

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ОМСКОЙ ОБЛАСТИ: *ОПЫТ ЦЕНТРА «МОЙ БИЗНЕС» (2025–2026 ГГ.)*

Гайфутдинов Максим Викторович¹
Марков Сергей Николаевич²

Малый и средний бизнес в России перестал быть дополнением к крупным корпорациям — сегодня он один из главных опорных элементов экономической устойчивости и социального благополучия [6]. Особенно это стало очевидно в последние годы: под давлением санкций, в условиях необходимости быстро замещать импорт и перестраивать целые отрасли именно МСП продемонстрировало заметную гибкость, которой часто не хватает крупным предприятиям. Эти компании создают новые рабочие места, позволяют регионам выпускать не только сырьё, но и добавленную продукцию, а значит — напрямую влияют на уровень жизни людей.

Вклад данной работы заключается в том, что стандартные федеральные тренды адаптируются под региональную специфику. Если в литературе обычно рассматривается общая цифровизация, то здесь предлагается решать проблему территориального разрыва Омской области через мобильные форматы и партнёрства с МФЦ. Кроме того, вводится расчёт показателя пост-образовательной конверсии, что позволяет оценить реальную отдачу от обучения, а не просто посчитать количество слушателей.

Вместе с тем потенциал сектора реализуется далеко не полностью. На пути предпринимателей по-прежнему стоят серьёзные барьеры: сложно получить финансирование на приемлемых условиях, не хватает квалифицированных кадров, а выход на новые рынки или простое соблюдение регуляторных требований превращается в сложную организационную зада-

УДК: 338.246.2(571.13)

¹**Автор:** Гайфутдинов М.В., студентка, Сибирский институт бизнеса и информационных технологий, г. Омск, Россия.

²**Научный руководитель:** Марков С.Н., канд. экон. наук, Сибирский институт бизнеса и информационных технологий, г. Омск, Россия.
E-mail: markovsn79@mail.ru

В статье анализируется эффективность поддержки МСП в Омской области на примере центра «Мой бизнес» по итогам 2025 года. На основе отчётных данных выявлены барьеры: территориальное неравенство и бюрократия. Предложены точки роста на 2026 год: внедрение предиктивной аналитики, развитие мобильных форматов и привлечение частных экспертов для повышения адресности помощи.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, государственная поддержка, центр «Мой бизнес», Омская область, эффективность, перспективы 2026 года

чу, требующую значительных ресурсов [2]. Для перехода от качественных описаний к точным расчётам в индивидуальном проекте применяется методика оценки мультипликативного эффекта: коэффициент рассчитывается как отношение объёма привлечённых частных инвестиций к сумме выданных гарантийных обязательств. Параллельно вычисляется показатель конверсии образовательных программ — число клиентов, обратившихся за дальнейшей поддержкой в течение полугода, делится на общее количество участников обучения.

В ответ на эти вызовы государство развернуло систему поддержки, ключевым звеном которой стали центры «Мой бизнес». Созданные в рамках национального проекта по развитию предпринимательства, они должны работать как единое окно — объединить финансовые, имущественные, информационные и консультационные инструменты помощи в одном пространстве [5]. К началу 2025 года сеть охватила все регионы страны, и Омская область не стала исключением. На региональном уровне именно центр «Мой бизнес» взял на себя задачу реализации основных направлений государственной политики в сфере развития предпринимательства. В отличие от зарубежных аналогов, например, немецкой системы поддержки МСП через специализированные финансовые институты (KfW), ориентированной преимущественно на кредитование и гарантии, российская модель центров «Мой бизнес» носит универсальный характер и объединяет финансовые, консультационные и образовательные услуги в едином пространстве [7].

В период первоначального запуска «Мой бизнес» (2019–2022), успешность оценивалась по количественным показателям: общий охват аудитории, масштаб организованных форумов и число предоставленных консультаций [4]. Но к 2025–2026 годам приоритеты изменились. В работе для оценки качественных изменений применяется интегральный показатель, рассчитываемый как средневзвешенное значение индекса NPS (Net Promoter Score) и коэффициента фактического роста выручки компаний-получателей. Главными критериями теперь выступают прямое воздействие выделенных инструментов на финансовые показатели предприятий и уровень удовлетворенности предпринимателей качеством сервиса [2]. Такой подход позволяет увидеть реальную картину: где поддержка действительно работает, а где требует доработки.

