



Цифровизация малого бизнеса в России 2025

Аналитический отчёт

Разработано:

Аналитическая компания Soware / ООО «Соваре»



Россия
Санкт-Петербург
16 Декабря 2025

Оглавление

Оглавление.....	2
Резюме	4
Малый бизнес в России. Статистика	5
Источники	7
Цифровизация малого бизнеса. Ключевые факты	8
Проникновение цифровых инструментов.....	8
Рынок цифровых решений для бизнеса	9
Использование облачных решений	10
Применение ИИ-решений.....	10
Экономический эффект.....	11
Барьеры цифровизации	12
Использование малым бизнесом ИТ-сервисов.....	14
Рэнкинг популярности ИТ-решений для малого бизнеса.....	15
Вопросы и Ответы: Услуги для малого бизнеса – как технологии становятся доступнее	18
Какие ИТ- и цифровые решения наиболее востребованы сегодня среди малых предприятий? 18	
Почему часть технологических и финансовых сервисов остаётся недоступной для малого бизнеса – и как можно преодолеть этот барьер?.....	19
Как разработчики и провайдеры адаптируют свои продукты под малый бизнес: что упрощают, а от чего отказываются?	20
Какие модели сотрудничества (подписка, pay-per-use, SaaS, аутсорсинг) наиболее эффективны для малых компаний?.....	21
С какими киберугрозами чаще всего сталкиваются малые компании и какие минимальные меры защиты им необходимы?	22
Возможно ли создать «базовый стандарт кибербезопасности» для малого бизнеса – простой и доступный?	23
Какие финтех-сервисы наиболее востребованы у малого бизнеса – бухгалтерия, онлайн-кассы, платежные решения?	23
Какие продукты создают банки и микрофинансовые организации для малого бизнеса?	24
Как технологии помогают малым компаниям оптимизировать расходы и контролировать прибыль?	24
Какие направления – финтех, автоматизация, CRM, аналитика – станут ключевыми для развития малого бизнеса в ближайшие годы?	25

Что ждут малые компании от провайдеров услуг – готовые решения, обучение персонала, техническую поддержку?	26
Как объединение усилий государства, банков и ИТ-компаний может сделать цифровые сервисы массовыми и доступными?	26
Какие меры поддержки (субсидии, гранты, акселераторы) реально помогают малым компаниям внедрять технологии?.....	26
Методология составления Рэнкинга популярности ИТ-решений для малого бизнеса.....	27

Резюме

В 2025 году сектор МСП в России демонстрирует устойчивый рост: зарегистрировано **6,64 млн субъектов** – рекордный показатель с 2016 года. МСП обеспечивают **21,7% ВВП**, генерируют доходы на **156,8 трлн рублей** (2024 г.) и занятость для **29,3 млн человек**.

Несмотря на масштаб сектора, уровень цифровой зрелости остаётся неоднородным. Хотя **70 % компаний** признают цифровую трансформацию стратегической необходимостью, лишь **16 %** достигли высокого уровня освоения технологий. Ещё 72 % находятся на среднем уровне, а 12 % – на начальной стадии. При этом **41 %** предприятий уже перешли на российские ИТ-решения, отмечая улучшение рабочих процессов.

Рынок цифровых решений активно растёт: объём рынка ПО в 2024 году достиг **4,97 трлн рублей** (+40 %). На рынке представлено свыше **76 тыс. брендов ПО** и **20 тыс. разработчиков**, при этом в Реестре российского ПО зафиксировано **29 256 продуктов**.

Ключевые тренды цифровизации – переход на облачные сервисы (к 2027 году **70 %** МСП планируют внедрить облако), рост использования ИИ-инструментов (**20 %** уже применяют чат-боты, **45 %** намерены внедрить ИИ в ближайшие два года) и активное использование финтех-решений (**85 %** компаний работают с онлайн-бухгалтерией, **60 %** – с платёжными системами).

Внедрение цифровых технологий даёт ощутимый эффект: компании сокращают издержки на **20-30 %**, **40 %** отмечают рост клиентской базы, а **30 %** фиксируют увеличение выручки.

Основные барьеры цифровизации – высокая стоимость внедрения (проблема для **65 %** компаний), нехватка компетенций, инфраструктурные ограничения и опасения по информационной безопасности. Для их преодоления применяются меры поддержки: государственные гранты, SaaS-модели с подпиской, образовательные программы и партнёрские программы с интеграторами.

Таким образом, цифровизация МСП в России развивается динамично, но требует дальнейшей системной поддержки для преодоления существующих барьеров и масштабирования успешных практик.

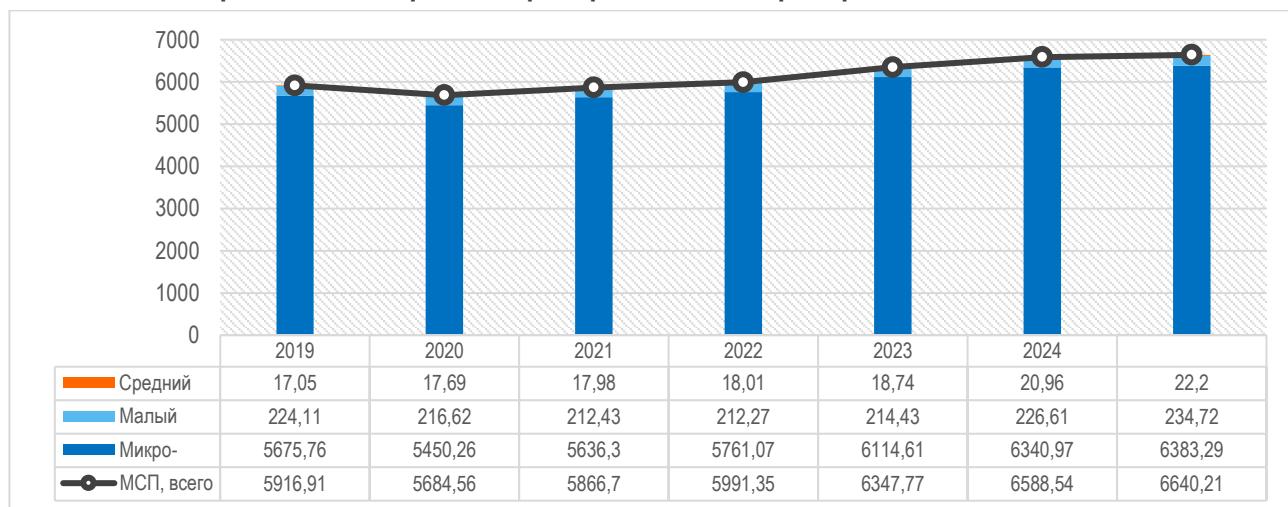
Владимир Зотов,
Генеральный директор и
Основатель Soware



Малый бизнес в России. Статистика

По данным на апрель 2025 года, в России зарегистрировано более 6,64 млн. субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) — это рекордный показатель с момента создания специального реестра в 2016 году. Из общего числа субъектов МСП 95,8% (6383,3 тыс.) относятся к микробизнесу, 3,5% (234,7 тыс.) — к малому бизнесу и 0,7% (22,2 тыс.) составляют средний бизнес.

