции/лизинг	Среднее	≤ 200	≤ 100	–
	Малое	≤ 50	≤ 10	–
	Микро	< 10	< 1	–
Финансовые услуги	Среднее	≤ 200	≤ 300	≤ 300
	Малое	≤ 50	≤ 100	≤ 100

Источник: составлено автором по материалам [152].

Приложение В
(информационное)
Критерии МСП в Республике Корея

Таблица В.1 – Критерии МСП в Республике Корея (2022 г.)

Отрасли экономики		Среднее предприятие (максимальный средний объем продаж за предыдущие 3 года)	Малое предприятие (максимальный средний объем продаж за предыдущие 3 года)
1		2	3
Производство (6 отраслей)	Производство одежды, аксессуаров для одежды и меховых изделий	150 млрд вон	12 млрд вон
	Производство сумок, обуви и другие изделий из кожи		
	Производство бумаги и изделий из нее		8 млрд вон
	Металлургическое производство первой очереди		12 млрд вон
	Производство электрооборудования		
	Производство мебели		
Сельское, лесное хозяйство и рыболовство		100 млрд вон	8 млрд вон
Горнодобывающая промышленность			
Производство (12 отраслей)	Продукты питания		12 млрд вон
	Табачная продукция		8 млрд вон
	Ткани (за исключением производства одежды)		
	Деревообработка (за исключением производства мебели)		
	Угольная промышленность		12 млрд вон
	Химическая промышленность (за исключением лекарств)		
	Резина и пластик		8 млрд вон
	Обработка металла		12 млрд вон
	Электрооборудование и детали, компьютеры, средства звуко- и видеозаписи		
	Другое оборудование		
	Автомобили и трейлеры		
	Прочее транспортное оборудование		8 млрд вон
Электроснабжение, газоснабжение			12 млрд вон

Продолжение таблицы В.1

1		2	3
Водоснабжение		100 млрд won	12 млрд won
Строительство			8 млрд won
Оптовая и розничная торговля			5 млрд won
Производство (6 отраслей)	Напитки	80 млрд won	12 млрд won
	Печать и копирование		8 млрд won
	Лекарства и препараты для лечения		12 млрд won
	Неметаллические изделия		
	Медицинское оборудование		8 млрд won
	Прочие товары		
Водоотведение, утилизация и переработка бытовых отходов (за исключением водоснабжения)			3 млрд won
Транспорт и хранение			8 млрд won
Информатизация и связь			5 млрд won
Производство и ремонт промышленного оборудования		60 млрд won	1 млрд won
Экспертные, научные и технологические работы			3 млрд won
Обслуживание оборудования и сдача его в аренду			3 млрд won
Здравоохранение и социальная работа			1 млрд won
Культура, спорт и рекреационная деятельность			3 млрд won
Ремонт и другие услуги			1 млрд won
Гостиницы и общественное питание		40 млрд won	1 млрд won
Финансы и страхование			8 млрд won
Недвижимость			3 млрд won
Аренда			3 млрд won
Образовательные услуги			1 млрд won
Производство сидений для автомобилей		150 млрд won	12 млрд won
Производство сидений для железнодорожного транспорта			
Производство сидений для самолетов			

Источник: составлено автором по материалам [148].

Приложение Г
(информационное)
Критерии отнесения бизнеса к сектору МСП в ЮАР

Таблица Г.1 – Критерии отнесения бизнеса к сектору МСП в ЮАР

Отрасль/подотрасль	Размер предприятия	Численность занятых	Годовой оборот, млн рэндов	Стоимость активов, млн рэндов
1	2	3	4	5
Сельское хозяйство	Среднее	100	5	5
	Малое	50	3	3
	Очень малое	10	0,5	0,5
	Микропредприятие	5	0,2	0,1
Добыча полезных ископаемых	Среднее	200	39	23
	Малое	50	10	6
	Очень малое	20	4	2
	Микропредприятие	5	0,2	0,1
Производство	Среднее	200	51	19
	Малое	50	13	5
	Очень малое	20	5	2
	Микропредприятие	5	0,2	0,1
Снабжение электроэнергией, газом и водой	Среднее	200	51	19
	Малое	50	13	5
	Очень малое	20	5,1	1,9
	Микропредприятие	5	0,2	0,1
Строительство	Среднее	200	26	5
	Малое	50	6	1
	Очень малое	20	3	0,5
	Микропредприятие	5	0,2	0,1
Розничная торговля, продажа моторных средств передвижения, ремонт	Среднее	200	39	6
	Малое	50	19	3
	Очень малое	20	4	0,6
	Микропредприятие	5	0,2	0,1