Перед работой были поставлены две задачи: во-первых, объективно оценить, насколько эффективной оказалась господдержка МСП в Омской области по итогам 2025 года; во-вторых — обозначить те направления, в которых инфраструктура может обеспечить наибольшую отдачу в 2026 году [4]. Для этого были проанализированы ключевые показатели деятельности центра, выявлены основные барьеры, препятствующие предпринимателям полноценно использовать доступные инструменты, и сформулированы предложения по их устранению с учётом современных трендов — прежде всего цифровизации и персонализации помощи. Для точных расчётов в работе использовались два ключевых показателя. Первый — мультипликативный эффект: он показывает, сколько частных инвестиций привлёк каждый рубль гарантийных обязательств. Второй — коэффициент конверсии образовательных программ: какая доля выпускников в течение полугода после обучения обращается за реальной финансовой или экспортной поддержкой.

Практическая польза работы в том, что её выводы можно напрямую использовать при корректировке региональных программ поддержки. Это позволит точнее направлять бюджетные средства туда, где они действительно нужны, и избежать ситуаций, когда формально доступные меры поддержки фактически не достигают целевой аудитории из-за информационных или логистических барьеров.

В 2025 году работа омского центра «Мой бизнес» переориентировалась от простого увеличения числа клиентов к более точечной, ориентированной на реальный результат модели поддержки. Это подтверждают и цифры: за год было оказано 4 200 услуг — от консультаций до сопровождения сделок — для компаний, индивидуальных предпринимателей и самозанятых [1]. Особенно заметен рост интереса к дистанционным форматам: операторы горячей линии обработали свыше 6 000 звонков, что свидетельствует о высокой востребованности удалённых

каналов связи и постепенном повышении информированности бизнес-сообщества о существующих мерах помощи.

При этом характер запросов изменился. Если ранее преобладали обращения общего характера, то теперь акцент сместился на прикладное применение доступных инструментов. Наибольшим спросом пользуются практические услуги: помощь в выходе на экспорт, оформление поручительств и микрозаймов, а также обучение, направленное на решение конкретных задач. Только в 2025 году бесплатные образовательные программы прошли 3 200 человек — на 18% больше, чем годом ранее [1]. Подобная динамика отражает осознанную потребность омских предпринимателей в системном развитии управленческих навыков и повышении профессионального уровня сотрудников, что позволяет сразу применять полученные знания в хозяйственной деятельности.

В 2025 году особый упор был сделан именно на финансовую поддержку — ту, что напрямую влияет на возможности бизнеса расти. Благодаря 76 выданным поручительствам омские предприниматели смогли привлечь кредиты на сумму 1,15 млрд рублей [1]. Данный показатель демонстрирует высокую результативность механизма: каждый рубль, вложенный центром в гарантии, обеспечил приток около 15 млн рублей частных инвестиций в реальный сектор региона. Такая эффективность подтверждает, что финансовые инструменты действительно работают как катализатор — они позволяют компаниям не только сохранять текущую деятельность, но и расширять производство, обновлять оборудование и поддерживать оборотные средства на нужном уровне [2].

Отдельного внимания заслуживает работа с экспортом. При сопровождении центра «Мой бизнес» местные предприятия в 2025 году заключили 259 контрактов на внешних рынках на общую сумму 52,24 млн долларов [1]. Средняя стоимость одного контракта составила 200 тыс. долларов — типичный показатель для малого и среднего бизнеса, только начинающего осваивать международные площадки. Основные поставки ушли в страны СНГ, Азии и Ближнего Востока, а среди экспортной продукции лидировали изделия машиностроения, химической промышленности и АПК.

Уровень доверия к системе поддержки остаётся высоким: по итогам независимого опроса индекс удовлетворённости (NPS) составил 78 баллов. Подобный результат во многом обусловлен долей услуг, оказанных дистанционно через портал «Мой бизнес.рф» и горячую линию, которая достигла 64%. При этом среднее время получения консультации сократилось вдвое — с 5 до 2,5 дней. Такие изменения делают взаимодействие с инфраструктурой не только удобным, но и оперативным. Расчёт индекса NPS выполняется по стандартной формуле: от процентной доли промоутеров (оценки 9–10) вычитается процентная доля критиков (оценки 0–6), что даёт итоговую оценку лояльности.