Количество микро-, малых и средних предприятий, тыс. предприятий



Географическое распределение субъектов МСП демонстрирует заметную концентрацию в крупных регионах: в Москве зарегистрировано 910 383 предприятия, в Московской области — 457 770, в Санкт-Петербурге — 378 258, в Краснодарском крае — 308 548, в Свердловской области — 213 478, в Ростовской области — 182 600, а в Республике Татарстан — 178 255 предприятий.

Динамика роста числа субъектов МСП варьируется по регионам: среднее значение по стране составляет +3,8%, однако в отдельных субъектах РФ наблюдаются значительно более высокие темпы. Так, в Калмыкии прирост достиг +38,5%, в Чеченской Республике — +24,4%, в Удмуртии — +15,7%, в Дагестане — +15,6%, а в Тыве — +12,2%.

В юго-западных субъектах РФ (Херсонская, Запорожская области, ДНР, ЛНР) насчитывается 116 045 субъектов МСП с динамикой роста +18,4%.

Регионы - Лидеры количества МСП, 2025 г.

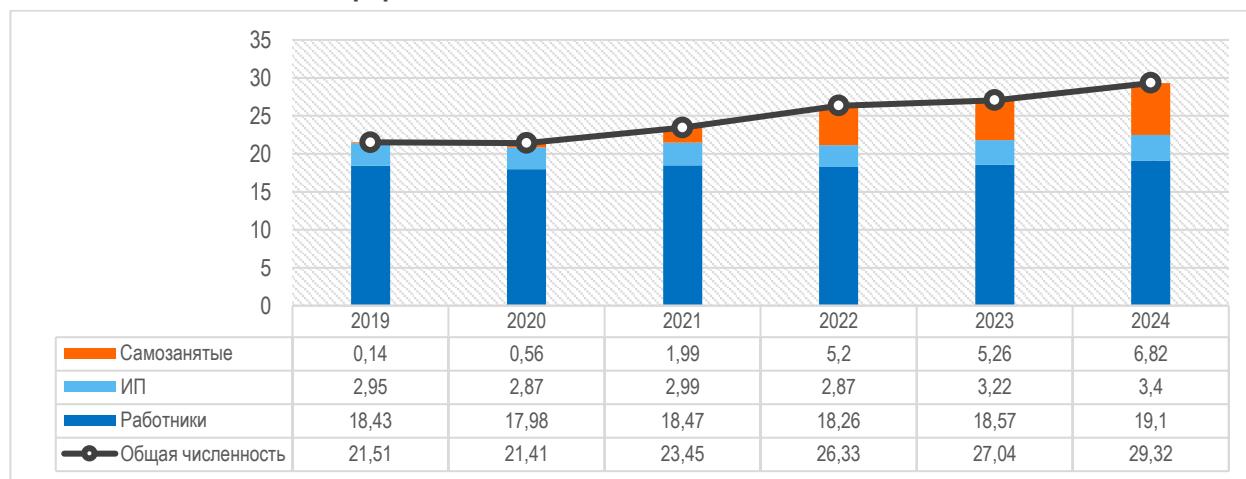
#	Регион	Кол-во МСП, единиц
1	Москва	910 383
2	Московская область	457 770
3	Санкт-Петербург	378 258
4	Краснодарский край	308 548
5	Свердловская область	213 478
6	Ростовская область	182 600
7	Республика Татарстан	178 255

Регионы - Лидеры роста МСП, 2025 г.

#	Регион	Кол-во МСП, единиц	Рост, 24-25гг.
1	Калмыкия	28 022	+38,5%
2	Чечня	27 516	+24,4%
3	Удмуртия	72 789	+15,7%
4	Дагестан	60 244	+15,6%
5	Тыва	10 179	+12,2%

С точки зрения вклада в экономику страны, доля малых и средних предприятий в ВВП в 2023 году составила **21,7%**. При этом доходы МСП в 2024 году достигли внушительной суммы в **156,8 трлн. рублей**. А совокупная численность занятых в сфере МСП к началу 2025 года составляла **29,3 миллиона** деловых людей.

Численность занятых в сфере МСП, млн. человек



Таким образом, сегодня сектор МСП не только демонстрирует устойчивый количественный рост, но и играет существенную роль в экономике России, обеспечивая значительную долю ВВП и генерируя существенные доходы. При этом региональные различия в темпах развития остаются заметными, с ярко выраженной концентрацией предприятий в крупнейших экономических центрах страны.

Источники

1. Министерство экономического развития Российской Федерации. Доклад. О состоянии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации и мерах по его развитию за 2019 - 1-е полугодие 2025 гг. и планах на период 2025-2030 гг.
2. Единый реестр субъектов МСП на сайте ФНС России.
3. Опора России, 2025. Статистика развития МСП в Российской Федерации
4. ФНС. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства.
<https://ofd.nalog.ru/>

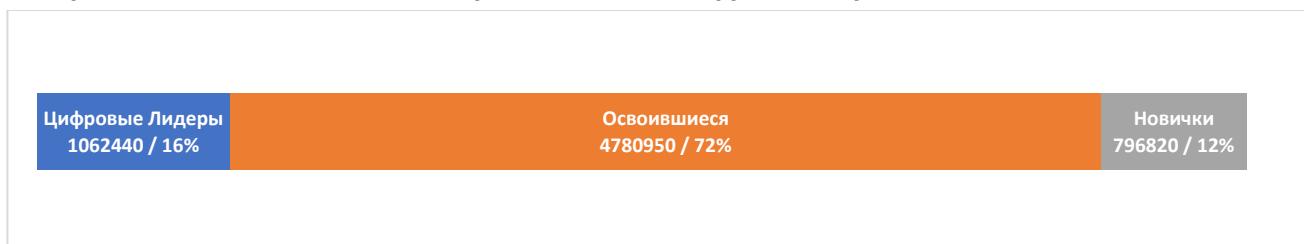
Цифровизация малого бизнеса. Ключевые факты

Проникновение цифровых инструментов

В современном экономическом ландшафте цифровизация уверенно закрепилась в качестве стратегического приоритета для малого и среднего бизнеса России. Согласно актуальным данным, **70 % компаний** однозначно признают: цифровая трансформация – не временная мода, а обязательная составляющая долгосрочной стратегии развития.

При этом уровень цифровой зрелости бизнеса демонстрирует дифференциированную картину. Лишь **16 % МСП** достигли **высокого уровня** освоения цифровых технологий, демонстрируя системное внедрение инноваций и измеримый экономический эффект. Значительная часть сектора – **72 % предприятий** – находится на **среднем уровне**, осваивая базовые цифровые инструменты, но пока не реализуя комплексный подход. Оставшиеся **12 %**, по-прежнему, пребывают на начальной стадии цифровизации, ограничиваясь минимальным набором ИТ-решений.

Распределение компаний МСП по проникновению цифровых сервисов, ед. / %



Особого внимания заслуживает тренд на **технологическую суверенизацию**. **41 % предприятий** сегодня осуществили переход с иностранных сервисов на российские аналоги. Примечательно, что большинство из них отмечают **объективное улучшение рабочих процессов после миграции**: это касается как стабильности сервисов, так и их адаптивности к специфике российского бизнеса. Данный факт свидетельствует о зрелости отечественного ИТ-сектора и его способности закрывать ключевые потребности МСП.

Таким образом, российский малый и средний бизнес демонстрирует осознанное движение к цифровой трансформации, сочетая стратегическую приверженность инновациям с прагматичным выбором технологических решений.

