

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ  
Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра экономической теории  
и национальной экономики

**Региональные особенности развития малого предприятия**

**АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ**

студента 4 курса 412 группы  
Направления 38.03.01 «Экономика»  
профиля «Экономика предприятий и организаций»  
экономического факультета  
Бараталиева Низами

Научный руководитель:

к.э.н., доцент  
должность, уч. степень, уч. звание

\_\_\_\_\_   
подпись, дата

О. Ю. Челнокова  
инициалы, фамилия

Зав. кафедрой:

к.э.н., доцент  
должность, уч. степень, уч. звание

\_\_\_\_\_   
подпись, дата

Е. В. Огурцова  
инициалы, фамилия

**Введение.** Актуальность темы обусловлена ключевой ролью малого предпринимательства в социально-экономическом развитии регионов: обеспечение занятости, формирование конкурентной среды, диверсификация локальной экономики. В России наблюдается устойчивая территориальная дифференциация малого бизнеса, что требует учёта региональных особенностей (экономико-географического положения, отраслевой структуры, институциональной среды) при выработке стратегий развития конкретных предприятий.

Цель работы – исследование региональных особенностей развития малого предприятия (на примере ООО «ПИК», Саратовская область) и разработка практических рекомендаций по повышению его эффективности.

Задачи:

1. Раскрыть экономическую сущность и специфику малого предприятия как субъекта региональной экономики.
2. Проанализировать факторы и условия развития малого бизнеса в регионах России.
3. Изучить формы и механизмы государственной поддержки малого предпринимательства на региональном уровне.
4. Провести анализ факторов, влияющих на развитие ООО «ПИК» в Саратовской области.
5. Выявить ключевые барьеры и проблемы предприятия в региональной среде.
6. Разработать рекомендации и стратегические направления развития с учётом выявленных особенностей.

Объект исследования – ООО «ПИК» (строительная отрасль, г. Балаково). Предмет – организационно-экономические отношения, факторы и механизмы регионального развития малого предприятия.

Материалы исследования: законодательные акты РФ и Саратовской области, данные Росстата и территориального органа статистики, финансовая

отчётность ООО «ПИК» за 2023–2025 гг., аналитические отчёты, материалы с официальных сайтов.

Структура ВКР: введение, две главы (теоретическая и практическая), заключение, список использованных источников (41 наименование), приложения.

**Основное содержание работы.** В первой главе – «Теоретические основы регионального развития малого предприятия» – рассмотрены понятие, критерии и специфика малого предприятия. В Российской Федерации основным нормативным актом является Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ, согласно которому к малым предприятиям относятся хозяйствующие субъекты со среднесписочной численностью работников до 100 человек, годовой выручкой (без НДС) не более 800 млн рублей и долей участия других юридических лиц не более 49% (для иностранных) и 25% (для государства и муниципалитетов).

Помимо формальных критериев, выделены качественные характеристики малого бизнеса: ограниченность ресурсной базы, высокая зависимость от личности собственника-руководителя, локализация деятельности преимущественно на региональном рынке, гибкость и адаптивность, простая организационная структура. В региональной экономике малые предприятия выполняют системообразующие функции: социально-стабилизирующую (создание рабочих мест), экономико-структурную (диверсификация), инновационно-внедренческую, формирование конкурентной среды, налогово-бюджетную и ресурсную (освоение местных ресурсов).

Проанализирована динамика оборота малых предприятий России. За период 2017–2025 гг. оборот вырос с 33,2 трлн руб. до 55,1 трлн руб., превысив докризисный уровень 2019 года на 35%. В отраслевом разрезе лидирует торговля (40–45%), однако наибольший относительный прирост за 2020–2025 гг. показала социальная сфера, туризм и образование – рост с 647 млрд руб. до 2 038 млрд руб. (более чем в 3 раза), что отражает переориентацию малого бизнеса на услуги населению.

Систематизированы факторы развития малого бизнеса в регионах России.

Выделены пять групп:

1. Экономические: платёжеспособный спрос, диверсификация экономики, доступность финансовых ресурсов, уровень конкуренции.
2. Институциональные: качество регионального управления, налоговая политика, административные барьеры, эффективность мер поддержки.
3. Социально-демографические: человеческий капитал, предпринимательская культура, миграционные тенденции, демографическая структура.
4. Инфраструктурные: транспортная, инженерная и цифровая обеспеченность.
5. Пространственно-географические: положение региона (приграничное, центральное, удалённое), природно-климатические условия.

