

Санкт-Петербургский государственный университет

**СТЕПАНОВ Алексей Евгеньевич**

**Выпускная квалификационная работа**

**АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ  
МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ  
ПЕРЕХОДА К ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Уровень образования:

Направление подготовки 38.03.01 «Экономика»

Основная образовательная программа бакалавриата «Экономика»

Профиль «Менеджмент организации»

Научный руководитель:

Доцент Кафедры управления и планирования  
социально-экономических процессов, к.э.н.,  
МИХЕЕВА Дария Георгиевна

Рецензент: к.э.н.,

МОРДОВЕЦ Виталий Анатольевич

Санкт-Петербург  
2020

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	3
ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ .....	6
1.1 Сущность малого и среднего предпринимательства и его особенности в цифровую эпоху .....	6
1.2 Значение развития малого и среднего предпринимательства для экономики и общества .....	18
1.3 Особенности взаимодействия малых и средних предприятий с банками .....	25
ГЛАВА 2 ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА НА РАЗНЫХ УРОВНЯХ ЭКОНОМИКИ РФ .....	32
2.1 Динамика развития малого и среднего предпринимательства в РФ .....	32
2.2 Проблемы банковского финансирования малого и среднего бизнеса .....	38
2.3 Проблемы цифровизации взаимодействия малых и средних предприятий с банками на примере банка ВТБ.....	47
ГЛАВА 3 ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА .....	54
3.1 Мировой опыт поддержки развития малого и среднего предпринимательства со стороны банков.....	54
3.2 Пути совершенствования поддержки малого и среднего предпринимательства на примере банка ВТБ.....	59
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	65
СПИСОК ИСТОЧНИКОВ .....	68

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность работы подтверждается необходимостью развития малого и среднего бизнеса в сложных нынешних условиях социально ориентированной экономики России, так как одной из главных задач поддержания экономического роста выступает расширение предпринимательской инициативы населения как страны в целом, так и отдельных ее регионов. По темпам развития малого и среднего бизнеса Россия существенно отстает от ведущих стран мира, которые стимулируют и поддерживают малое предпринимательство, способствуют их инновационному развитию, улучшению качества и конкурентоспособности продукции, повышению социальных стандартов жизни населения. В структуре национальной экономической системы малое и среднее предпринимательство, по сравнению с крупным бизнесом, правомерно рассматривать в качестве наиболее весомой составляющей, способной определять темпы экономического роста, способствовать укреплению конкурентной среды и решению социальных проблем. Однако, реалии экономики России и ее регионов свидетельствуют о негативных тенденциях основных характеристик состояния малого и среднего предпринимательства. В свою очередь, степень развития малого и среднего бизнеса зависит от формирования, реализации и уровня использования его потенциала, во многом определяемого банковским финансированием. В связи с этим, актуализируются вопросы научного обоснования направлений повышения эффективности использования банковского финансирования малого и среднего бизнеса с использованием цифровых технологий в обеспечении устойчивого экономического роста страны.

Выяснению сущности малого и среднего предпринимательства, как одного из закономерных факторов социально-экономического прогресса стран, мировая экономическая наука постоянно уделяет значительное внимание. Фундаментальный вклад в теорию предпринимательства внесли А. Смит, Р. Кантильон, И. Тюнен, Ф. Найт, Ж.-Б. Сей, А. Маршалл, М. Вебер, В.Зомбарт, П. Друкер, Б. Карлофф, Б. Санто. Среди отечественных исследователей различных аспектов развития малого предпринимательства следует отметить Т.А.Алимову, Ю.К. Баженова, А.О.Блинова, С.Н. Воронина, В.Е. Глущенко, А.М. Игнатьева, А.И. Муравьеву, А.Н. Паршину, Ю.Л. Старостина, Ю. В. Тихонравова, Е.Н. Ясина и др.

Однако, отдавая должное достигнутым результатам, можно выделить ряд недостаточно проработанных вопросов формирования, использования и развития потенциала с использованием банковского финансирования малого и среднего предпринимательства в цифровую эпоху. Научная и практическая актуальность указанных вопросов обусловила выбор темы работы, определила предмет, объект, цель и задачи исследования.

Целью работы является обобщение теоретико-методических положений и перспектив развития малого и среднего предпринимательства в обеспечении устойчивого экономического роста страны в условиях перехода к цифровой экономике.

Поставленная цель обусловила необходимость решения следующих логически связанных задач:

- определить роль и место малого и среднего предпринимательства в экономике страны и уточнить содержательное наполнение термина «малое и среднее предпринимательство» в контексте экономического роста;
- определить основные факторы и условия формирования и использования предпринимательского потенциала предприятий малого и среднего бизнеса;
- исследовать методы цифровизации банковского обслуживания малого и среднего бизнеса;
- осуществить анализ динамики развития предпринимательского потенциала малого и среднего бизнеса в стране;
- выявить особенности развития цифровизации взаимоотношений банков и малого и среднего предпринимательства;
- обосновать тенденции повышения эффективности взаимоотношений банков и малых и средних предприятий с учетом развития информационных технологий банковского обслуживания.

Объектом исследования является процесс развития малого и среднего предпринимательства.

Предметом исследования являются теоретические, методические и практические аспекты развития малого и среднего предпринимательства в контексте социально-экономической обстановке в стране и с учетом тотальной цифровизации.

Теоретико-методической основой работы являются научные труды зарубежных и отечественных ученых по проблемам развития предпринимательской деятельности, формирования и активизации использования предпринимательского потенциала предприятий малого и среднего бизнеса. В процессе проведения исследования использовались следующие общенаучные и специальные методы: диалектический, системного и графического анализа.

Информационную базу исследования составили: законодательные и нормативно-правовые акты России, нормативные документы министерств и ведомств; официальные данные Росстата; материалы, опубликованные в научных и периодических изданиях, в сети Интернет.

Научная новизна полученных результатов заключается в обосновании теоретических и методических подходов к повышению эффективности малого и среднего предпринимательства.

Практическое значение полученных результатов определяются тем, что научно-методические положения работы могут быть использованы при разработке программ поддержки малого и среднего предпринимательства.

Теоретические результаты исследования могут использоваться в методическом обеспечении учебного процесса при преподавании экономических и управленческих дисциплин.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников из наименований на страницах. Полный объем работы – 73 страницы. Работа содержит 14 рисунков и 1 таблицу.

## ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

### 1.1 Сущность малого и среднего предпринимательства и его особенности в цифровую эпоху

Малое и среднее предпринимательство является неотъемлемой составляющей мирового хозяйства, как наиболее массовая, гибкая и динамичная форма деловой жизни. Сектор малого и среднего предпринимательства является достаточно мобильным и гибким к изменениям рыночных условий хозяйствования, что делает его основой формирования условий экономического роста. Развитие сектора малого бизнеса способствует устранению диспропорций на отдельных товарных рынках и их насыщению, внедрению в производство новейших достижений научно-технического прогресса, увеличению численности рабочей силы и предотвращению оттока трудоспособного населения, преодолению бедности и т.д.<sup>1</sup>

В современных моделях рыночной экономики развитых стран малое и среднее предпринимательство является важным сектором, вклад которого в объемы производства составляет более 50% ВВП, количество занятых работников в этой сфере достигает 50% -75% от общего количества занятых. Поэтому все развитые страны мира поддерживают и стимулируют развитие малого и среднего предпринимательства, способствуют росту объемов производимой ими продукции, улучшению ее качества и конкурентоспособности, активизации инновационно-инвестиционных процессов в предпринимательской сфере<sup>2</sup>.

Многие теоретики и практики согласны в важном значении малого и среднего бизнеса в формировании среднего класса, повышении занятости и решении других проблем обеспечения устойчивого экономического роста. Роль малого и среднего предпринимательства, особенно инновационного, определяется как важнейший фактор решения социально-экономических проблем государства в обеспечении дальнейшего экономического роста. Это, в свою очередь, требует разработки организационных механизмов по стимулированию сотрудничества малого, среднего и крупного бизнеса, формирования

---

<sup>1</sup> Мохов А.А. Правовая поддержка и правовая защита субъектов малого предпринимательства // Власть Закона. 2017. N 2.

<sup>2</sup> Версоцкий Р. Р. Зарубежный опыт поддержки малого и среднего предпринимательства и возможности его применения в современной России // Управленческое консультирование. 2019.

государственной программы исследовательских грантов для субъектов малого и среднего предпринимательства<sup>3</sup>.

Отмечается также целесообразность включения малого и среднего предпринимательства в реализацию общей стратегии экономического роста страны. Важна региональная направленность малого и среднего бизнеса, ведь именно малый и средний бизнес может стать основным фактором как повышения конкурентоспособности регионов России, так и оптимизации региональной структуры, особенно значимой в условиях трансформации экономики страны и региона<sup>4</sup>.

Малый бизнес или малое предприятие, характеризуется ограниченным числом сотрудников и ограниченным потоком финансов и материалов. Очевидно, что Яндекс, АвтоВАЗ и Магнит не являются компаниями, которые кто-либо по ошибке назвал бы малым предприятием. Точно так же очевидно, что домашний бизнес, состоящий из одного человека, или кондитерский магазин на углу являются воплощением малого бизнеса. Но граница этого явления размыта.

Общепринятое разумное определение малого бизнеса не сложилось, так как трудно определить, какое количество сотрудников или какой уровень активности достаточен для того, чтобы отличить крупную компанию от мелкой. Не существует единого ограничения, чтобы отличить малый и средний или крупный бизнес. Разные правительственные учреждения и частные организации полагаются на разные критерии, говоря о малом и среднем предприятии.

В некоторых случаях, отраслевой сектор также имеет значение. Например, компания из 250 человек в автомобильной промышленности может считаться небольшой, в то время как фирму аналогичного размера можно отнести к категории средних предприятий в другом секторе, таком как производство одежды или юридических услугах. Так же и с годовым доходом. Доход в десятки миллионов рублей продаж в год в может быть маркирован малым бизнесом в некоторых контекстах, но в других он таковым рассматриваться уже не сможет<sup>5</sup>.

Не каждый малый и средний бизнес в конечном итоге вырастает до размера крупной корпорации. Некоторые предприятия идеально подходят для работы в небольших масштабах

---

<sup>3</sup> Панамарева О. Н., Иванова Д. А. Проблемы развития малого предпринимательства в России // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019.

<sup>4</sup> Домнина И. Н., Маевская Л. И. Место и роль не крупного предпринимательства в социально-экономическом развитии регионов России: новые задачи государственной поддержки // Вестник Института экономики РАН. 2019.

<sup>5</sup> Виленский А. В. Номинальное и реальное региональное развитие российского малого предпринимательства // Вестник Института экономики РАН. 2019.

в течение многих лет, часто обслуживают местное сообщество и приносят достаточно прибыли, чтобы заботиться о владельцах компании. Малые и средние предприятия демонстрируют особый набор идентифицирующих характеристик, которые отличают их от более крупных конкурентов.

Принимая участие в формировании рыночной конкурентной среды, малое и среднее предпринимательство способствует развитию наукоемких производств, обеспечивает занятость высвобожденного государственного сектора населения, а, следовательно, оно способствует повышению доходов как населения, так и бюджета за счет увеличения количества лиц, уплачивающих налоги и уменьшения социальной нагрузки на государство.

Следует отметить, что в России существует резкое расхождение с показателями развития малого и среднего предпринимательства в развитых странах (таблица 1). Малое и среднее предпринимательство справедливо занимает одно из ведущих мест в формировании собственного механизма саморазвития рынка в развитых странах мира, поскольку в условиях финансово - экономического кризиса, ограничения финансовых ресурсов прежде всего обходят субъекты малого и среднего предпринимательства, которые не требуют больших стартовых инвестиций, способные при определенной поддержке быстрее и эффективнее решить проблемы монополизации, стимулировать развитие экономической конкуренции, мобилизовать крупные финансовые и производственные ресурсы населения, способствовать решению социальных задач.

Таблица 1 - Показатели малых и средних предприятий в различных странах мира <sup>6</sup>

страны	Количество МСП (тыс.)	Количество МСП на 1000 человек	Занято в МСП (млн. человек)	Доля МСП в общей численности занятых (%)	Доля МСП в ВВП (%)
США	19400	75,2	71,2	55	51-53
Страны ЕС	15770	45,2	68,7	73	64-68
Япония	6480	51,2	39,4	79	53-58
Германия	2290	37,0	18,5	46	50-52
Италия	3920	68,0	16,8	73	57-60
Франция	1980	35	15,2	54	55-62
Великобритан	2630	46,0	13,5	49	50-53
Россия	6269	6,1	15,9	10	10-21

<sup>6</sup> Калинин А. В. Анализ развития и состояние малого и среднего бизнеса в мире// Экономика, предпринимательство и право. 2018.