Рынок цифровых решений для бизнеса

Ландшафт цифровых решений для бизнеса в 2025 году характеризуется высокой динамикой, интеграцией ИИ-технологий и акцентом на импортозамещение. По данным Росстата, объём российского рынка разработки ПО в 2024 году составил 4,97 трлн рублей, показав рост на 40%.

В Реестре российского ПО на декабрь 2025 года в 172 функциональных классах зафиксировано 29 256 активных записей ПО, от 10 863 компаний-разработчиков.

Однако реестр отражает лишь часть реального российского рынка. По данным аналитической компании Soware, на Декабрь 2025 года на российском ИТ-рынке:

- **814 конкурентных рынков программных продуктов** (функциональные классы однотипных программных продуктов).
- **76 112 активных брендов программных продуктов** (включая публичные базы данных, программы, ПО, системы, сервисы, боты, нейросети). Включая 29 256, зарегистрированных в Реестре российского программного обеспечения, а также иностранные продукты.
- **20 713 компаний-разработчиков тиражируемых программных продуктов** (исключая системных интеграторов и разработчиков заказного ПО). Включая 10 863 компаний-разработчиков, чьи продукты включены в Реестр российского программного обеспечения.

При этом, рынок характеризуется высокой фрагментацией по поставщикам на подавляющем числе рынков: например, в ключевых сегментах (IaaS/PaaS, ERP, СЭД, ВКС) доминируют 5-10 вендоров, контролирующих 60-70 % оборота.

Для малого бизнеса этот ландшафт создаёт одновременно возможности и вызовы. С одной стороны, многообразие решений позволяет подбирать инструменты под конкретные задачи – от автоматизации рутинных операций до предиктивной аналитики. С другой – сложность выбора, необходимость интеграции разнородных систем и дефицит квалифицированных кадров затрудняют внедрение. Кроме того, несмотря на господдержку и рост отечественных аналогов, малые предприятия продолжают часто сталкиваться с высокой стоимостью лицензий, требованиями к инфраструктуре и необходимостью перестройки процессов.

С другой стороны, сложившаяся экосистема – доступные облачные сервисы, целевые решения, агрегаторы программных продуктов для бизнеса, профессиональные интеграторы и меры господдержки – создают рабочие механизмы для успешной цифровизации малого бизнеса даже в условиях ограниченных ресурсов.

Использование облачных решений

Анализ текущих тенденций показывает, что малый и средний бизнес активно переосмысливает подходы к ИТ-инфраструктуре и клиентскому сервису. Ключевыми драйверами трансформации выступают экономическая эффективность и потребность в персонализации взаимодействия с аудиторией.

Согласно существующим оценкам, которые подтверждает и Soware, к 2027 году 70% субъектов МСП планируют внедрить облачные решения. Этот тренд обусловлен:

- сокращением капитальных затрат на собственную ИТ-инфраструктуру;
- гибкостью масштабирования под меняющиеся бизнес-задачи;
- доступностью сервисов с оплатой по модели подписки.

Переход на облако позволяет МСП перераспределить ресурсы: вместо содержания серверных мощностей компании фокусируются на развитии ключевых компетенций и внедрении инновационных инструментов.

Применение ИИ-решений

Рынок ИИ-решений для малого бизнеса демонстрирует взрывной рост. Уже сегодня:

- 20 % компаний активно используют чат-боты и виртуальных ассистентов для работы с клиентами. Это сокращает нагрузку на персонал, повышает скорость ответов и обеспечивает круглосуточную поддержку.
- 45 % предприятий рассматривают внедрение ИИ-инструментов в ближайшие два года. Основной интерес сосредоточен на:
 - автоматизации рутинных операций (обработка заявок, формирование отчётов);
 - персонализации маркетинга (анализ предпочтений клиентов, таргетированные предложения);
 - прогнозировании спроса и управлении запасами).
- 15 % МСП применяют ИИ для анализа клиентских данных и персонализации предложений.

Экономический эффект

Анализ практики внедрения цифровых решений в малом и среднем бизнесе демонстрирует устойчивую положительную динамику по ключевым экономическим показателям. По данным исследований 2025 года, цифровизация становится не просто технологическим трендом, а реальным инструментом повышения конкурентоспособности – как на внутреннем, так и на внешних рынках.

Обобщённые эффекты внедрения цифровых технологий

Эмпирические данные подтверждают, что системная цифровизация приносит МСП измеримые выгоды:

- **Сокращение издержек** на 20-30 % за счёт автоматизации рутинных процессов.
- **Прирост клиентской базы**: 40 % компаний зафиксировали увеличение числа клиентов благодаря цифровым каналам продаж и маркетинга.
- **Укрепление рыночных позиций**: 33 % предприятий отметили рост узнаваемости бренда и улучшение репутации через онлайн-инструменты.
- **Рост доходов**: 30 % респондентов сообщили о повышении выручки после внедрения цифровых решений.

Ключевые драйверы экономии и роста

- **Снижение транзакционных издержек**. Автоматизация документооборота, онлайн-учёт и электронные платежи минимизируют затраты на бумагу, логистику и администрирование. Это особенно заметно в сферах с высокой долей рутинных операций – например, в торговле и логистике.
- **Повышение производительности труда**. Цифровые инструменты ускоряют обработку данных, анализ рыночных трендов и принятие управленических решений. В результате бизнес получает возможность оперативно реагировать на изменения спроса, оптимизировать цепочки поставок и перераспределять ресурсы.
- **Расширение рынков сбыта**. Онлайн-торговля и цифровые маркетинговые платформы открывают доступ к новым сегментам потребителей, включая зарубежные рынки. Для малого бизнеса это означает возможность масштабирования без значительных вложений в физическую инфраструктуру.
- **Улучшение клиентского сервиса**. Внедрение CRM-систем и чат-ботов повышает качество обслуживания:
 - сокращается время обработки запросов;
 - растёт лояльность клиентов за счёт персонализации;
 - снижается нагрузка на персонал.

В частности, чат-боты на базе ИИ позволяют сократить расходы на клиентскую поддержку на 25-30 %.

- Оптимизация маркетинговых затрат. Искусственный интеллект даёт возможность прогнозировать эффективность рекламных кампаний с точностью до 89 %. Это позволяет:
 - минимизировать расходы на неэффективные каналы;
 - точечно настраивать таргетинг;
 - увеличивать конверсию за счёт анализа поведения аудитории.

Барьеры цифровизации

Несмотря на заметный прогресс в цифровой трансформации малого и среднего бизнеса (МСП) — рост числа пользователей платформы МСП.РФ, расширение внедрения сервисов и ИИ-инструментов — процесс цифровизации продолжает сталкиваться с комплексом системных барьеров.

По данным исследований 2025 года, **ограничения носят многоуровневый характер**: от финансовых и кадровых до инфраструктурных и психологических. Их совокупное влияние замедляет масштабирование цифровых решений, особенно в регионах и нишевых отраслях.

Ключевая особенность текущего этапа — усиление взаимозависимости барьеров: например, нехватка компетенций усугубляет финансовые риски, а инфраструктурные проблемы усиливают сопротивление изменениям. Soware провели обзор и структурированно изложили аналитику основных препятствий с количественными и качественными индикаторами.

1. Финансовые ограничения

1.1. Высокая стоимость внедрения. 65% малых компаний отмечают это как основной барьер. Затраты на кастомные разработки могут достигать нескольких миллионов рублей в год, а поддержка собственной серверной инфраструктуры становится всё более дорогой.