Продолжение таблицы Г.1

1	2	3	4	5
Оптовая торговля, коммерческое посредничество	Среднее	200	64	10
	Малое	50	32	5
	Очень малое	20	6	0,6
	Микропредприятие	5	0,2	0,1
Прочая торговля, кейтеринг и недвижимость	Среднее	200	13	3
	Малое	50	6	1
	Очень малое	20	5,1	1,9
	Микропредприятие	5	0,2	0,1
Транспортировка, хранение и коммуникации	Среднее	200	26	6
	Малое	50	13	3
	Очень малое	20	3	0,6
	Микропредприятие	5	0,2	0,1
Финансы и бизнес- услуги	Среднее	200	26	5
	Малое	50	13	3
	Очень малое	20	3	0,5
	Микропредприятие	5	0,2	0,1
Общественные и социальные услуги	Среднее	200	13	6
	Малое	50	6	3
	Очень малое	20	1	0,6
	Микропредприятие	5	0,2	0,1

Источник: составлено автором по материалам [145].

Приложение Д

(информационное)

Предложенные стандарты отраслевой классификации в Российской Федерации

Приложение Д.1 – Предложенные стандарты отраслевой классификации в Российской Федерации

Виды в соответствии с Основным законом о малых и средних предприятиях	Классификация на основе японской стандартной отраслевой классификацией
Обрабатывающие, добывающие и производственные сферы, в том числе строительство	Основная категории I (оптовая и розничная торговля)
	РАЗДЕЛ А. СЕЛЬСКОЕ, ЛЕСНОЕ ХОЗЯЙСТВО, ОХОТА, РЫБОЛОВСТВО И РЫБОВОДСТВО
	РАЗДЕЛ В. ДОБЫЧА ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ
	РАЗДЕЛ С. ОБРАБАТЫВАЮЩИЕ ПРОИЗВОДСТВА
	РАЗДЕЛ F. СТРОИТЕЛЬСТВО
Оптовая торговля	46 Торговля оптовая, кроме оптовой торговли автотранспортными средствами и мотоциклами
Сфера услуг	РАЗДЕЛ D. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИЕЙ, ГАЗОМ И ПАРОМ; КОНДИЦИОНИРОВАНИЕ ВОЗДУХА
	РАЗДЕЛ E. ВОДОСНАБЖЕНИЕ; ВОДООТВЕДЕНИЕ, ОРГАНИЗАЦИЯ СБОРА И УТИЛИЗАЦИИ ОТХОДОВ, ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО ЛИКВИДАЦИИ ЗАГРЯЗНЕНИЙ
	РАЗДЕЛ H. ТРАНСПОРТИРОВКА И ХРАНЕНИЕ
	РАЗДЕЛ J. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОБЛАСТИ ИНФОРМАЦИИ И СВЯЗИ
	РАЗДЕЛ K. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ФИНАНСОВАЯ И СТРАХОВАЯ
	РАЗДЕЛ L. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО ОПЕРАЦИЯМ С НЕДВИЖИМЫМ ИМУЩЕСТВОМ
	РАЗДЕЛ N. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ АДМИНИСТРАТИВНАЯ И СОПУТСТВУЮЩИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ
	РАЗДЕЛ P. ОБРАЗОВАНИЕ
	Раздел Q. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОБЛАСТИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ И СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ
	РАЗДЕЛ R. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОБЛАСТИ КУЛЬТУРЫ, СПОРТА, ОРГАНИЗАЦИИ ДОСУГА И РАЗВЛЕЧЕНИЙ
	РАЗДЕЛ S. ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ПРОЧИХ ВИДОВ УСЛУГ
Сфера услуг	РАЗДЕЛ M. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ, НАУЧНАЯ И ТЕХНИЧЕСКАЯ
Розничная торговля и прочее	Остальные отрасли ОКВЭД

Источник: составлено автором.