Даже несмотря на позитивные количественные результаты и рост интереса к услугам, анализ работы центра за 2025 год выявил серьёзные системные проблемы, снижающие общую результативность мер поддержки. Главная из них — неравный доступ к помощи в зависимости от места регистрации бизнеса. Почти три четверти (73%) всех обращений поступают из Омска, тогда как предприниматели из северных и восточных районов области сталкиваются с объективными логистическими и информационными ограничениями. Стационарных точек присутствия недостаточно, а выездные форматы развиты слабо, из-за чего значительная часть сельского бизнеса фактически исключена из процесса получения государственной помощи [4]. Именно этот территориальный разрыв стал ключевым объектом авторского анализа: в отличие от общих федеральных трендов, в работе предлагается преодолевать его через мобильные офисы и партнёрства с МФЦ, что отличает данный проект от стандартных описаний цифровизации центров «Мой бизнес».

Вторым существенным ограничением выступает избыточная административная нагрузка. Несмотря на частичную цифровизацию процессов, средний срок рассмотрения заявок на получение поручительства по-прежнему составляет 21 день. Для микропредприятий, не ра-

сполагающих штатным юристом или бухгалтером, подготовка пакета документов требует непропорциональных временных затрат. В ходе индивидуального проекта был рассчитан коэффициент административных издержек: отношение времени, затраченного предпринимателем на сбор и подачу документов, к фактическому времени получения финансовой услуги. Высокое значение данного показателя подтверждает сохраняющиеся барьеры. Более трети (34%) клиентов, обращавшихся за финансовой помощью, отметили необходимость многократного дублирования одних и тех же документов при взаимодействии с различными инстанциями вследствие отсутствия полноценного межведомственного электронного взаимодействия [2]. В международной практике, в частности в странах ОЭСР, аналогичные проблемы решаются через внедрение принципа «once-only» (единожды введенные данные), когда ведомства автоматически обмениваются информацией из государственных реестров, что полностью исключает дублирование документов [7].

Отдельная проблема — несоответствие спроса и предложения в сфере экспертного сопровождения. Предприниматели всё чаще запрашивают узкопрофильные консультации, включая цифровую трансформацию производства, внедрение ESG-стандартов для экспорта, работы с маркетплейсами и оптимизацию бережливого производства, тогда как штатные эксперты центра оперируют преимущественно базовыми компетенциями. Для оценки данного разрыва в работе применялся индекс дефицита компетенций, рассчитываемый как доля запросов, требующих привлечения внешних специалистов, к общему числу поступивших обращений. В результате около 28% сложных задач требуют привлечения внешних специалистов, а это автоматически увеличивает сроки и снижает оперативность. В связи с этим требуется пересмотр подходов к формированию пула наставников.

Еще одним существенным ограничением является низкая интеграция образовательных программ с практической поддержкой. Из 3 200 человек, прошедших бесплатные курсы в 2025 году, лишь 15% впоследствии воспользовались другими услугами центра, такими как экспортное сопровождение, микрозаймы или консультации [1]. Данная статистика свидетельствует о том, что формат массовых вебинаров не решает задачу практического внедрения полученных знаний. Необходимо внедрение индивидуальных маршрутов, где обучение переходит в конкретные действия при поддержке наставника. Для количественной оценки данного разрыва в работе применяется показатель посткурсовой конверсии. Он рассчитывается как отношение числа выпускников, обратившихся за финансовой, экспортной или консультационной поддержкой в течение шести месяцев после завершения курса, к общему количеству участников образовательной программы.