Создавая новые рабочие места, предпринимательство способствует качественному росту местных и государственного бюджетов за увеличения налоговых поступлений от расширения круга платежеспособных плательщиков. Реагируя на изменения экономической конъюнктуры более мобильно и эффективно, малый и средний бизнес быстрее приспосабливается к новым условиям, он способен оперативно перестраивать производственный процесс, налаживать производство новой номенклатуры продукции, привлекая при этом различные социальные слои, включая тех, кто по разным причинам потерял работу, уволенных в запас военнослужащих, молодежь, женщин, трудоспособных пенсионеров и других лиц, которых социальная помощь крайне необходима. Поэтому малое и среднее предпринимательство можно считать своеобразным "сектором выживания", что особенно актуально при обстоятельствах современной экономической ситуации в стране. Итак, крайне важно выяснить факторы и условия формирования и использования потенциала малого и среднего предпринимательства, что в дальнейшем будет способствовать обоснованию научно - практических рекомендаций по устранению помех в его развитии.

В научных исследованиях отечественных и иностранных ученых достаточно широко представлены факторы, влияющие на уровень развития региона, его экономического потенциала и отдельных составляющих элементов.

Среди характерных основных факторов макроэкономической среды для формирования и реализации потенциала малого и среднего предпринимательства, можно выделить следующие: нормативно-правовая и законодательная база России, уровень научно-технического прогресса, уровень экономического развития страны, состояние инфраструктурного обеспечения, взаимоотношения с поставщиками сырья и комплектующих<sup>7</sup>.

Следует отметить, что правовые условия реализации предпринимательского потенциала требуют создания необходимой нормативно - законодательной базы, правовой защищенности и государственной поддержки предпринимательской деятельности, соблюдение конкурентной среды бизнес-деятельности. Для этого необходимо правовое определение малого и среднего предпринимательства.

---

<sup>7</sup> Бухтиярова Т.И., Дубынина А.В., Демьянов Д.Г. Элементы организационно-экономического механизма развития малого и среднего предпринимательства // Региональная экономика: теория и практика. 2014.

Понятие малого и среднего предприятий и критерии отнесения к ним предпринимателей закреплены в Федеральном законе от 24.07.2007 N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (далее - Закон N 209-ФЗ)<sup>8</sup>. Хотя Закон № 209-ФЗ касается вопросов правового регулирования отношения в области развития малого и среднего бизнеса, в частности, отношения, связанного с осуществлением мер поддержки малым предприятиями в этой области.

Закон № 209-ФЗ в п. 1 ст. 3 устанавливает, что малые и средние предприятия - это хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), классифицируемые в соответствии с условиями, установленными данным законом, который выделяет микро-, малые и средние предприятия.

Российское законодательство определяет МСП как предприятия, на которых занято менее 250 человек, с годовым доходом менее двух миллиардов рублей (для сравнения это примерно 31 миллион долларов) и соблюдением определенных правил собственности и корпоративного управления. Малым считается предприятие с численностью персонала не более 100 человек и выручкой не более 800 млн руб. Микропредприятие должно иметь среднесписочную численность не более 15 человек и выручку не более 120 млн руб. Средним предприятием в России будет организация с численностью персонала не более 250 человек и выручкой не более 2 млрд руб.

Однако ученые критикуют общий недостаток нынешних категорий, что не позволяет провести четкую идентификацию предприятий малого бизнеса. Юридического определения термина «хозяйствующий субъект» и «предприятие» в законодательстве нет, что делает размытым и само понятие малых и средних предприятий<sup>9</sup>.

Во всем мире много различий критериев отнесения к малому и среднему бизнесу. В Австралии есть как минимум три набора критериев. Финансовые регуляторы используют ограничение в 50 миллионов долларов (австралийские доллары). Причем определение налоговой инспекции составляет 2 миллиона долларов, а статистическое бюро - эквивалент Росстата - считает, что для определения отношения предприятия к малому и среднему бизнесу

---

<sup>8</sup> Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 27.12.2018) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" // Собрание законодательства РФ, 30.07.2007, N 31, ст. 4006,

<sup>9</sup> Белых В.С., Звездина Т.М. Субъекты малого и среднего предпринимательства: понятие, признаки, критерии // Журнал предпринимательского и корпоративного права. 2016. N 2. С. 17 - 21.

требуется кадровый состав не более 20 сотрудников для малого, а для среднего предприятия необходимо иметь численность от этого предела<sup>10</sup>.

В Великобритании основным определением для малого бизнеса является ограничение в 50 сотрудников и объем продаж должен составлять не более 6,5 млн. фунтов стерлингов. Здесь также выделяют категорию микробизнеса с 10 или менее сотрудниками. Средним предприятие называют, если оно имеет годовой оборот 11,2 млн. ф. ст. или меньше, итог баланса не более 5,6 млн. ф. ст., а среднее количество персонала не более 250 человек.<sup>11</sup>

Европейский Союз разработал несколько категорий малости для классификации того, что часто называют МСП - малых и средних предприятий:

- Микропредприятие: менее 10 сотрудников и годовой объем продаж ниже 2 миллионов евро.
- Малое предприятие: менее 50 сотрудников и годовой оборот менее 10 миллионов евро.
- Предприятие среднего размера: менее 250 сотрудников и объем продаж ниже 50 миллионов евро<sup>12</sup>.

В США такие агентства, как Бюро переписей и Служба внутренних доходов, которые отслеживают доходы и деятельность предприятий, предоставляют множество экономических деталей, обычно основанных на количестве сотрудников, которые можно отсортировать по размеру бизнеса.

В целом, в США насчитывается 30,2 миллиона малых предприятий, то есть предприятий с числом занятых не более 500 человек. В целом, в малом бизнесе занято 58,9 миллиона человек, что составляет чуть меньше половины всей американской рабочей силы. Подавляющее большинство малых предприятий - это то, что правительство называет фирмами, не являющимися работодателями, то есть компаниями, которые не сообщают о наличии каких-либо сотрудников в штате. Как правило, это единоличные предприятия, многие

---

<sup>10</sup> Васильева И. Н. Некоторые тенденции развития малого предпринимательства на фоне глобализации // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2015.