Показана устойчивая межрегиональная асимметрия: на Центральный федеральный округ приходится 35,9% всех субъектов МП, вместе с Приволжским – 53,2%. Доля занятых в МП колеблется от 14,6% в Северо-Кавказском округе до 39,0% в Северо-Западном. Ключевым драйвером занятости является наличие крупных городов-миллионников (Санкт-Петербург – 50,8%, Москва – 43,5%).

Рассмотрена система государственной поддержки МП на региональном уровне. Основные направления: финансовая поддержка (Национальная гарантийная система, микрофинансирование, субсидирование процентных ставок), имущественная и инфраструктурная (льготная аренда, бизнес-инкубаторы, промышленные парки), информационно-консультационная и образовательная (центры «Мой бизнес», обучающие программы), поддержка сбыта и кооперации (квоты в госзакупках, поддержка экспорта, кластерные инициативы). В 2025 году объём поддержки через НГС превысил 171,6 млрд рублей, механизм «зонтичных» поручительств позволил привлечь 48,8 млрд рублей. Однако реальная доступность мер остаётся ограниченной: только 14%

предпринимателей получили льготный доступ к имуществу, а эффективность образовательных программ оценивают как высокую лишь 23% участников.

Во второй главе – «Практика развития малого предприятия с учётом региональных особенностей» – на примере ООО «ПИК» проведён комплексный анализ факторов, барьеров и разработаны рекомендации.

ООО «ПИК» зарегистрировано в г. Балаково (Саратовская область), основным видом деятельности является строительство жилых и нежилых зданий (ОКВЭД 41.20), дополнительные виды – строительство автомобильных дорог, земляные и электромонтажные работы, оптовая торговля строительными материалами. Численность работников в 2025 году – 30 человек, предприятие относится к категории «Малое предприятие» по реестру МСП.

На основе бухгалтерской отчётности проведён горизонтальный и вертикальный анализ за 2023–2025 гг. Выручка предприятия за три года сократилась на 8,1% – с 258,3 млн руб. до 237,3 млн руб., что связано с общей стагнацией строительной отрасли на фоне высокой ключевой ставки (16–21% в 2024–2025 гг.). Чистая прибыль снизилась до 3,4 млн руб., рентабельность находится на крайне низком уровне (1,4–1,9%). Наиболее тревожной является динамика ликвидности: денежные средства сократились на 71,6% (до 4,0 млн руб.), дебиторская задолженность выросла на 232% (до 6,4 млн руб.). Коэффициент текущей ликвидности упал до 0,52 при норме не менее 1,5, коэффициент абсолютной ликвидности – до 0,14 при норме 0,2. Это создаёт реальный риск кассовых разрывов: при задержке оплаты даже по одному контракту предприятие может оказаться не в состоянии выплатить зарплату и рассчитаться с поставщиками.

Положительным моментом является отсутствие банковских кредитов (проценты к уплате в 2025 году – всего 146 тыс. руб.) и рост собственного капитала на 28,7% за счёт нераспределённой прибыли. Однако это же ограничивает возможности для масштабирования: для участия в крупных тендерах и выполнения больших объёмов работ необходим оборотный капитал.

Анализ макроэкономической среды Саратовской области выявил противоречивое влияние факторов. С одной стороны, ВРП региона в 2025 году превысил 1,6 трлн рублей с темпом роста 104,2% (выше среднероссийского), реализуются крупные инфраструктурные проекты: Южный обход Саратова (134 млрд руб.) и западный обход железнодорожного узла (96,6 млрд руб.). Саратовская область вошла в ТОП-10 Национального рейтинга инвестиционного климата АСИ, что упрощает административные процедуры для бизнеса. Среднемесячная заработная плата выросла с 33 545 руб. в 2020 г. до 67 353 руб. в 2025 г., что повышает платёжеспособный спрос, но одновременно увеличивает издержки на оплату труда.

С другой стороны, ключевая ставка 16–21% удорожает ипотеку и снижает спрос на жильё, что отражается на заказах строительных подрядчиков. Дефицит кадров в строительной отрасли достигает критического уровня: количество вакансий в 7 раз превышает число безработных, особенно остро не хватает бетонщиков, арматурщиков, каменщиков, монтажников, а также прорабов и сметчиков. Отток молодёжи из региона усугубляет ситуацию. Инфраструктурные условия в г. Балаково (развитая транспортная сеть, цифровая инфраструктура) в целом благоприятны, однако износ дорог в сельских районах создаёт риски при выездных работах.

Систематизация факторов, влияющих на развитие ООО «ПИК», приведена в таблице 1.

