



# 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.

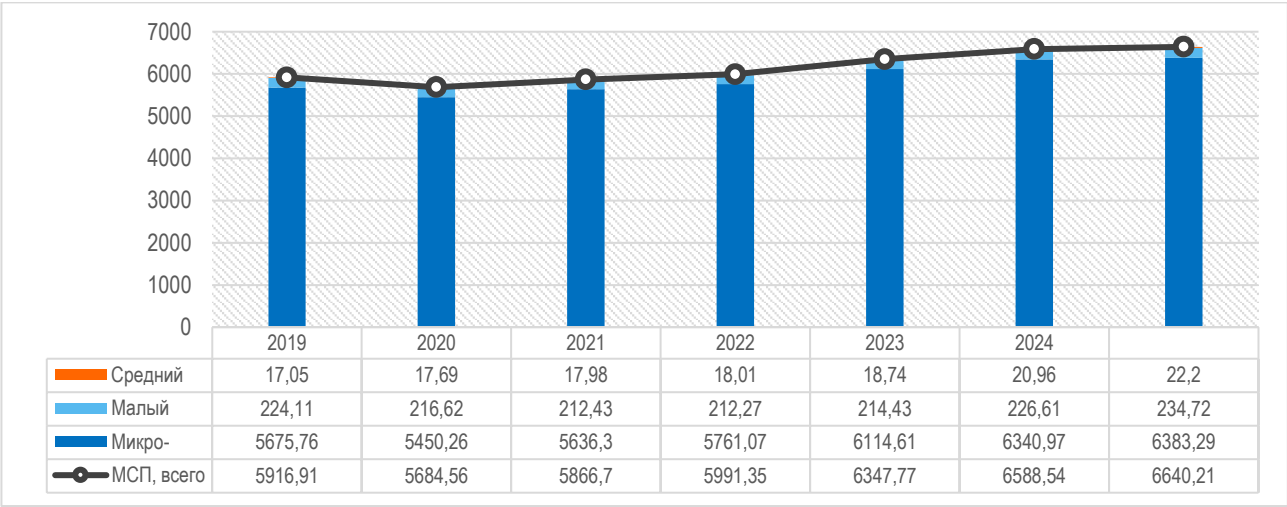
**Владимир Зотов,**  
Генеральный директор и  
Основатель Sovare



# 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.

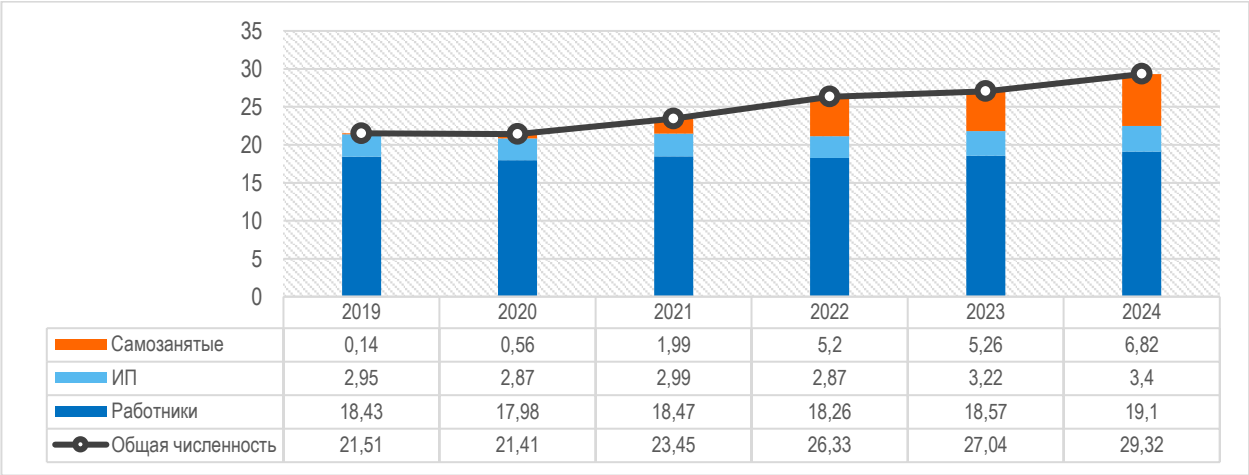
#	Регион	Кол-во МСП, единиц
1	Москва	910 383
2	Московская область	457 770
3	Санкт-Петербург	378 258
4	Краснодарский край	308 548
5	Свердловская область	213 478
6	Ростовская область	182 600
7	Республика Татарстан	178 255

Регионы - Лидеры роста МСП, 2025 г.