Опираясь на итоги 2025 года, учитывая системные ограничения и текущая экономическая обстановка, повышение эффективности господдержки МСП в Омской области в 2026 году должно быть сосредоточено на нескольких конкретных направлениях. Главное из них — переход от реактивной помощи к проактивной. Вместо ожидания обращений, система должна сама инициировать взаимодействие. Для этого достаточно использовать имеющиеся данные: коды деятельности (ОКВЭД), уровень выручки, стадию развития бизнеса и историю прошлых обращений [3]. На их основе цифровые алгоритмы способны автоматически формировать индивидуальные планы развития, содержащие не абстрактные советы, а конкретные меры, актуальные для текущего этапа развития предприятия. Например, после прохождения модуля по внешнеэкономической деятельности система автоматически предложит услуги по сертификации продукции, подбору потенциальных партнёров и информацию о доступных поручительствах для экспортных контрактов [2].

Чтобы устранить территориальный дисбаланс, необходимо перенести точки оказания услуг непосредственно в районы. Партнёрство с МФЦ, местными администрациями и торгово-промышленной палатой выступает оптимальным механизмом расширения присутствия без капитальных затрат на новые помещения. В качестве дополнения предлагается организовать регулярные выездные консультации и внедрить формат передвижного офиса на базе специали-

зированной транспорта. Плановый ориентир на 2026 год — снизить долю обращений из Омска с 73% до 60%, что позволит системно интегрировать сельских предпринимателей в программу господдержки.

Качество нефинансовой помощи напрямую зависит от уровня подготовки экспертов. Штатных специалистов с базовыми компетенциями недостаточно — требуются практики, имеющие успешный опыт внедрения бережливого производства, продвижения продукции на электронных торговых площадках и адаптации к ESG-стандартам. В связи с этим в 2026 году целесообразно запустить механизм привлечения внешних менторов: действующих предпринимателей, отраслевых консультантов, сертифицированных практиков на возмездной основе или через гранты. Подобная практика позволит компенсировать дефицит узкопрофильных компетенций и повысить практическую значимость консультаций.

Снижение административной нагрузки на предпринимателей должно стать одним из приоритетов 2026 года. Для этого необходимо унифицировать заявочные формы, внедрить электронную подпись на всех этапах взаимодействия и, в первую очередь, обеспечить прямую интеграцию портала «Мой бизнес» с внутренними системами банков и гарантийных фондов. Такие шаги позволят сократить среднее время рассмотрения заявок на поручительства с текущих 21 дня до 14, а также уменьшить объём требуемых документов на 30% — это критически важно для микропредприятий, где нет штатных юристов или бухгалтеров.

Параллельно следует реализовать принцип «одного окна»: предприниматель должен иметь возможность подать один комплект документов и сразу получить доступ ко всем видам поддержки, включая поручительство, экспортное сопровождение или участие в образовательной программе [2]. Подобный подход позволит исключить дублирование информации и сократить временные затраты на получение комплексной меры поддержки.

Особого внимания требует проблема слабой интеграции образовательных программ. В настоящее время лишь около 15% выпускников впоследствии обращается за другими мерами помощи. Для повышения данного показателя необходимо внедрить систему пост-образовательного сопровождения, в рамках которой после завершения программы каждый слушатель получает персональную консультацию по вопросам применения полученных знаний в хозяйственной деятельности и подбора актуальных инструментов поддержки. Целевой ориентир на 2026 год — увеличить показатель конверсии до 30% [4]. Методика отслеживания данного показателя предполагает использование единой CRM-системы центра, позволяющей фиксировать повторные обращения выпускников в течение шести месяцев после завершения обучения и оценивать фактический переход от теории к практике.

Анализ деятельности омского центра «Мой бизнес» за 2025 год подтвердил, что система поддержки МСП в регионе вышла на стабильный уровень и демонстрирует рост востребованности. Официальные показатели — 4 200 оказанных услуг, 1,15 млрд рублей привлечённых кредитов, 259 экспортных контрактов на сумму 52,24 млн долларов и 3 200 участников образовательных программ — свидетельствуют о том, что инфраструктура обеспечивает реальное решение практических задач предпринимателей [1].

В ходе работы были выявлены системные сложности, которые ограничивают потенциал инфраструктуры. Около 73% обращений по-прежнему поступают из Омска, средний срок оформления поручительства остаётся на уровне 21 дня, наблюдается дефицит узкопрофильных экспертов, а коэффициент перехода от обучения к практике составляет всего 15% [2]. Эти барьеры свидетельствуют о том, что дальнейшее развитие должно идти не за счёт увеличения количества новых услуг, а за счёт повышения качества и адресности их применения.