<sup>11</sup> Сидорчук Р. Р. Дефиниция понятия малое предпринимательство // Российское предпринимательство. 2018.

<sup>12</sup> Прохорская А.Ю. Проблемы развития среднего предпринимательства и способы их решения путем принятия специального законодательства // Проблемы экономики и юридической практики. 2016.

из которых даже не имеют отдельного офиса. Из 30,2 миллиона малых предприятий 24,3 миллиона (80 процентов) являются фирмами, не являющимися работодателями<sup>13</sup>.

Почти 60 миллионов сотрудников, работающих в малом бизнесе, довольно равномерно распределены по трем основным категориям, в каждой из которых примерно 20 миллионов сотрудников:

- Фирмы с менее чем 20 сотрудников.
- Фирмы с 20 до 99 сотрудников.
- Фирмы с 100 до 499 сотрудников.

По сути это является аналогом классификации на микро-, малые и средние предприятия, но потолок средних предприятий почти вдвое больше, чем в ЕС. Показатели занятости в промышленном секторе США весьма различны с точки зрения присутствия и роли малого и среднего бизнеса. В нескольких секторах полностью доминируют малые и средние предприятия. Например, из 6,0 миллионов рабочих, занятых в строительной отрасли, 4,9 миллиона, или 82 процента, работают на предприятиях малого и среднего бизнеса. Показатель для сельского хозяйства, лесного хозяйства, рыболовства и охоты еще больше - 85,1 процента<sup>14</sup>.

Правительства многих стран мира выделяют значительные ресурсы для оказания помощи малому бизнесу, как и многие государственные, региональные и городские органы власти. Доступная помощь может принимать различные формы - от финансовой помощи (как правило, в форме займов под низкие проценты, хотя также доступны некоторые грантовые средства), организационной помощи в запуске и планирование бизнеса, до помощи в участии в государственном контрактном процессе и выработки стратегии для развития бизнеса.

Микробизнес в мировой практике принято отличать от малого и среднего бизнеса. Микропредприятия являются динамичным и прибыльным сегментом любой растущей экономики, но они часто те же проблемы, что и малый бизнес в целом. Тем не менее, по мере того, как все больше работников становятся работающими не по найму, рост микропредприятий значительно увеличился.

Микропредприятия - это компании с годовыми продажами стоимостью менее 120 млн. в год, в которых работает менее пятнадцати сотрудников, включая владельца. Как

---

<sup>13</sup> Плетнёв Д.А., Николаева Е.В., Кампа А. Сравнительный анализ критериев отнесения предприятий к малому и среднему бизнесу в разных странах // Стратегии бизнеса. 2015.

<sup>14</sup> Петровская Н.Е. Роль малого бизнеса в обеспечении занятости (опыт США) // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2017.

подкатегория малого бизнеса, микропредприятия развиваются в различных отраслях промышленности, а позже они могут вырасти за пределы своего первоначального основания или остаться предприятием прежнего размера на всю жизнь компании<sup>15</sup>.

Некоторые из наиболее распространенных микропредприятий включают сферу общественного питания, ухода за детьми, фотографирования, компьютерных услуг, уборку дома, планирование мероприятий, бухгалтерский учет и косметологию. Тем не менее, независимо от отрасли, все микропредприятия нуждаются во многих из тех же навыков, что и их более крупные коллеги<sup>16</sup>.

Хотя не существует универсального определения, которое бы ограничивало микропредприятие, его также называют чаще всего предприятием малого бизнеса. Но в отличие от микробизнеса, малые и средние предприятия, как правило, испытывают меньшие трудности с получением капитальных займов или кредитных линий. Однако такая платежеспособность имеет свою цену, так как многие малые предприятия, зарегистрированные в качестве ООО или АО, обнаружат, что их налоги облагаются по ставке корпоративного налога вместо ставки индивидуального налога, обычно используемой микропредприятиями, управляемыми единоличными индивидуальными предприятиями.

Налоговая структура и процесс найма также могут повлиять на малые и средние предприятия, когда речь заходит о их системе начисления заработной платы. По мере роста компаний внутренней команде малого и среднего бизнеса может потребоваться что-то более надежное, чем стандартная система бухгалтерского учета, чтобы обеспечить соблюдение налогов на заработную плату, корпоративных налогов и налогово-бюджетной политики правительства. Внутренняя система начисления заработной платы, или аутсорсинг независимой компании, которая специализируется в области бухгалтерского учета заработной платы, может помочь облегчить проблемы, которые приходят с увеличением размера.

Неверно утверждать, что времена малых и средних предприятий могут пройти и их значение утратится. Небольшое предприятие может превзойти крупное в определенных обстоятельствах и в отдельных продуктах. Некоторые из этих отраслей промышленности - это изготовление кирпича и плитки, свежей выпечки, приправ и консервированных фруктов, товары, требующие небольшого инженерного мастерства. Мелкая промышленность может

---

<sup>15</sup> Серова Л.С., Чуракова И.Ю. Роль микропредприятий в инновационном развитии регионов РФ // Инновации. 2017.

<sup>16</sup> Русскова О. В., Игнатова Т. В. Формирование системы сбалансированных показателей микропредприятия // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017.

«заполнить щели» между большим объемом и стандартизированной продукцией крупного завода. Небольшие промышленные предприятия могут производить компоненты для большой промышленности. Это наиболее распространенный пример малого и среднего обрабатывающего сектора, и многие из них функционируют под защитой крупных отраслей. Очень часто малые и средние предприятия также получают преимущество защищенного рынка с гарантированной поставкой своей продукции одной или нескольким избранным крупным фабрикам.

Отрасли, составленные малыми и средними предприятиями, бывают малозатратными и рассредоточенными. В условиях, преобладающих во многих слаборазвитых странах, развитие такой промышленности может быть наиболее экономической формой индустриализации - это может быть более экономичным, чем крупномасштабная организованная или кустарная промышленность.

Важнейшей экономической задачей перед многими странами является решение проблемы безработицы. Возможности создания рабочих мест ограничены, так как это зависит от промышленного роста. Но есть большие возможности для создания «самозанятости», и здесь мелкие отрасли могут сыграть значительную роль.