Приложение Е
(информационное)
Расчет показателей по среднесписочной численности сотрудников

Таблица Е.1 – Среднесписочное количество сотрудников на 1 предприятие

Вид деятельности	до 30 млн руб.	от 30 до 60 млн руб.	от 60 до 120 млн руб.	от 120 до 800 млн руб.	от 800 до 2000 млн руб.
Обрабатывающие, добывающие и производственные сферы, в том числе строительство	3,20	24,30	39,30	342,25	982,88
Оптовая торговля	1,20	5,11	8,60	69,05	192,22
Розничная торговля	1,50	7,60	11,10	84,21	236,96
Сфера услуг	2,10	10,41	14,90	128,10	358,45
Научная сфера	1,82	10,01	14,83	127,16	361,13

Источник: составлено автором по материалам [82; 90; 95].

Таблица Е.2 – Коэффициент отклонения по среднесписочной численности сотрудников относительно розничной торговли

Вид деятельности	до 30 млн руб.	от 30 до 60 млн руб.	от 60 до 120 млн руб.	от 120 до 800 млн руб.	от 800 до 2000 млн руб.
Обрабатывающие, добывающие и производственные сферы, в том числе строительство	2,13	3,20	3,54	4,06	4,15
Оптовая торговля	0,80	0,67	0,77	0,82	0,81
Розничная торговля	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Сфера услуг	1,40	1,37	1,34	1,52	1,51
Научная сфера	1,21	1,32	1,34	1,51	1,52

Источник: составлено автором по материалам [82; 90; 95].

Приложение Ж
(информационное)
Расчет показателей по среднему доходу организации

Таблица Ж.1 – Среднее значение дохода на 1 предприятие

Вид деятельности	до 30 млн руб.	от 30 до 60 млн руб.	от 60 до 120 млн руб.	от 120 до 800 млн руб.	от 800 до 2000 млн руб.
Обрабатывающие, добывающие и производственные сферы, в том числе строительство	6 232 125	47 983 588	94 347 837	414 807 013	1 430 185 545
Оптовая торговля	6 396 147	48 830 731	93 786 787	403 754 472	1 441 171 321
Розничная торговля	5 278 450	43 078 970	83 476 867	366 280 573	1 304 574 041
Сфера услуг	5 239 349	45 701 653	88 290 275	370 103 617	1 334 611 390
Научная сфера	5 868 889	43 587 854	82 931 461	360 348 180	1 294 098 406

Источник: составлено автором по материалам [82; 90; 95].

Таблица Ж.2 – Коэффициент отклонения по среднему доходу относительно розничной торговли

Вид деятельности	до 30 млн руб.	от 30 до 60 млн руб.	от 60 до 120 млн руб.	от 120 до 800 млн руб.	от 800 до 2000 млн руб.
Обрабатывающие, добывающие и производственные сферы, в том числе строительство	1,18	1,11	1,13	1,13	1,09
Оптовая торговля	1,21	1,13	1,12	1,10	1,10
Розничная торговля	1	1	1	1	1
Сфера услуг	0,99	1,06	1,05	1,01	1,02
Научная сфера	1,11	1,01	0,99	0,98	0,99

Источник: составлено автором по материалам [82; 90; 95].

Таблица Ж.3 – Скорректированный коэффициент, в части сферы услуг, отклонения по среднему доходу относительно розничной торговли

Вид деятельности	до 30 млн руб.	от 30 до 60 млн руб.	от 60 до 120 млн руб.	от 120 до 800 млн руб.	от 800 до 2000 млн руб.
Обрабатывающие, добывающие и производственные сферы, в том числе строительство	1,18	1,11	1,13	1,13	1,09
Оптовая торговля	1,21	1,13	1,12	1,11	1,11
Розничная торговля	1	1	1	1	1
Сфера услуг	0,81	0,88	0,88	0,83	0,85
Научная сфера	1,11	1,01	0,99	0,98	0,99

Источник: составлено автором по материалам [82; 90; 95].