#	Регион	Кол-во МСП, единиц	Рост, 24-25г.
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 миллионов 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/>



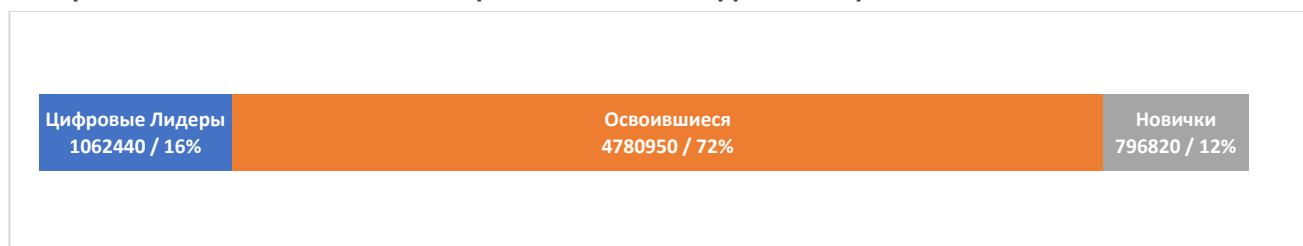
# Цифровизация малого бизнеса. Ключевые факты

## Проникновение цифровых инструментов

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



#	Функциональный класс	Охват МСП	Основание использования	Примеры
12	<a href="#">Системы управления логистикой</a>	~45%	Маршрутизация, отслеживание грузов, оптимизация затрат на доставку, интеграция с транспортными компаниями	1C:TMS, LogistPro, Яндекс Маршрутизация
13	<a href="#">Сервисы видеоконференций</a>	~45 %	Онлайн-встречи, вебинары, собеседования; запись, виртуальные фоны, интеграция с календарями	eXpress, Яндекс Телемост, Squadus, Zoom
14	<a href="#">Системы учёта товаров и склада</a>	~40 %	Инвентаризация, заказы, маркировка, аналитика остатков, интеграция с поставщиками	МойСклад, CloudShop, RetailCRM
15	<a href="#">Системы управления снабжением</a>	~40%	Планирование закупок, контроль сроков поставки, автоматизация документооборота с поставщиками, аналитика цен	Saby Закупки, Trade Depot
16	<a href="#">Сервисы маркетинговой, веб- и сквозной аналитики</a>	~35 %	Анализ трафика, конверсий, ROI рекламных кампаний; дашборды в реальном времени	Яндекс Метрика, Google Analytics, Roistat
17	<a href="#">Системы управления и мониторинга транспорта</a>	~35 %	контроль местоположения ТС в реальном времени; оптимизация маршрутов и снижение пробега; учёт расхода топлива и предотвращение хищений	СКАУТ, Wialon, Wiafleet, Монтранс
18	<a href="#">Системы кибербезопасности</a> для малого бизнеса	~30 %	Защита от вирусов и утечек, централизованное управление, поддержка удалённой работы	Kaspersky Small Office Security, ESET Endpoint Security
19	<a href="#">Системы электронного документооборота с контрагентами (ЭДО)</a>	~30 %	Обмен счетами-фактурами, договорами, кадровыми документами; юридическая сила	СБИС, Контур.ЭДО, Диадок, 1С-ЭДО
20	<a href="#">Системы автоматизации маркетинга</a>	~30%	Автоматизация рассылок, настройка триггерных кампаний, сегментация аудитории	SendPulse, UniSender, Mindbox, GetResponse
21	<a href="#">Платформы онлайн-торговли и интернет-магазинов</a>	~25 %	Запуск магазина без разработки, интеграция с маркетплейсами, маркетинговые инструменты	InSales, 1С-Битрикс, Shopify (через партнёров)
22	<a href="#">Антиспам и защита электронной почты</a>	~25 %	Фильтрация фишинга и вирусов, настройка правил, отчёты по угрозам	Kaspersky Secure Mail Gateway, SpamTitan, TS Solution ScanBox
23	<a href="#">Сервисы проверки контрагентов</a>	~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	<a href="#">ИИ-ассистенты и нейросетевые чат-боты</a>	~20 %	Ответы на вопросы клиентов 24/7, сбор заявок, обучение на базе знаний компании	YandexGPT 5 Pro, GigaChat, Perplexity, DeepSeek, ChatGPT
25	<a href="#">Системы резервного копирования и облачного хранения</a>	~15 %	Защита данных, аварийное восстановление, доступ из любой точки	Яндекс Диск для бизнеса, Google Drive Enterprise, Acronis Cloud
26	<a href="#">Системы кадрового учёта</a>	~12 %	Оформление сотрудников, расчёт зарплаты, отчётность в ПФР и ФСС, электронные трудовые книжки, кадровый документооборот	МоиКадры, 1С:ЗУП, Saby.HRM (экс-СБИС), Зарплатотека