Развитие экономики России за последние десятилетия характеризовалось высоким уровнем безработицы и неполной занятости в некоторые периоды, в результате чего и сейчас почти пятая часть населения живет за чертой бедности.

Эти аспекты экономики побуждают обратиться к предприятиям для поглощения прироста рабочей силы, прежде всего потому, что они трудоемки по своему характеру. Малые и средние предприятия трудоемки и создают больше рабочих мест на единицу занятого капитала.

Преимущество малых и средних предприятий в отношении доходов в том, что их получают большие группы населения, в то время как крупные предприятия способствуют большей концентрации экономической власти. Таким образом, малые и средние предприятия обеспечивают большее равенство в распределении доходов.

Однако фактом является то, что во всех странах общая заработная плата имеет тенденцию быть ниже на небольших предприятиях, чем на крупных, но в равной степени верно и то, что в проблемной экономике у работников есть выбор не между высокооплачиваемой работой и низкооплачиваемой работой, а между низкооплачиваемой работой и отсутствием работы вообще.

Так что низкооплачиваемая работа принимается в силу обстоятельств. В отсутствие малых предприятий рабочие потеряют даже небольшую заработную плату, которую они

надеются получить. Политика поддержки малых производств на самом деле является политикой социального страхования для группы, которой в противном случае угрожала бы безработица.

Цифровые технологии, такие как Интернет и мобильные технологии, позволили трансформировать целые отрасли и создать новые способы работы и организации фирм. Существуют веские мотивы для внедрения этих быстро развивающихся технологий, таких как сокращение затрат и улучшение отношений с клиентами, но для малых и средних компаний (МСП), которые часто имеют ограниченные ресурсы, цифровизация может быть сложной задачей. Исследования показывают, что компаниям необходимо стратегически преобразовать аспекты бизнеса, чтобы воспользоваться этими цифровыми технологиями.

Цифровые технологии стали источником сбоев во многих отраслях, поскольку они меняют бизнес-модели и процессы и даже влияют на правила ведения бизнеса. Сегодня газеты читаются в Интернете, а не на бумаге, музыка передается на мобильные устройства, розничные продавцы продают свою продукцию с использованием платформ электронной коммерции, а не физических магазинов, и это лишь несколько примеров того, как цифровые технологии преобразовали целые отрасли промышленности. Существуют веские мотивы для использования этих быстро развивающихся технологий, таких как снижение затрат, повышение эффективности и улучшение отношений с клиентами и удовлетворенности, но многие компании в разных отраслях пытаются приспособиться к цифровой эре<sup>17</sup>.

Интеграция цифровых технологий в повседневную жизнь и процесс создания всего цифрового, что можно оцифровывать, обычно называют цифровизацией. В течение многих лет цифровизацию называют движущей силой, влияющей как на бизнес, так и на частную жизнь, и ее часто сравнивают с другими технологическими революциями, такими как паровой двигатель и электричество. Как и другие распространенные тенденции, такие как глобализация или урбанизация, это явление, которое трудно определить, и его последствия были изучены с нескольких точек зрения, часто с разными результатами. Исследования показывают, что цифровизация создает возможности для инновационных бизнес-моделей и является сильной силой изменений, которая трансформирует бизнес-процессы, возможности фирмы, а также продукты, услуги и отношения с ключевыми фирмами. Чтобы воспользоваться преимуществами цифровизации, малые и средние компании должны усердно работать над интеграцией цифровых технологий в свой бизнес. Но если даже многие крупные

---

<sup>17</sup> Таланцев В.И., Равнянский А.К. Цифровая экономика и ее роль в развитии малого и среднего инновационного предпринимательства в России // РППЭ. 2018. №2 (88).

компании не смогли использовать или даже адаптироваться к цифровизации, то и для малых и средних предприятий цифровизация может быть сложной задачей.

Несмотря на то, что малые и средние компании, составляющие основу экономики, имеют тенденцию быть более гибкими и могут принимать решения быстрее, чем крупные компании, когда речь идет о внедрении новых технологий, они зачастую менее ориентированы на развитие своих технологических возможностей из-за нехватки ресурсов или отсутствия долгосрочной стратегии. Цифровые технологии могут стать быстрым путем к глобализации для этих небольших фирм и положительно связаны как с ростом, так и с конкурентоспособностью. Однако простого внедрения или использования цифровых технологий недостаточно. Чтобы оставаться конкурентоспособными, компаниям необходимо сознательно изменить свою стратегию, знания и культуру<sup>18</sup>.

Использование цифровых технологий для внесения изменений в различные аспекты организации называется цифровым преобразованием. Цифровое преобразование только в последние годы было предметом исследований, и, как и цифровизация, это явление, которое не имеет четкого определения и охватывает несколько аспектов. Исследования в области цифровой трансформации изучали ее влияние не только на организации, но и на этические, социальные и регуляторные тенденции. В отличие от оцифровки, которая включает в себя процесс интеграции цифровых технологий и создания цифровых технологий, цифровое преобразование также подразумевает изменения в ключевых бизнес-операциях и влияет как на продукты и процессы, так и на организационные структуры и концепции управления. Цифровая трансформация выходит за рамки реорганизации процессов и внедрения технологий и включает структурирование новых бизнес-операций для упрощения и использования основной компетенции компании с помощью цифровых технологий. Таким образом, цифровая трансформация важна для поддержания конкурентного преимущества, и это подчеркивает стратегические аспекты цифровой трансформации<sup>19</sup>.

Основные технологические тенденции, связанные с цифровой трансформацией, в современной литературе описаны как социальные, мобильные, аналитические и облачные вычисления. Социальные технологии, такие как платформы социальных сетей, трансформируют структуру социальных отношений как на потребительском, так и на

---

<sup>18</sup> Соловяненко Н. И., Нетесова М. С. Цифровая трансформация и вопросы модернизации российского предпринимательского права // *Colloquium-journal*. 2019. №3-4 (27).

<sup>19</sup> Абросимова М. А., Рахимов А. Р. Модернизация информационных систем и ИТ-инфраструктур предприятия среднего бизнеса в условиях перехода к цифровой экономике // *Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика*. 2018. №2 (24).