Приложение И
(информационное)
Зарубежные критерии применения специальных налоговых режимов

Таблица И.1 – Зарубежные критерии применения специальных налоговых режимов

Страна	Пороговое значение по доходу	Пороговое значение по численности сотрудников	Пороговое значение доходов, в рублях	Налоговая ставка
Беларусь	Упрощенная система налогообложения: не более 2,3 млн белорусских рублей	До 50 сотрудников	65 млн руб.	6%
Казахстан	Специальные налоговые режимы на основе патента: доход до 10,8 млн тенге	Нет наемных рабочих	2.2 млн руб.	1-2%
	Специальные налоговые режимы на основе упрощенной декларации: доход до 88, 7 млн тенге	До 30 сотрудников	18 млн руб.	3%
	Специальные налоговые режимы с использованием фиксированного вычета: доход до 532 млн тенге	До 50 сотрудников	108 млн руб.	10% с дохода - вычет
Армения	Упрощенная система налогообложения: до 115 млн драм в год	-	25 млн руб	5%
Киргизия	Упрощенная система налогообложения в виде единого налога: 1) у ИП выручка не должна превышать 8 млн сомов в год; 2) у организаций выручка не должна превышать 30 млн сомов в год	-	1) 8 (для ИП) 2) 30 (для ЮЛ)	2-8%
Азербайджан	Упрощенный налог: общий объем транзакций за календарный год составляет не более 200 тыс. манат; порог дохода для предприятий общественного питания не установлен	-	10 млн руб	2%; 8% - (для общественного питания)
Перу	1) упрощенный единый режим – только для физических лиц (ежемесячный онлайн платеж). Применяется к рыночным палаткам, небольшим ресторанам, парикмахерским и тд. Доход в год не должен превышать 96 000 соль в год. Ежемесячного платежа от 20 до 50 соль	-	2,3 млн руб.	(в месяц от 500 руб. до 1200 руб.)
	2) режим специального дохода – для физических лиц и юридических лиц: доход до 525 000 соль в год	До 10 сотрудников	12,7 млн руб.	1,5%
	3) налоговый режим для малого и среднего бизнеса – для организаций: доход до 8,7 млн соль в год	-	37 млн руб.	от 1% до 1,5%
Бразилия	Специальный налоговый режим – «Simples Nacional: доход в год до 4,8 млн реалов в год	-	89,9 млн руб.	от 4% до 33% (зависти от сектора экономики)

Источник: составлено автором по материалам [1; 2; 86; 91; 131].

Приложение К
(информационное)
Оценка эффективности контекстного распознавания товарных позиций искусственным интеллектом

Таблица К.1 – Оценка эффективности контекстного распознавания товарных позиций искусственным интеллектом

Наименование товара в чеке	Yandex GPT	Perplexity Labs	ChatGPT v.4o	Gemini Google
1	2	3	4	5
1	0 баллов. Невозможно оценить без дополнительной информации	Оценка: 1/5. Не понятно, какой товар имеет наименование	Оценка: 1/5. Наименование «1» абсолютно не информативно	Оценка: 1/5. Невозможно понять, о каком товаре идет речь
Товар	0 баллов. Невозможно оценить без дополнительной информации	Оценка: 1/5. Слишком общее наименование, не позволяет идентифицировать товар	Оценка: 1/5 Слово «Товар» слишком общее и не позволяет определить, о каком продукте идет речь	Оценка: 2/5 Из названия понятно, что это товар, но его специфика остается неясной
Кефир, 3.2%. Простоквашино	5 баллов, Кисломолочный продукт с жирностью 3,2% от производителя «Простоквашино»	Оценка: 5/5. Конкретное наименование товара, указание процента жирности и бренда (Простоквашино) позволяет легко идентифицировать товар	Оценка: 5/5 Очень конкретное наименование. Указаны тип продукта (кефир), процент жирности (3.2%) и бренд (Простоквашино)	Оценка: 4/5 Название четко указывает на тип продукта (кефир), его жирность (3,2%) и производителя (Простоквашино)
Морковь весовая 1 кг	4 балла, Овощ, продаваемый на развес, без указания сорта или качества	Оценка: 5/5. Конкретное наименование товара, указание веса и единицы измерения позволяет легко идентифицировать товар	Оценка: 5/5 Наименование указывает на тип продукта (морковь), способ продажи (весовая) и вес (1 кг)	Оценка: 5/5 Название полностью соответствует правилу: тип продукта (морковь), метод продажи (весовая) и вес (1 кг) четко обозначены
Р.ФР.Вафли КОРОВ.шок.нач.300 г	3 балла, Вафли с начинкой из молочного шоколада, вес упаковки 300 грамм	Оценка: 4/5. Хотя наименование товара является конкретным, но аббревиатуры и сокращения могут вызвать затруднения при понимании	Оценка: 4/5 Конкретное наименование, но аббревиатуры затрудняют – "Коровка шоколадная начинка", 300 г – вес	Оценка: 4/5 Название содержит информацию о типе продукта (вафли), вкусе (шоколадный), производителе (Р.Ф.Р.) и весе (300 г.)