27	<a href="#">Системы управления рекламой и маркетингом</a>	~10 %	Таргетинг, автоматизированные ставки, анализ ROI, интеграция с CRM	Яндекс Директ, VK Реклама, Google Ads
28	<a href="#">Каталоги и агрегаторы подбора ИТ-сервисов</a>	~8%	Помогают МСП экономить время на поиск ПО и снижать риски при выборе решений	Soware, Startpack, CRMindex
29	<a href="#">Системы управления ресурсами предприятия (ERP) для МСП</a>	~5 %	Интеграция финансов, склада, продаж; модульность, низкие затраты на внедрение	X24:ERP, Аспро.Cloud, 1С:Управление нашей фирмой, Odoo
30	<a href="#">Системы аналитики и мониторинга СМИ, соцсетей и репутации</a>	~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, АмоCRM), онлайн-бухгалтерия (1С:Бухгалтерия, Контур.Эльба), платёжные шлюзы (ЮКасса, Robokassa), системы управления торговыми точками и ресторанами (например, Fusion POS, r\_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 **нехватка 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, нехватки 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 ежемесячной 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), фриум (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 файрволов. 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 управленческих решений.

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

1. **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».
2. **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.
3. **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».
4. **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?

**Sovare:** Банки и МФО развивают 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?

**Sovare:** 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 финтеха, 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 медиа-проникновения, 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  $\alpha$ ,  $\beta$ ,  $\gamma$  — весовые коэффициенты компонентов. В расчёте также учтены  $K_{АКТ}$  — число активных пользователей ПО в категории (на основе данных Soware и верификации);  $K_{МБ}$  — общее количество МСП в выборке (по реестрам ФНС);  $U_{ФК}$  — число упоминаний категории ФК в СМИ, соцсетях, профильных форумах, блогах за период;  $Z_{ФК}$  — количество поисковых запросов;  $PS_{ФК}$  — количество просмотров страниц каталога Soware.

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

### Весовые коэффициенты

Каждой категории присвоен вес ( $V_{ФК}$ ) в диапазоне от 0,5 до 2,0. Вес отражает четыре фактора: регуляторная обязательность по закону (например, для ОФД:  $BP_{ОФД} = 1,8$ ), влияние на выручку (для CRM  $BB_{ОФД} = 1,5$ ), сложность внедрения (для ERP  $BC_{ОФД} = 1,2$ ), 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:

$$P_{ФК} = O_{ФК} \times V_{ФК}$$

### Учёт динамики

Для каждой категории рассчитана оценка годового тренда роста ( $TR_{ФК}$ ). 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  $\pm 15\%$ . Региональная репрезентативность зависит от покрытия Soware и МСП.РФ. Кроме того, оценки динамики роста несут элемент прогнозной неопределённости — до  $\pm 8\%$  для быстрорастущих категорий (например, ИИ).

### Формат представления

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



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