корпоративном уровнях, предлагая новые способы сотрудничества. Мобильные вычисления и возросшее использование мобильных устройств и смартфонов открыли новые каналы для привлечения клиентов и эффективных способов работы. Аналитика (или BigData) относится к огромным хранилищам данных, созданных в результате транзакций, взаимодействий и процессов, которые доступны для анализа и использования компаниями, а с помощью облачных вычислений компании могут стать более гибкими благодаря масштабируемой инфраструктуре. Цифровое преобразование, однако, включает не только эти интернет-технологии, но и заставляет компании совершенствовать использование традиционных технологий, таких как ERP (Enterprise Resource Planning) или CRM (Customer Relationship Management). В то время как компании, которые менее технологично развиты, все еще сосредоточены на решении отдельных бизнес-задач с помощью отдельных цифровых технологий, развивающиеся цифровые компании сосредоточены на стратегической интеграции цифровых технологий в свой бизнес<sup>20</sup>.

Успешная цифровая трансформация - это изменение бизнеса с целью использования цифровых технологий и, в конечном итоге, достижение конкурентного преимущества.

Необходимо для успешной конкуренции использование цифровых стратегий, в которых ИТ-стратегия компании не только рассматривается как стратегия функционального уровня, но и интегрируется в бизнес-стратегию. Стратегии, связанные с цифровым преобразованием, также должны быть направлены на преобразование продуктов, знаний и процессов, а также на другие организационные аспекты, на которые влияют цифровые технологии. Таким образом, стратегии цифровой трансформации будут центральной концепцией в бизнесе и служат для координации, определения приоритетов и реализации цифровой трансформации.

Тем не менее возможности малых и средних предприятий ограничены именно в цифровом преобразовании ввиду необходимости серьезных инвестиций в эти процессы и это порождает намечающееся отставание малых и средних компаний в цифровую эпоху от крупных предприятий, для которых доступ к инвестициям проще.

---

<sup>20</sup> Филиппов Д.И. Финансовые инновации и цифровая трансформация бизнес-среды // Международная торговля и торговая политика. 2018. №3 (15).

## 1.2 Значение развития малого и среднего предпринимательства для экономики и общества

Городские и сельские структуры экономики в России значительно изменились за последние два десятилетия. После десятилетия беспрецедентного роста экономики России, многие регионы по-прежнему страдают от высокого уровня безработицы, сокращения экономической базы, глубоко укоренившейся бедности, низких темпов формирования человеческого капитала.

Низкими темпами роста обладают сельские регионы страны, и экономическая реструктуризация по всей стране повлияла на их способы производства, которые значительно отличаются от опыта урбанизированных регионов. Например, в то время как снижение возможностей занятости имело мало непосредственного влияния в городских районах из-за быстрой реструктуризации отраслей, сельскохозяйственные регионы испытали рост производительности труда благодаря совершенствованию машинно-тракторного парка, но это повлекло за собой снижение занятости.

Медленный рост доходов и занятости в государственном секторе, миграция в город населения и исчезновение сельских домохозяйств являются причинами и последствиями постоянных высоких уровней бедности в депрессивных регионах. Это отставание экономического развития негативно влияет на экономическое и социальное благосостояние сельского населения и здоровья своих местных предприятий, а также возможность его местного самоуправления для предоставления базовых услуг членам сообщества.

В стране широко рассредоточены небольшие общины с относительно небольшими местными и региональными рынками. Фирмы, которые обслуживают эти рынки также имеют тенденцию быть небольшими. Таким образом, принимая во внимание эти обстоятельства, в совокупности, малые предприятия вносят большой вклад в экономическое разнообразие малых общин. На самом деле, малый и средний бизнес является большим бизнесом в России далее кольцевой автодороги Москвы. Благодаря капитальным вложениям малых и средних предприятий создаются рабочие места и появляются новые возможности для продвижения потенциала сообщества и его социальной деятельности. Они также вносят вклад в развитие диверсифицированной экономики, поглощая избыток рабочей силы в результате реструктуризации экономики<sup>21</sup>.

---

<sup>21</sup> Ибрагимова Г. И. Социальная функция микропредприятий // Вестник Удмуртского университета. Серия «Экономика и право». 2014.

Улучшение экономической основы государства требует экономической среды, в которой бизнес может процветать. Россия, однако, несмотря на усилия федеральных и местных программ политики для индигирования экономического развития и борьбы с бедностью, имеет много экономически депрессивных регионов. Для укрепления и диверсификации экономики, региональные политики и местные лидеры должны знать особенности и влияние малого и среднего бизнеса на экономику. Понимание особенностей вклада малого и среднего бизнеса в экономический рост местной экономики имеет решающее значение в разработке конкретной и соответствующей политики в области развития. Целями такой политики являются совершенствование и расширение возможностей и общественных инициатив в целях оказания помощи небольшим общинам в целях сохранения и расширения местного малого и среднего бизнеса.

Понимание взаимосвязи между малым и средним бизнесом, экономическим ростом и диверсификацией доходов населения было интересом многих исследователей и было много попыток установить статистические взаимосвязи между уровнем развития малого и среднего бизнеса и общими макроэкономическими показателями на основе совокупных временных рядов данных. Многие исследования указывают на важную роль малого и среднего бизнеса, так как их результаты подтверждают мнение о том, что малый и средний бизнес является двигателем создания рабочих мест и экономического роста.

История малого и среднего бизнеса является одной из самых спорных историй в экономическом развитии в мире. Роль малого и среднего бизнеса в экономике часто подрывается и даже неправильно истолковывается. В прошлом малые и средние предприятия, как полагают, препятствовали экономическому росту за счет привлечения дефицитных ресурсов от своих более крупных собратьев<sup>22</sup>.

С самого начала промышленной революции до 1960-х годов крупные корпорации использовали инвестиционные возможности экономии масштаба. Появление компьютерных технологий в области производства, управления и информации, однако, уменьшило роль эффекта масштаба во многих отраслях. Многие исследования показали изменения в структуре промышленности, которые шли от большей концентрации и централизации, делая сдвиг в сторону повышения роли малых и средних фирм. Это произошло в основном из-за изменений в технологии производства, потребительского спроса, предложения рабочей силы, стремлении к гибкости и эффективности. Эти факторы, в свою очередь, привели к реструктуризации и

---

<sup>22</sup> Соболевская С.Е. Генезис и эволюция малого и среднего предпринимательства в РФ // Московский экономический журнал. 2019.