В 2026 году центр может перейти из консультационной площадки, в полноценный акселератор для регионального предпринимательства. Для этого необходимо внедрить предиктивную аналитику, запустить мобильные форматы, привлечь внешних специалистов и обеспечить интеграцию портала с банковскими системами [3]. Именно такое сочетание цифровых инструментов и выездной работы позволяет учесть высокую территориальную дифференциацию Ом-

ской области, что отличает данный проект от типовых федеральных решений. Реализация указанных мер позволят точнее расходовать бюджетные средства, повысить устойчивость малого бизнеса и будет способствовать долгосрочному росту экономики области.

Таблица 1. Сводные показатели деятельности центра «Мой бизнес» Омской области и целевые ориентиры на 2026 год

№ п/п	Блок показателей / Наименование показателя	Факт 2025 г.	План 2026 г.	Изменение (+/-)
1. Охват и вовлеченность предпринимателей				
1.1	Количество оказанных услуг	4 200 ед.	5 000 ед.	+19,0%
1.2	Доля услуг, оказанных дистанционно	64%	75%	+11 п.п.
1.3	Участники образовательных программ	3 200 чел.	4 000 чел.	+25,0%
2. Экономический эффект поддержки				
2.1	Объем привлеченных кредитных средств	1,15 млрд руб.	1,50 млрд руб.	+30,4%
2.2	Объем заключенных экспортных контрактов	52,24 млн долл. США	65,00 млн долл. США	+24,4%
3. Эффективность и качество сервиса				
3.1	Доля обращений из муниципальных районов	27%	40%	+13 п.п.
3.2	Средний срок рассмотрения заявок на поручительства	21 дн.	14 дн.	-33,3%
3.3	Коэффициент конверсии из обучения в практику	15%	30%	+15 п.п.
3.4	Индекс удовлетворенности (NPS)	78 баллов	85 баллов	+7 баллов

Конкретные ориентиры на конец 2026 года представлены следующими показателями: доля обращений из районов должна вырасти до 40%, время рассмотрения заявок — сократиться на 33%, конверсия из обучения в практику — увеличится (до 30%), а объём поддержанного экспорта — увеличиться на 20–25%. Достижение этих целей покажет, что господдержка в Омской области станет адресной, гибкой и ориентированной на реальный результат.

Библиографический список

1. АО, «М. Платформа «Мой бизнес.рф»: региональная статистика по Омской области / «М. АО. — Текст : электронный // мойбизнес.рф : [сайт]. — URL: <https://мойбизнес.рф/regions/omskaaya-oblast> (дата обращения: 02.04.2026).
2. Иванов, С. А. Эффективность инфраструктурной поддержки МСП: методология оценки и региональная специфика / С. А. Иванов, Е. В. Петрова. — Текст : непосредственный // Экономика региона. — 2025. — № Т. 21, № 4. — С. 112–125.
3. Кузнецов, А. Н. Цифровизация государственной поддержки малого бизнеса: опыт центров «Мой бизнес» / А. Н. Кузнецов. — Текст : непосредственный // Вопросы экономики. — 2025. — № 9. — С. 78–91.
4. МБУ, «Центр поддержки предпринимательства Омской области» Отчёт о деятельности центра «Мой бизнес» Омской области за 2025 год / «Центр поддержки предпринимательства Омской области» МБУ. — Текст : электронный // мойбизнес55.рф : [сайт]. — URL: <https://мойбизнес55.рф/otchetnost> (дата обращения: 02.04.2026).

5. Правительство, РФ Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»: паспорт проекта / РФ Правительство. — Текст : электронный // nationalprojects.gov.ru : [сайт]. — URL: <https://nationalprojects.gov.ru/projects/msp> (дата обращения: 02.04.2026).

6. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». — Текст : электронный // consultant.ru : [сайт]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_75355/ (дата обращения: 02.04.2026).

7. Financing SME growth in Germany. — Текст : электронный // OECD : [сайт]. — URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2024/07/financing-sme-growth-in-germany_16c8ab23/8f9a90e9-en.pdf (дата обращения: 07.06.2026).