1.2. Недостаток финансирования. Многие МСП не видят быстрой окупаемости инвестиций в цифровизацию и сталкиваются с трудностями при привлечении кредитов или инвестиций.

2. Нехватка компетенций

2.1. Низкий уровень цифровой грамотности. Руководители и сотрудники часто не обладают необходимыми навыками для оценки и внедрения технологий. По данным исследований, лишь 1% населения России может самостоятельно писать ПО, тогда как в развитых странах этот показатель значительно выше.

2.2. Сложность выбора решений. При огромном обилии программных продуктов на рынке, 50% средних компаний затрудняются подобрать подходящие цифровые инструменты из-за неравномерности, чрезмерности или недостатка информации.

3. Сопротивление изменениям

3.1. Страх потери рабочих мест. Сотрудники опасаются, что автоматизация и ИИ лишат их занятости, а руководители сомневаются в окупаемости вложений.

3.2. Консерватизм и привычка к старым методам. Некоторые предприниматели предпочитают проверенные подходы, не видя необходимости в цифровизации, пока бизнес приносит прибыль.

3.3. Сопротивление среднего звена управления. Менеджеры часто становятся «тормозом» изменений, так как новые подходы требуют пересмотра их методов работы.

3.4. Сложность интеграции. Большой выбор цифровых решений и их сложность могут отпугивать предпринимателей.

4. Инфраструктурные проблемы

4.1. Неравномерное развитие регионов. В малых городах и сельской местности цифровизация идёт медленнее из-за слабого интернета, оттока квалифицированных кадров и отсутствия успешных примеров рядом.

4.2. Отсутствие доступа к высокоскоростному интернету. В некоторых населённых пунктах до сих пор нет стабильной связи, что ограничивает возможности внедрения цифровых технологий.

5. Риски безопасности и доверия

5.1. Опасения по поводу утечек данных. Предприниматели боятся кибератак, потери конфиденциальной информации и не всегда доверяют облачным сервисам.

5.2. Недостаточное развитие механизмов защиты. Малые предприятия часто не используют современные средства защиты, такие как резервное копирование данных или биометрические системы.

5.3. Ограничения на иностранное ПО. Примерно 55% опрошенных готовы перейти на российские аналоги при условии улучшения их функциональности, снижения стоимости и упрощения миграции данных.

6. Управленческие и организационные барьеры

6.1. Загруженность операционными процессами. Руководители МСП часто не имеют времени на стратегическое планирование цифровизации.

6.2. Отсутствие чёткой стратегии. Многие компании не формулируют ясные требования к цифровым системам и не готовы менять бизнес-модель под новые технологии.

Источники данных

1. Аналитическая компания Soware. Аналитика интереса МСП к поиску и выбору программных продуктов на Soware.Ru.
2. Платформа МСП.РФ (официальная статистика на 2025 г.): количество пользователей, топ-сервисы, региональное распределение.
3. Исследование НАФИ / Банк «Открытие» (2022-2025): уровни зрелости, барьеры, кибербезопасность.
4. Минцифры России / РФРИТ (2025): программы поддержки, компенсация затрат на ПО.

Использование малым бизнесом ИТ-сервисов

Аналитическая компания Soware для целей работы круглого стола создала первый комплексный рэнкинг классов ИТ-решений, которые реально используют малые и средние предприятия России в 2025 году с учётом их степени проникновения.

На основе данных Минцифры, Росстата, аналитического агрегатора Soware.Ru и отраслевых исследований команда Соваре выявила 30 самых востребованных классов ПО: от бухгалтерии и CRM до систем мониторинга транспорта и ИИ-ассистентов.

Цифры охвата (от 4 % до 85 %) показывают, какие технологии уже стали «обязательной программой» для МСП, а какие являются более специализированными, или же развиваются на пути к большей популярности.

Этот рейтинг – путеводитель по цифровой трансформации малого бизнеса: он помогает понять, куда движется рынок и на что стоит обратить внимание уже сегодня.

Рэнкинг популярности ИТ-решений для малого бизнеса

#	Функциональный класс	Охват МСП	Основание использования	Примеры
1	Системы онлайн-бухгалтерии и налогового учёта	~85 %	Обязательность отчётности, интеграция с ЭДО и банками, авторасчёт налогов	Контур.Эльба, 1С:Бухгалтерия, Моё дело
2	Системы продаж и управления работой с клиентами (CRM)	~70 %	Управление клиентами, продажами, сервисными заявками; интеграция с мессенджерами и телефонией	Мегаплан, Битрикс24.CRM, amoCRM
3	Офисные пакеты	~65 %	Совместная работа с документами, таблицы, презентации; мобильные приложения, видеозвонки	МойОфис Документы, Р7-Офис, Microsoft 365, Google Workspace
4	Мессенджеры и корпоративные коммуникационные платформы	~65 %	Внутренняя связь, чаты с клиентами, боты для автоматизации	VK WorkSpace, Telegram для бизнеса, MAX, Slack
5	Платёжные системы и онлайн-кассы	~60 %	Приём платежей, фискализация, интеграция с интернет-магазинами и маркетплейсами	ЮКасса, Яндекс.Касса, Tinkoff Касса
6	Системы управления торговыми точками (POS) и кассовое ПО	~55 %	Автоматизация торговли и общепита, интеграция с ЕГАИС, Честным ЗНАком, учёт товаров, скидки, программы лояльности	FusionPOS, r_keeper, Контур.Маркет, 1С:Розница
7	Системы управления запасами	~55 %	Оптимизация складских остатков, прогнозирование спроса, минимизация издержек, автоматизация заказов поставщикам	МойСклад, 1С:УТ, RetailCRM, CloudShop
8	Конструкторы сайтов и лендингов	~55 %	Быстрое создание веб-присутствия без программистов; SEO-инструменты, онлайн-оплата	Nethouse, Tilda, Битрикс24.Сайты
9	Системы финансового анализа и бюджетирования	~55%	Прогнозирование денежных потоков, контроль затрат, анализ рентабельности, подготовка отчётов для инвесторов	Аспро.Финансы, 1С:Финансовое планирование, ПланФакт, Финолог
10	Платформы Операторов фискальных данных	~50 %	Обязательное требование ФЗ-54, передача данных в ФНС в реальном времени, аналитика продаж, хранение чеков (5 лет)	Платформа ОФД, Такском, Контур.ОФД
11	Системы управления проектами и задачами	~50 %	Визуализация процессов (Kanban), мобильные приложения, шаблоны под ниши	Аспро.Agile, WEEEK, YouGile, Asana, Trello