сокращению крупных предприятий и выходу на рынок новых фирм. Все больше и больше доказательств того, что экономическая деятельность отошла от крупных фирм к небольшим, преимущественно молодым фирмам. В качестве примера таких изменений часто рассматривается роль малого и среднего бизнеса в экономике США<sup>23</sup>.

Параллельно с этим, изменение структуры потребительских расходов и структуры спроса привело к повышению уровня жизни и способствовало появлению фрагментированных потребительских рынков. Кроме того, появились многие новые возможности для малых и средних предприятий, которые были созданы в попытке многих крупных фирм оптимизировать свою деятельность и сократить расходы. Таким образом, малый и средний бизнес стал ключевым элементом в процессе создания новых рабочих мест и реализации политики экономического развития. Этот сдвиг парадигмы, в свою очередь, принес оживление в развитие малого и среднего бизнеса и предпринимательской инициативы на местном, национальном и международном уровнях.

В настоящее время среди ученых и политиков доминирует мнение, что малые и средние предприятия играют важную роль в обеспечении общей экономической деятельности стран. Малые и средние предприятия играют важную роль в развитии общин, привлекая частные инвестиции обратно в отстающие районы и распределяя выгоды от экономического роста на их жителей. Благодаря капитальным вложениям частные предприятия малого и среднего бизнеса, микро-предприятия создают рабочие места и новые возможности, которые способствуют социальной деятельности сообщества в сельской местности и малых городах.

Таким образом, экономический вклад малого и среднего бизнеса в экономический рост и создание рабочих мест в настоящее время хорошо известны и установлены в литературе. Так 80 процентов рабочих мест, созданных в период с 1969 по 1986 год в экономике США появились в компаниях, в которых занято менее 100 работников. Фирмы, использующие менее 20 работников, сгенерировали около 90 процентов чистого роста рабочих мест и стартапов в период между 1987 и 1997 гг.<sup>24</sup>. Также исследователи обнаружили чистый рост занятости в существующих малых и средних сельских предприятиях гораздо быстрее, чем в крупных фирмах. Так исследования американской экономики в 1990-х годах показали, что новые малые фирмы были основными источниками создания рабочих мест, которые сыграли значительную

---

<sup>23</sup> Емельянов С. В., Щербина Е. А. Американский опыт государственной поддержки НИОКР в сфере малого бизнеса // Международная торговля и торговая политика. 2015.

<sup>24</sup> Шейкин Д. А. Кластерная политика регионального развития: лучшие зарубежные практики // Креативная экономика. 2015.

положительную роль в региональных экономических изменениях. В большинстве отраслей промышленности США, малые и средние фирмы составляют большую часть капитала, занятости, и большая часть инноваций. Исследования малого и среднего бизнеса в США показали, что потенциал создания новых рабочих мест находится в обратной зависимости от размера бизнеса<sup>25</sup>.

Создавая рабочие места и содействуя экономическому росту, малые предприятия играют важную роль в борьбе с бедностью. Понимание связи между малым и средним бизнесом, экономическим ростом и распространением бедности был интересом многих исследователей и было много попыток установить статистические связи между официальными показателями бедности и в целом макроэкономическими показателями на основе агрегированных данных. Результаты этих исследований показывают обратную зависимость между экономическим ростом и уровнем бедности. Например, убедительно установлено, что как уровень безработицы и уровень инфляции были положительно связаны с уровнем бедности, с высоким количественным эффектом безработицы. Результаты исследований также показывают сильную обратную зависимость между экономическим ростом и уровнем бедности<sup>26</sup>.

Однако также исследования показывают, что, хотя малые и средние фирмы демонстрируют более высокие темпы роста в процентном выражении, большинство новых фирм не растут вообще. Малые и средние предприятия обеспечивают низкое качество рабочих мест для своих сотрудников по сравнению с крупными предприятиями. Крупные фирмы обеспечивают более стабильную работу, высокую зарплату, и больше преимуществ, чем малый и средний бизнес. Многие небольшие фирмы являются источником заработка для соискателей в крайнем случае, а не в качестве первого выбора и имеют ограниченный потенциал роста. Последние научные данные также показывают, что малые и средние фирмы не более новаторские, чем крупные фирмы. Большой размер фирмы связан с более быстрыми темпами инноваций ввиду больших инвестиционных возможностей.

Тем не менее динамизм малого и среднего предпринимательства, его способность эффективно бороться с безработицей и перераспределять доходы в депрессивных сообществах являются наиболее значимыми возможностями этой формы предпринимательства.

---

<sup>25</sup> Бобышева И. Н., Фролова О. А. Особенности развития малых форм хозяйствования в зарубежных странах // Вестник НГИЭИ. 2014.

<sup>26</sup> Греков И.Е. Обоснование целей и структуры государственной макроэкономической политики с позиции устойчивого развития // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2017.

В то время как малые и средние предприятия создают новые рабочие места и нанимают более половины рабочего класса в развитых странах, они также являются ценным активом для местного сообщества.

Малые предприятия создают местному сообществу идентичность. Создавая и развивая местные предприятия, например, клубы СРА, бизнесы по уходу за собаками, магазины антиквариата, кафе, студии йоги и т. д., малый бизнес вносит свой вклад в идентичность сообщества. Многие муниципалитеты и советы по туризму отдали приоритет сохранению уникального характера, создаваемого энергичным сообществом малого и среднего бизнеса, превращая его характер в преимущество.

Владельцы малого и среднего бизнеса являются неотъемлемой частью сообществ, в которых они живут и работают. Таким образом, они, как правило, осведомлены о том, как их решения могут повлиять на их соседей. Кроме того, местные предприниматели малого и среднего бизнеса имеют тенденцию быть вовлеченными в сообщество. Например, они могут спонсировать местные команды, делать пожертвования в приют для бездомных города, вступать в торговую палату, участвовать в общественных благотворительных мероприятиях или вносить вклад в местную некоммерческую организацию. Кроме того, успешные владельцы бизнеса нередко посещают лекции в местном общественном колледже, техническом институте или центре малого и среднего бизнеса<sup>27</sup>.

В дополнение к содействию уникальной идентичности местного сообщества и участию на местном уровне, владельцы малого и среднего бизнеса помогают создать чувство общности. Владельцы малого и среднего бизнеса чаще строят личные отношения со своими клиентами, зная многих из них по имени.