Таблица 1 – Факторы развития ООО «ПИК» в Саратовской области

Группа факторов	Благоприятные (+) / Сдерживающие (-)	Механизм влияния на ООО «ПИК»
Экономические	+ Рост ВРП (+4,2% в 2025 г.)	Увеличение бюджетных и частных инвестиций в строительство
	+ Рост зарплат (+14,9% номинально)	Рост платёжеспособного спроса (но не прямой – жильё дорожает)
	– Высокая ключевая ставка (16–21%)	Удорожание ипотеки → снижение спроса на жильё → падение заказов

## Продолжение таблицы 1

	– Сокращение выручки (– 8,1% за 3 года)	Прямое отражение спада в строительной отрасли
Социально-демографические	– Дефицит кадров (вакансий в 7 раз > безработных)	Трудности с наймом рабочих, рост зарплатных издержек
	– Отток молодёжи в другие регионы	Старение кадров, нехватка молодых рабочих и прорабов
Инфраструктурные	+ Удобное расположение (Балаково)	Снижение логистических издержек
	+ Развитая цифровая инфраструктура	Участие в электронных торгах, сдача отчётности
	– Износ дорог (в сельских районах)	Риски задержек выездных работ
Институциональные	+ Вход в ТОП-10 рейтинга АСИ	Упрощение административных процедур
	+ Наличие центров поддержки («Мой бизнес»)	Доступ к консультациям по госзакупкам
	– Сложность получения субсидий и гарантий	Бюрократические барьеры, неопределённость

Источник: Составлено автором на основе проведенного анализа.

Помимо факторов, выявлены конкретные барьеры и проблемы. Для их оценки построена матрица приоритетов, где наивысший приоритет (1) присвоен: критическому дефициту ликвидности, высокой волатильности дебиторской задолженности, дефициту квалифицированных рабочих, зависимости от государственных закупок (44-ФЗ, 223-ФЗ) с длительными отсрочками оплаты (до 90 дней) и отсутствием авансов. Второй приоритет (2) – отсутствие доступа к банковскому финансированию, сезонность работ, неиспользование региональных мер поддержки. Третий приоритет (3) – административные барьеры и налоговая нагрузка.

На основе выявленных барьеров разработаны практические рекомендации по четырём направлениям.

1. Оптимизация ликвидности и управление дебиторской задолженностью. Наиболее оперативной мерой является факторинг: переуступка прав требования по выполненным работам факторинговой компании позволяет получить 80–90% суммы дебиторской задолженности в течение 1–3 дней. При среднем объёме ДЗ 6–10 млн руб. это даст предприятию 5–8 млн руб. оборотных средств. Дополнительно рекомендуется ускорить закрытие актов КС-2/КС-3 (сокращение времени между выполнением работ и подписанием актов), пересматривать условия контрактов в сторону авансирования (не менее 30%) и создать резервный фонд денежных средств (ежемесячные отчисления 5–10% от прибыли).

2. Привлечение финансирования через региональные механизмы. Первым шагом должно стать консультирование в центре «Мой бизнес» для получения информации о доступных мерах. Затем рекомендуется подать заявку в Гарантийный фонд Саратовской области на получение поручительства (до 70% суммы кредита, бесплатно) и обратиться в банки-партнёры (Сбербанк, Промсвязьбанк, Россельхозбанк) для получения кредита на пополнение оборотных средств в размере 10–15 млн руб. Параллельно можно получить микрозайм до 5 млн руб. под 3–10% годовых на закупку материалов. Привлечение субсидирования процентной ставки позволит снизить реальную стоимость кредита до 5–6% даже при ключевой ставке 16–21%.

3. Диверсификация портфеля заказов и снижение зависимости от госзакупок. Целевая структура портфеля на 2026 год: государственные и муниципальные заказчики – 60% (снижение с 80%), крупные коммерческие застройщики – 25%, частные лица (ремонт, благоустройство) – 15%. Для поиска коммерческих заказов рекомендуется использовать платформу МСП.РФ (сервис «Производственная кооперация и сбыт», содержащий более 6 000 запросов от крупных компаний). Коммерческие контракты, как правило, предполагают авансы до 50% и более короткие сроки оплаты, что снизит риск кассовых разрывов.

4. Преодоление кадрового дефицита. Меры включают: сотрудничество с Балаковским техникумом отраслевых технологий и Саратовским государственным техническим университетом (целевое обучение, практика студентов); привлечение удалённых специалистов по сметному делу и проектированию (аутсорсинг); повышение квалификации существующих работников через бесплатные курсы центра «Мой бизнес»; внедрение гибкой сдельно-премиальной системы оплаты труда, увязывающей заработок с объёмом и качеством выполненных работ.