#	Функциональный класс	Охват МСП	Основание использования	Примеры
12	<u>Системы управления логистикой</u>	~45%	Маршрутизация, отслеживание грузов, оптимизация затрат на доставку, интеграция с транспортными компаниями	1С:TMS, LogistPro, Яндекс Маршрутация
13	<u>Сервисы видеоконференций</u>	~45 %	Онлайн-встречи, вебинары, собеседования; запись, виртуальные фонны, интеграция с календарями	eXpress, Яндекс Телемост, Squadus, Zoom
14	<u>Системы учёта товаров и склада</u>	~40 %	Инвентаризация, заказы, маркировка, аналитика остатков, интеграция с поставщиками	МойСклад, CloudShop, RetailCRM
15	<u>Системы управления снабжением</u>	~40%	Планирование закупок, контроль сроков поставки, автоматизация документооборота с поставщиками, аналитика цен	Saby Закупки, Trade Depot
16	<u>Сервисы маркетинговой, веб- и сквозной аналитики</u>	~35 %	Анализ трафика, конверсий, ROI рекламных кампаний; дашборды в реальном времени	Яндекс Метрика, Google Analytics, Roistat
17	<u>Системы управления и мониторинга транспорта</u>	~35 %	контроль местоположения ТС в реальном времени; оптимизация маршрутов и снижение пробега; учёт расхода топлива и предотвращение хищений	СКАУТ, Wialon, Wiafleet, Монтранс
18	<u>Системы кибербезопасности для малого бизнеса</u>	~30 %	Защита от вирусов и утечек, централизованное управление, поддержка удалённой работы	Kaspersky Small Office Security, ESET Endpoint Security
19	<u>Системы электронного документооборота с контрагентами (ЭДО)</u>	~30 %	Обмен счетами-фактурами, договорами, кадровыми документами; юридическая сила	СБИС, Контур.ЭДО, Диадок, 1С-ЭДО
20	<u>Системы автоматизации маркетинга</u>	~30%	Автоматизация рассылок, настройка триггерных кампаний, сегментация аудитории	SendPulse, UniSender, Mindbox, GetResponse
21	<u>Платформы онлайн-торговли и интернет-магазинов</u>	~25 %	Запуск магазина без разработки, интеграция с маркетплейсами, маркетинговые инструменты	InSales, 1С-Битрикс, Shopify (через партнёров)
22	<u>Антиспам и защита электронной почты</u>	~25 %	Фильтрация фишинга и вирусов, настройка правил, отчёты по угрозам	Kaspersky Secure Mail Gateway, SpamTitan, TS Solution ScanBox
23	<u>Сервисы проверки контрагентов</u>	~25 %	Снижение рисков (выявление фирм-однодневок, банкротов), автоматизация сбора данных из ФНС, судов, СМИ, проверка ФЛ	Ирбис, РБК.Компании, Rusprofile, Контур.Фокус, СПАРК-Интерфакс

#	Функциональный класс	Охват МСП	Основание использования	Примеры
24	ИИ-ассистенты и нейросетевые чат-боты	~20 %	Ответы на вопросы клиентов 24/7, сбор заявок, обучение на базе знаний компании	YandexGPT 5 Pro, GigaChat, Perplexity, DeepSeek, ChatGPT
25	Системы резервного копирования и облачного хранения	~15 %	Защита данных, аварийное восстановление, доступ из любой точки	Яндекс Диск для бизнеса, Google Drive Enterprise, Acronis Cloud
26	Системы кадрового учёта	~12 %	Оформление сотрудников, расчёт зарплаты, отчётность в ПФР и ФСС, электронные трудовые книжки, кадровый документооборот	МоиКадры, 1С:ЗУП, Saby.HRM (экс-СБИС), Зарплатотека
27	Системы управления рекламой и маркетингом	~10 %	Таргетинг, автоматизированные ставки, анализ ROI, интеграция с CRM	Яндекс Директ, VK Реклама, Google Ads
28	Каталоги и агрегаторы подбора ИТ-сервисов	~8%	Помогают МСП экономить время на поиск ПО и снижать риски при выборе решений	Soware, Startpack, CRMindex
29	Системы управления ресурсами предприятия (ERP) для МСП	~5 %	Интеграция финансов, склада, продаж; модульность, низкие затраты на внедрение	X24:ERP, Аспро.Cloud, 1С:Управление нашей фирмой, Odoo
30	Системы аналитики и мониторинга СМИ, соцсетей и репутации	~4 %	Отслеживание отзывов, упоминаний в СМИ и соцсетях; оповещения о негативах, анализ тональности	Brand Analytics, Медиалогия SM, СКАН-Интерфакс, Brand24

Описание методологии Рэнкинга изложено на странице 27.

Вопросы и Ответы: Услуги для малого бизнеса – как технологии становятся доступнее

В рамках круглого стола «Услуги для малого бизнеса – как технологии становятся доступнее» (16.12.2025) аналитическая компания Soware ответила на ключевые вопросы Редакции Фонтанка.Ру о цифровизации малого бизнеса.

В диалоге рассмотрены востребованные ИТ-решения, барьеры внедрения, адаптация продуктов под нужды МСП, эффективные модели сотрудничества и меры поддержки.

Ответы опираются на данные приведённого в отчёте Рэнкинга популярности систем для малого бизнеса, статистику госорганов, реальные кейсы внедрения и экспертизу Soware.

Какие ИТ- и цифровые решения наиболее востребованы сегодня среди малых предприятий?

Кратко

Soware: Среди МСП лидируют облачные CRM и ERP-системы (например, Битрикс24.CRM, AmoCRM), онлайн-бухгалтерия (1С:Бухгалтерия, Контур.Эльба), платёжные шлюзы (ЮКасса, Robokassa), системы управления торговыми точками и ресторанами (например, Fusion POS, g_keeper), сервисы ЭДО (например, Контур.Диадок), конструкторы сайтов (Tilda), инструменты удалённой работы (eXpress, Яндекс.Телемост). Востребованы решения с быстрой окупаемостью, минимумом настройки и понятной ценой, а также, всё более интересуют сервисы с интеллектуальными функциями.

Подробно

Soware: Среди малых предприятий наиболее востребованы ИТ-решения, выбор которых зависит от отрасли, масштаба бизнеса и текущих задач.

В зависимости от отрасли малые предприятия выбирают разные ИТ-решения: в торговле востребованы платёжные шлюзы (ЮКасса, Robokassa), системы управления точками продаж (например, Fusion POS) и CRM (Мегаплан, Битрикс24.CRM) для продаж и работы с клиентами. В сфере услуг и креативных индустрий – конструкторы сайтов (Tilda), сервисы видеоконференций, и другие сервисы для создания контента. На производственных предприятиях – облачные ERP-системы для планирования ресурсов и материалов, а также сервисы ЭДО (например, Контур.Диадок) для взаимодействия с поставщиками и заказчиками.

На выбор ИТ-решений для микро- и малого бизнеса влияют четыре ключевых фактора:

- **Масштаб.** Микропредприятия (до 15 сотрудников) выбирают простые «коробочные» решения с минимальной настройкой. Компании крупнее (до 100 сотрудников) готовы к более сложным интегрированным системам с большими возможностями.
- **Цифровая зрелость.** Начинающие предприниматели чаще берут базовые инструменты — онлайн-кассы, конструкторы сайтов. Более опытные ищут аналитические решения: системы прогнозирования спроса, оптимизации логистики или углублённой аналитики продаж.
- **География.** Предприятия с межрегиональной деятельностью нуждаются в сервисах с поддержкой мультирегиональной отчётности и электронного документооборота — чтобы соблюдать местные требования и своевременно сдавать отчётность.
- **Бюджет.** Большинство ориентируется на модель аренды и подписки (англ. Software-as-a-Service, SaaS) с прозрачными тарифами. Это позволяет избежать крупных первоначальных вложений, внедрять поэтапно, гибко масштабироваться.

Также в этот список я добавил бы интеллектуальные функции. На это смотрят всё больше.

Таким образом, востребованность ИТ-решений определяется способностью решать конкретные задачи бизнеса: торговля нуждается в автоматизации продаж, креативные индустрии — в инструментах презентации, производство — в контроле затрат.