Продолжение таблицы К.1

1	2	3	4	5
ВЕЛК.Сосиски МОЛОЧНЫЕ вар.450 г	4 балла, Вареные молочные сосиски в упаковке весом 450 грамм	Оценка: 4/5. Аналогично предыдущему примеру, аббревиатуры и сокращения могут вызвать затруднения при понимании	Оценка: 4/5 Конкретное наименование с аббревиатурой. ВЕЛК. может быть брендом, сосиски молочные вареные – тип продукта, 450г – вес	Оценка: 4/5 Название содержит информацию о типе продукта (сосиски), вкусе (молочные), способе приготовления (вареные) и весе (450 г.)
TOL.PL.Салф.влаж.унив.очищ. 60 шт	2 балла, Влажные универсальные очищающие салфетки в упаковке по 60 штук	Оценка: 3/5. Аббревиатуры и сокращения сильно усложняют понимание наименования товара	Оценка: 3/5 TOL.PL. – возможный бренд, салфетки влажные универсальные очищающие – тип продукта, 60шт – количество	Оценка: 4/5 Название содержит информацию о типе продукта (салфетки), области применения (универсальные, очищающие) и количестве (60 штук)
Нап.ОРИДЖ.тон.газ.0,449 л	3 балла, Тонизирующий газированный напиток неизвестного бренда	Оценка: 3/5. Аббревиатуры и сокращения усложняют понимание наименования товара	Оценка: 3/5 Нап. может означать напиток, ОРИДЖ. – "оридж" (возможно, апельсиновый), тон.газ. – тонизирующий газированный, 0,449л – объем	Оценка: 3/5 Название содержит информацию о типе продукта (напиток), вкусе (оригинальный), степени газированности (газированный) и объеме (0,449 л.)
X	0 баллов. Невозможно оценить без дополнительной информации	Оценка: 1/5. Не понятно, какой товар имеет наименование	Оценка: 1/5 Неопределенное наименование	Оценка: 1/5 Невозможно понять, о каком товаре идет речь, так как название слишком лаконично и не содержит никакой информации.
Масло машинное	4 балла, Смазочное масло для механизмов и техники	Оценка: 5/5. Конкретное наименование товара позволяет легко идентифицировать товар	Оценка: 5/5 Конкретное наименование, ясно указывающее на тип продукта (машинное масло)	Оценка: 4/5 Название содержит информацию о типе продукта (масло) и области применения (машинное)
Вывод и вид деятельности:	Исходя из общего перечня товаров, можно предположить, что предприниматель занимается различными видами деятельности, но преимущественно розничной торговлей	Предприниматель занимается розничной торговлей, в основном продуктами питания (кефир, сосиски, вафли) и товарами для хозяйства (влажные салфетки, машинное масло)	Предприниматель занимается розничной торговлей, в основном продуктами питания (кефир, сосиски, вафли) и товарами для хозяйства (влажные салфетки, машинное масло)	Предприниматель занимается продажей различных товаров, включая продукты питания, бытовые товары, напитки и автомобильные товары

Источник: составлено автором.