Обоснованы три стратегических сценария развития на 2026–2027 гг.

Консервативный: стабилизация ликвидности ( $K_{тл} \geq 1,0$ ), сокращение периода оборота ДЗ до 10–12 дней, сохранение выручки на уровне 230–240 млн руб.

Умеренный (базовый): рост выручки на 10–15% (до 260–270 млн руб.), повышение чистой рентабельности до 2,5–3%, снижение доли госзакупок до 60–65%.

Агрессивный (целевой): рост выручки на 25–30% за 2 года, чистая рентабельность 4–5%,  $K_{тл} \geq 1,2$ , доля госзакупок до 50%.

Учитывая текущую макроэкономическую ситуацию (ключевая ставка 16–21% в 2024–2025 гг.), наиболее реалистичным признан умеренный (базовый) сценарий. Его целевые показатели на 2026 год:

- Выручка: 255 000 – 270 000 тыс. руб. (+7–14%)
- Чистая прибыль: 6 500 – 8 000 тыс. руб. (+91–135%)
- Коэффициент текущей ликвидности:  $\geq 0,9$  (+73%)
- Период оборота дебиторской задолженности: 10–12 дней (–34–45%)
- Доля госзакупок в портфеле: 60–65% (снижение на 15–20 п.п.)

Для практической реализации разработана дорожная карта на 2026 год с указанием сроков, ответственных и ожидаемых результатов (таблица 2).

Таблица 2 – Дорожная карта реализации рекомендаций для ООО «ПИК» на 2026 год

Этап	Мероприятие	Срок	Ответственный	Ожидаемый результат
1	Заключение договора факторинга с банком (по ДЗ 2024–2025 гг.)	Июнь 2026	Директор, бухгалтер	Получение 5–7 млн руб. оборотных средств
2	Подача заявки в Гарантийный фонд и получение поручительства	Июль 2026	Директор	Обеспечение для будущего кредита
3	Участие в обучающих семинарах центра «Мой бизнес»	Август–сентябрь 2026	Директор, прораб	Повышение квалификации кадров
4	Регистрация и размещение предложений на платформе МСП.РФ	Сентябрь 2026	Директор	Поиск новых заказчиков
5	Получение микрозайма (до 5 млн руб.)	Сентябрь 2026	Директор	Оборотный капитал на закупку материалов
6	Заключение контрактов с коммерческими застройщиками	Октябрь–декабрь 2026	Директор	Диверсификация портфеля
7	Оценка результатов: расчёт показателей ликвидности и оборачиваемости	Декабрь 2026	Бухгалтер	Корректировка стратегии на 2027 г.

Источник: Составлено автором на основе проведенного анализа.

Дорожная карта построена по принципу «от быстрых мер к стратегическим». Факторинг даёт мгновенный приток средств уже в июне, что критично для текущей ликвидности. К сентябрю, после обучения и регистрации на платформе МСП.РФ, предприятие готово к активному поиску коммерческих заказов. Завершающая оценка в декабре позволит скорректировать планы на следующий год.

**Заключение.** В результате исследования достигнута поставленная цель: выявлены региональные особенности развития малого предприятия в Саратовской области, проведён их детальный анализ на примере ООО «ПИК» и разработаны адаптированные рекомендации.

Основные выводы:

1. Малое предпринимательство является системообразующим элементом региональной экономики, его специфика определяется зависимостью от локального спроса, интеграцией в местные хозяйственные связи и чувствительностью к институциональной среде.

2. В России сохраняется глубокая межрегиональная асимметрия развития малого бизнеса: на Центральный и Приволжский федеральные округа приходится более 53% всех субъектов МП.

3. Региональная поддержка МП располагает широким инструментарием, однако её эффективность снижается из-за бюрократических барьеров и низкой информированности бизнеса.

4. Для ООО «ПИК» наиболее острыми являются проблемы ликвидности (коэффициент текущей ликвидности 0,52), управления дебиторской задолженностью и дефицита квалифицированных кадров. Предприятие практически не использует региональные меры поддержки.

5. Предложенные рекомендации – факторинг, диверсификация заказов, привлечение гарантийного фонда и микрозаймов – позволяют в рамках умеренного сценария увеличить чистую прибыль вдвое и снизить зависимость от госзакупок с 80% до 60–65%.

Результаты работы могут быть использованы руководством ООО «ПИК» для корректировки стратегии развития, а также органами власти Саратовской области при совершенствовании региональных программ поддержки малого предпринимательства.