Почему часть технологических и финансовых сервисов остаётся недоступной для малого бизнеса — и как можно преодолеть этот барьер?

Кратко

Soware: Барьеры — высокая стоимость (65 % компаний называют её главным препятствием), нехватка знаний и компетенций и страх изменений. Преодолеть их помогают SaaS-модели, пробные периоды и шаблоны. Важную роль играет Soware: он систематизирует информацию о решениях, публикует кейсы и готовит гайды, помогая бизнесу осознанно выбирать инструменты и снижать риски внедрения.

Подробно

Soware: Часть технологических и финансовых сервисов остаётся недоступной для малого бизнеса из-за комплекса взаимосвязанных барьеров.

Прежде всего, это **финансовые ограничения:** стоимость внедрения кастомизированных решений нередко достигает миллионов рублей, а ожидаемая не всегда очевидна. По данным 2025 года, 65 % малых компаний называют высокую цену главным препятствием цифровизации.

Существенную роль играет **недостаток знаний и компетенций**: руководители и сотрудники зачастую не обладают навыками для оценки и внедрения технологий, а 50 % средних компаний затрудняются выбрать подходящие инструменты из-за дефицита информации и кейсов.

Дополнительно сдерживают **психологические барьеры** – страх потери рабочих мест, консерватизм, сопротивление управленческого звена изменениям. К этому добавляются **инфраструктурные проблемы** (неравномерное развитие регионов, слабый интернет) и **риски безопасности** (опасения по поводу утечек данных, недоверие к облачным сервисам).

Преодолеть эти барьеры позволяет комплекс мер:

- переход на SaaS-модели с подпиской вместо разовых крупных платежей;
- внедрение бесплатных пробных периодов и предустановленных шаблонов;
- образовательные программы для повышения цифровой грамотности;
- государственные субсидии на цифровизацию;
- партнёрские программы с интеграторами, упрощающие внедрение и настройку решений.

В решении проблемы информационного дефицита **особую роль играют агрегаторы программных продуктов, крупнейшим из которых в России является Soware**: компания систематизирует данные о цифровых решениях, публикует развёрнутые профили и кейсы внедрения, сравнивает функционал и возможности аналогов, а также готовит понятные гайды по выбору сервисов для бизнеса. Это помогает быстрее ориентироваться в рынке ИТ-услуг, осознанно выбирать инструменты и снижать риски приобретения новых технологий.

Такой подход снижает входные барьеры, делает технологии доступнее и помогает малым предприятиям поэтапно встраивать цифровые инструменты в бизнес-процессы.

Как разработчики и провайдеры адаптируют свои продукты под малый бизнес: что упрощают, а от чего отказываются?

Кратко

Soware: Разработчики упрощают продукты: вводят SaaS-подписку, интуитивный интерфейс, шаблоны и автоматизацию рутинных операций, базовый функционал (учёт, отчётность, коммуникации), интеграцию с популярными сервисами, пробные версии и встроенную поддержку. Отказываются от глубокой кастомизации, сложных настроек, избыточных функций, многоуровневых ролей и интеграции, востребованных крупным бизнесом.

Подробно

Soware: Разработчики и провайдеры целенаправленно адаптируют продукты под потребности малого бизнеса, исходя из его ключевых ограничений: ограниченного бюджета, недостатка ИТ-персонала и потребности в быстрой отдаче от внедрения.

Прежде всего, они **упрощают пользовательский опыт**: проектируют интуитивно понятные интерфейсы с минимальной кривой обучения, сокращают число настроек до необходимого минимума, готовят подробные, но лаконичные инструкции и встроенную справочную систему. Процессы установки, настройки и обновления максимально автоматизируют, чтобы обойтись без привлечения внешних специалистов.

Во-вторых, **перестраивают экономическую модель**: переходят на SaaS-подписку с помесячной оплатой, вводят бесплатные пробные периоды и льготные тарифы для стартапов. Это снижает порог входа и позволяет тестировать решения без крупных первоначальных вложений.

В-третьих, **фокусируются на базовом функционале**: включают только те модули, которые решают типовые задачи малого бизнеса (учёт, отчётность, CRM, документооборот, онлайн-платежи), и отказываются от избыточных возможностей, востребованных лишь крупными предприятиями (многофилиальная консолидация, сложная аналитика, многоуровневые роли).

Наконец, **обеспечивают интеграцию и гибкость**: предоставляют готовые шаблоны для типовых сценариев, обеспечивают связь с популярными сервисами (банки, маркетплейсы, госорганы), а ограничивают кастомизацию, предлагая настраиваемые параметры в рамках стандартного решения. Такой подход позволяет быстро запустить систему и получать пользу с первых дней.

Пример

«Контур.Эльба» — наглядный пример упрощения «Контур.Бухгалтерии» под нужды малого бизнеса. Разработчики сократили функционал до базового минимума: оставили расчёт налогов, формирование отчётности, работу с первичными документами, но убрали сложные возможности для ОСНО и многофилиального учёта. Интерфейс сделали интуитивно понятным — без глубоких бухгалтерских знаний. Ввели льготные условия: бесплатный год для новых ИП и пробный период 30 дней. Подписка стала доступнее — от 4 900 руб./квартал, без найма бухгалтера.

Какие модели сотрудничества (подписка, pay-per-use, SaaS, аутсорсинг) наиболее эффективны для малых компаний?

Кратко

Soware: Оптимальны: SaaS (ежемесячная подписка), pay-per-use (оплата за транзакции/запросы), фримиум (базовый функционал бесплатно). Эти модели снижают порог входа, позволяют масштабировать использование и избегать крупных единовременных затрат. Для критически важных систем — гибридные схемы с техподдержкой.

Подробно

Soware: Для малых компаний ключевое значение имеют модели сотрудничества, минимизирующие начальные затраты, обеспечивающие гибкость и освобождающие от непрофильных задач. Рассмотрим наиболее эффективные варианты.

SaaS (Software as a Service) – оптимальный выбор для автоматизации бизнес-процессов. Модель предполагает облачное размещение ПО с оплатой по подписке. Её преимущества: отсутствие капитальных вложений в инфраструктуру, автоматические обновления, масштабируемость под текущие нужды и доступ из любой точки. Типичные примеры – CRM-системы (amoCRM), бухгалтерские сервисы («Моё дело»).

Подписка обеспечивает предсказуемость расходов благодаря фиксированной плате. Часто включает пробный период, что позволяет протестировать решение. Подходит для регулярного использования сервисов: офисных пакетов (Microsoft 365), инструментов email-маркетинга (Mailchimp) или облачных хранилищ.

Pay-per-use выгодна при нерегулярной нагрузке: оплата строго за фактически потреблённые ресурсы (вычислительные мощности, транзакции). Это снижает риски переплат и идеально подходит для сезонного бизнеса или пилотных проектов.

Аутсорсинг позволяет передать непрофильные функции внешним исполнителям (бухгалтерия, ИТ-поддержка, логистика). Экономия достигается за счёт отказа от найма штатных специалистов, а бизнес получает доступ к экспертизе подрядчиков.

Выбор модели зависит от специфики задач: **SaaS** и **подписка** – для регулярной автоматизации; **pay-per-use** – при переменной нагрузке; **аутсорсинг** – для непрофильных процессов, требующих специализированных знаний.

С какими киберугрозами чаще всего сталкиваются малые компании и какие минимальные меры защиты им необходимы?

Soware: Основные угрозы: фишинг, программы-вымогатели (англ. ransomware), утечки данных, атаки на платёжные системы. Минимальные меры: двухфакторная аутентификация, регулярные обновления ПО, резервное копирование, обучение сотрудников, использование антивирусов и файрволов, шифрование конфиденциальной информации.

Возможно ли создать «базовый стандарт кибербезопасности» для малого бизнеса – простой и доступный?

Soware: Да, базовый стандарт возможен: он должен включать 5-7 понятных правил – двухфакторную аутентификацию, регулярное обновление ПО, резервное копирование с шифрованием, обучение сотрудников основам кибергигиены, использование SSL и файрволлов. Стандарт должен быть гибким, адаптируемым под разные виды деятельности и сопровождаться простыми чек-листами и обучающими материалами.

Какие финтех-сервисы наиболее востребованы у малого бизнеса – бухгалтерия, онлайн-кассы, платежные решения?

Кратко

Soware: Лидеры: онлайн-бухгалтерия (Контур.Эльба, Моё дело), облачные кассы, платёжные агрегаторы (ЮКасса, Robokassa), сервисы эквайринга, автоматизация НДС и отчётности. Банки предлагают: расчётные счета с нулевыми комиссиями, кредитные линии для МСП, API для интеграции с учётными системами.

Подробно

Soware: Спрос малого бизнеса на финтех-сервисы определяется двумя ключевыми факторами: необходимостью соблюдать регуляторные требования и потребностью в простом, недорогом инструментарии для финансового управления. Это формирует устойчивый запрос на решения, которые одновременно выполняют обязательные функции (фискализация, отчётность) и дают оперативную аналитику для принятия управлеченческих решений.

Согласно рэнкингу Аналитической компании Soware (2025 г.), наиболее востребованы у малого бизнеса следующие финтех-сервисы:

- Системы онлайн-бухгалтерии и налогового учёта** (охват ~85 %) – безусловный лидер.
Причина: обязательность отчётности, удобство интеграции с ЭДО и банками, автоматический расчёт налогов. Примеры: «Контур.Эльба», «1С:Бухгалтерия», «Моё дело».
- Платёжные системы и онлайн-кассы** (охват ~60 %) – критически важны для приёма платежей и фискализации. Интегрируются с интернет-магазинами и маркетплейсами.
Примеры: ЮКасса, Яндекс.Касса, Tinkoff Касса.
- Сервисы Операторов фискальных данных** (охват ~50 %) – обязательны по ФЗ-54: передают данные в ФНС, хранят чеки 5 лет, дают аналитику продаж. Примеры: «Платформа ОФД», «Такском», «Контур.ОФД».
- Системы финансового анализа и бюджетирования** (охват ~55 %) – помогают прогнозировать денежные потоки, контролировать затраты и анализировать рентабельность.
Примеры: «Аспро.Финансы», «1С:Финансовое планирование», «ПланФакт», «Финолог».

Таким образом, рынок финтех-сервисов для МСП чётко структурирован: на первом плане – решения для выполнения законодательных требований (бухгалтерия, ОФД, онлайн-кассы), на втором – инструменты финансового контроля и планирования. Эта двойственность отражает базовые приоритеты малого бизнеса: с одной стороны – минимизировать риски штрафов и санкций, с другой – оперативно управлять денежными потоками и рентабельностью без избыточных затрат на ИТ.

Какие продукты создают банки и микрофинансовые организации для малого бизнеса?

Soware: Банки и МФО развиваются цифровые продукты для малого бизнеса: интернет- и мобильные банки с управлением счетами и платежами; онлайн-бухгалтерию и интеграцию с 1С; эквайринг (торговый, интернет, по QR-коду); сервисы онлайн-касс; API для связи с учётными системами; платформы для работы с маркетплейсами и госза закупками; сервисы проверки контрагентов; инструменты финансового планирования; онлайн-оформление кредитов и овердрафтов; зарплатные проекты с автоматизацией ведомостей; ЭЦП и документооборот.

Как технологии помогают малым компаниям оптимизировать расходы и контролировать прибыль?

Soware: Финтех-решения помогают малым компаниям оптимизировать расходы и контролировать прибыль за счёт: автоматизации рутинных операций (учёт, отчётность, платежи); прозрачного мониторинга денежных потоков и маржи в реальном времени; интеграции с банками и маркетплейсами; расчёта налогов и фискализации «в один клик»; анализа рентабельности по направлениям и прогнозирования кассовых разрывов через дашборды и отчёты.

Также, резко повышается спрос на интеллектуальные (ИИ) возможности в финтех решениях для малого бизнеса. А именно: автоматизированный анализ финансовых потоков и прогнозирование кассовых разрывов, интеллектуальная классификация расходов и доходов, выявление неочевидных резервов экономии, персонализированные рекомендации по оптимизации налогов и затрат, автоматическая проверка контрагентов с оценкой рисков, чат-боты для первичной финансовой консультации, распознавание и обработка первичных документов, прогнозирование спроса и оптимизация товарных запасов.

Данную перспективу, конечно, разработчики финансовых сервисов уже видят, и пионеры проводят проверку гипотез и поиск устойчивой ценности новых функций.

Какие направления – финтех, автоматизация, CRM, аналитика – станут ключевыми для развития малого бизнеса в ближайшие годы?

Soware: В ближайшие годы для малого бизнеса ключевыми станут интегрированные ИИ-решения: в **финтехе** – интеллектуальные системы бухгалтерии с авторасчётом налогов и прогнозированием кассовых разрывов; в **автоматизации** – RPA-боты и low-code-платформы с генеративным ИИ для настройки процессов без программистов; в **CRM** – платформы с ИИ-аналитикой поведения клиентов и персонализированными рекомендациями.

Особую ценность приобретёт **предиктивная аналитика**. Модели на основе машинного обучения помогут малым предприятиям прогнозировать спрос, оценивать риски, находить скрытые тренды в данных и рассчитывать оптимальные сценарии развития. Благодаря этому бизнес сможет оперативно реагировать на изменения рынка, минимизируя потери и максимизируя рентабельность.

Помимо финтех, автоматизации, CRM и аналитики, критически важными для малого бизнеса в ближайшие годы станут ещё три направления:

- **Кибербезопасность с ИИ-поддержкой.** В условиях роста цифровых угроз малым предприятиям необходимы интеллектуальные системы защиты: они автоматически выявляют аномалии в транзакциях, блокируют фишинговые атаки, анализируют уязвимости и адаптируются к новым типам угроз. Такие решения особенно актуальны при переходе на облачные сервисы и дистанционную работу.
- **Платформы электронной коммерции с ИИ-оптимизацией.** Малый бизнес всё активнее выходит в онлайн, поэтому востребованы сервисы, которые: автоматически настраивают витрины под поведение пользователей, оптимизируют ценообразование с учётом спроса и конкуренции, прогнозируют товарные остатки и управляют логистикой. Интеграция с маркетплейсами и соцсетями через единые ИИ-платформы становится обязательным условием роста.
- **Цифровые экосистемы и API-интеграции.** Вместо разрозненных сервисов бизнес будет выбирать «единые окна» – платформы, объединяющие финансы, продажи, склад и маркетинг через открытые API. Это позволяет: сократить время на переключение между системами, снизить затраты на интеграцию, получать сквозную аналитику и быстро подключать новые сервисы (например, embedded finance или ИИ-ассистентов).

Эти направления усиливают **эффект от базовых технологий**: кибербезопасность защищает автоматизированные процессы, e-commerce-платформы используют CRM и аналитику для роста продаж, а экосистемы обеспечивают бесшовную работу всех ИИ-инструментов.

Что ждут малые компании от провайдеров услуг — готовые решения, обучение персонала, техническую поддержку?

Soware: МСП требуют «коробочные» решения с минимальной настройкой, видео-инструкции и вебинары для персонала, оперативную техподдержку (чат/телефон), гибкие тарифы и пробные периоды, интеграцию с госсервисами, гарантии безопасности и соответствия регуляторам. Ключевое — простота и скорость внедрения.

Как объединение усилий государства, банков и ИТ-компаний может сделать цифровые сервисы массовыми и доступными?

Soware: Механизмы: госпрограммы субсидирования SaaS-лицензий, партнёрство банков и ИТ-компаний (кредиты на цифровизацию), создание единых маркетплейсов решений для МСП, стандартизация API для лёгкой интеграции, образовательные инициативы (курсы по цифровой грамотности). Это снизит барьеры входа и ускорит адаптацию.

Какие меры поддержки (субсидии, гранты, акселераторы) реально помогают малым компаниям внедрять технологии?

Soware: Эффективны: гранты на внедрение отечественного ПО, акселераторы с менторством и пилотированием, налоговые льготы для инвестиций в ИТ, бесплатные «стартовые» пакеты облачных сервисов, субсидии на кибербезопасность, программы сертификации цифровых решений для МСП. Эти меры снижают финансовые и экспертные барьеры.

Методология составления Рэнкинга популярности ИТ-решений для малого бизнеса

Рэнкинг разработан для объективной оценки уровня проникновения ИТ-решений в сегменте малого бизнеса в России в 2025 году. В основе анализа – исходные данные агрегатора Soware.Ru, данные веб-аналитики и медиа-аналитики, дополненные верифицированными источниками.

Источник данных

Ключевой массив информации предоставлен агрегатором Soware.Ru. Он включает статистику запросов и сравнений ПО в каталоге, оценку информационного спроса, оценку медиапроникновения, оценку насыщенности ландшафта, оценку подключений и активных подписок, а также метаинформацию.

Для повышения достоверности данные Soware.Ru сопоставлены с несколькими типами источников. Во-первых, использованы открытые данные Минцифры и ФНС. Во-вторых, привлечены отчёты отраслевых ассоциаций – РАЭК, АПКИТ, АРПП «Отечественный софт», Руссофт. В-третьих, учтены данные Цифровой платформы МСП.РФ, содержащие сведения о профилях пользователей и использовании сервисов. В-четвёртых, проанализированы результаты опросов МСП. В-пятых, использованы материалы «ОПОРЫ России», посвящённые цифровизации малого бизнеса и барьерам внедрения ИТ-решений.

Классификация решений

В виде исходного классификатора рынка и функциональных классов программных продуктов использован Классификатор программных продуктов и рынков Соваре версии 3.14 от 15.12.2025 (КППС 1.14). Содержащий 1431 класс и будучи синхронизированным с Классификатором программ для ЭВМ и БД, утверждённым приказом Минцифры РФ от 22.09.2020 №486, КППС года является наиболее полным и точным классификатором программных продуктов в России и Евразии на Декабрь 2025.

В Каждое ИТ-решение отнесено к одному из 30 функциональных классов (рынков ПО). Классификация выполнена по трём критериям: основной сценарий использования, целевая аудитория (микробизнес и малый бизнес), наличие регуляторных требований. При этом обеспечена взаимная исключённость классов. Например, «системы управления запасами» и «системы учёта товаров» разделены с учётом глубины функционала.

Из рэнкинга исключено ПО общего назначения (ОС, Браузеры, Файловые браузеры и пр.).

Расчёт охвата

Охват функционального класса ($O_{ФК}$) определяется как интегральный показатель, объединяющий три компонента:

- Фактическое использование ($I_{ФК}$) – доля компаний, реально применяющих ПО.
- Информационный спрос ($C_{ФК}$) – интенсивность поиска и изучения решений.
- Медиа-активность ($M_{ФК}$) – уровень публичного обсуждения (публикации, обсуждения, упоминания).

Формула итогового охвата:

$$O_{ФК} = \alpha \cdot I_{ФК} + \beta \cdot C_{ФК} + \gamma \cdot M_{ФК}$$

где α , β , γ – весовые коэффициенты компонентов. В расчёте также учтены $K_{АКТ}$ – число активных пользователей ПО в категории (на основе данных Soware и верификации); а $K_{МБ}$ – общее количество МСП в выборке (по реестрам ФНС); $У_{ФК}$ – число упоминаний категории ФК в СМИ, соцсетях, профильных форумах, блогах за период; $Z_{ФК}$ – количество поисковых запросов; $PC_{ФК}$ – количество просмотров страниц каталога Soware.

Для учёта неявных внедрений применён поправочный коэффициент ±5-10 %. Его значение рассчитано на основе опросов МСП, анализа данных МСП.РФ о востребованности цифровых сервисов, а также экспертов оценок АРПП «Отечественный софт» и Руссофта о реальном уровне внедрения российского ПО.

Весовые коэффициенты

Каждой категории присвоен вес ($B_{ФК}$) в диапазоне от 0,5 до 2,0. Вес отражает четыре фактора: регуляторная обязательность по закону (например, для ОФД: $B_{ОФД} = 1,8$), влияние на выручку (для CRM $B_{CRM} = 1,5$), сложность внедрения (для ERP $B_{ERP} = 1,2$), а также уровень господдержки (ВГП на основании данных МСП.РФ и РФРИТ о субсидируемых решениях).

Итоговый рейтинг категории ($P_{ФК}$) получен умножением охвата на вес:

$$P_{ФК} = O_{ФК} \times B_{ФК}$$

Учёт динамики

Для каждой категории рассчитана оценка годового тренда роста ($TP_{ФК}$). В расчётах использованы данные Soware о динамике подключений за два года, прогнозы вендоров, макроэкономические индикаторы цифровизации, аналитические отчёты АПКИТ и Руссофта о перспективах сегмента. Такой подход позволяет отличать стабильно востребованные решения и активно растущие ниши.

Верификация данных

Верификация проведена посредством четырёх процедур. Первая – кросс-проверка статистики Soware с данными ФНС, Минцифры, МСП.РФ. Вторая – сопоставление с отраслевыми оценками АПКИТ, АРПП «Отечественный софт» и «ОПОРЫ России» о уровне проникновения ИТ-решений в МСП.

Ограничения методологии

Методология имеет ряд ограничений. Данные Soware могут смещаться в сторону активных пользователей каталога. Для нишевых решений погрешность оценки охвата достигает ±15 %. Региональная репрезентативность зависит от покрытия Soware и МСП.РФ. Кроме того, оценки динамики роста несут элемент прогнозной неопределённости – до ±8 % для быстрорастущих категорий (например, ИИ).

Формат представления

Рэнкинг оформлен в виде таблицы с колонками: функциональный класс, охват (%), основание использования, примеры ключевых вендоров.



Соваре
Выбор технологий с доверием

Soware / ООО «Соваре»

<https://soware.ru/>

<https://t.me/soware>

Россия

Санкт-Петербург

16 Декабря 2025

Аналитический отчёт с открытым доступом

Цифровизация малого бизнеса в России 2025

Редакция 1.1