Многие владельцы малого и среднего бизнеса объединяются, образуя случайные или формальные отношения, такие как ассоциация торговцев или проводя личные консультации и наставничество. Эти отношения используют опыт участников, чтобы способствовать долгосрочному экономическому росту бизнес-сообщества. Они также часто являются ключевым инструментом для формирования доброй воли между владельцами бизнеса, так что по мере увеличения продаж на одном предприятии другие близлежащие мелкие предприятия получают выгоду за счет повышения открытости и передачи информации из уст в уста<sup>28</sup>.

---

<sup>27</sup> Романишина Т.С. Типы социально-экономических систем в муниципальных образованиях и их особенности // Вестник Московского финансово-юридического университета. 2017.

<sup>28</sup> Виноградов Д. А., Петров А. В. Социальная ответственность российского бизнеса в период современного глобального экономического кризиса: проблемы и тенденции // Общество. Среда. Развитие (Terza Humana). 2015.

Городские центры, удобные для пешеходов, имеют свою уникальную атмосферу и очевидные экологические преимущества. Например, малые и средние предприятия, расположенные рядом с жилыми районами, могут сократить использование автомобилей и пробки на дорогах, что приведет к улучшению качества воздуха и уменьшению разрастания городов.

Многие исследования ссылаются на компактные, доступные для пешеходов центры, как на места умного экономического роста, отмечая, что бизнес, расположенный в местах умного роста, может помочь защитить природные ресурсы, например, путем уменьшения загрязнения воздуха транспортными средствами путем поощрения ходьбы, езды на велосипеде или транзита на общественном транспорте.

Умные места роста, в свою очередь, предоставляют значительные экономические преимущества для бизнеса, в том числе:

- Увеличение производительности и инноваций.
- Улучшенная способность создавать рабочие места.
- Сильные розничные продажи<sup>29</sup>.

Когда местные жители совершают покупки в небольших предприятиях в своих общинах, их налоги остаются в местной экономике, что в результате помогает улучшить их сообщество. Аналогичным образом, местные малые и средние предприятия, как правило, также покупают на местном уровне, направляя большую часть прибыли от своей экономической деятельности обратно в сообщество, чем сети магазинов, что способствует экономическому развитию на местах.

Малые и средние предприятия являются создателями рабочих мест, и большинство из них являются местными рабочими местами. Вместо того чтобы ездить в другой город, сотрудники работают ближе к дому. Поддержка местных предприятий также помогает членам сообщества, которые работают на них. Когда у сообщества есть оживленный коммерческий центр, это также создает широкие возможности для этих работников делать покупки в других местных малых предприятиях. Они заказывают обед или ужин в местных ресторанах, посещают местные бары. Это удерживает деньги на месте и в дальнейшем создает дружную атмосферу сообщества.

Малый и средний бизнес является продуктом предпринимательского духа владельца бизнеса. Начиная малый и средний бизнес, владелец бизнеса берет на себя ответственность за

---

<sup>29</sup> Цыщук Е. А., Цыщук Г. Ю. Разработка стратегических проектных решений в сфере сельского туризма на основе эффективных бизнес-моделей // Сервис в России и за рубежом. 2016.

свое будущее. Предпринимательство способствует экономическим инновациям и процветанию страны служит основным средством перехода семей с низкооплачиваемой работы в средний класс.

Стремясь к дальнейшим инвестициям в создание рабочих мест на местах, некоторые общины создают центр развития малого и среднего бизнеса, который обучает предпринимательским навыкам местное население. Могут даже быть специальные договоренности с банками, созданными для предоставления потенциальным предпринимателям ссуды для малого и среднего бизнеса, чтобы начать работу. Целью всех этих инициатив является стимулирование предпринимательства и содействие дальнейшему развитию малого и среднего бизнеса в местном сообществе<sup>30</sup>.

Малый и средний бизнес, как и любой другой бизнес, должен выделяться из толпы, чтобы выжить. Малые и средние предприятия должны удовлетворять законные потребности сообщества и делать это лучше, чем их конкуренты. Наличие множества малых предприятий, стремящихся быть уникальными, инновационными и лучшими, может привести к созданию здорового рынка и хорошо обслуживаемых потребителей.

По сравнению с торговыми центрами и сетевыми магазинами местные магазины, как правило, требуют меньше коммунальных услуг и инфраструктуры. В то время как новый владелец магазина может быстро получить разрешение лицензию на ведение бизнеса и разрешение на его размещение, процесс открытия магазина гораздо менее требователен к ресурсам городского планирования, чем строительство нового супермаркета.

Единственные в своем роде и произведенные на месте продукты могут привлечь клиентов к сообществу, способствуя развитию туризма и местной атмосферы. Товары местного производства также привлекательны для жителей, которые хотят минимизировать выбросы углекислого газа, поддерживать местный бизнес и удержать свои налоговые отчисления рядом с домом.

Примеры, описывающих важность малого и среднего бизнеса для местных сообществ, показывают, что поддержка малого и среднего бизнеса - это не только более дешевые товары и услуги. Малые и средние предприятия приносят пользу местной экономике, личным отношениям и помогают строить общество.

---

<sup>30</sup> Трофимова Н. А. Роль социального капитала в успешном открытии предприятия малого бизнеса (экономический аспект) // Экономическая наука современной России. 2015.



### 1.3 Особенности взаимодействия малых и средних предприятий с банками

Ряд важных экономических и политических вопросов касается финансирования малых и средних предприятий и влияния банковских систем на такие фирмы. По мере того как идет процесс глобализации банки продолжают объединяться и консолидироваться, это может повлиять на силу отношений между банками и малыми и средними фирмами, что может привести к пробелам в финансировании для малых и средних предприятий, которые в первую очередь зависят от банковских средств.

Как правило, исследуемые фирмы могут выбирать между одним и несколькими банковскими продуктами и даже несколькими банками, и существует множество причин, по которым заемщики устанавливают несколько банковских отношений. Одна из важных причин множественного банковского обслуживания заключается в том, что исключительные отношения с одним банком может привести к возникновению проблем, когда банк пытается извлечь дополнительную выгоду из фирмы, так как малые и средние предприятия не имеют достаточного доступа к другим средствам финансирования, например, венчурному капиталу или фондовому рынку.

До сих пор не существует единой и уникальной теоретической модели, объясняющей финансирование малых и средних предприятий, которое влияет на эффективность инвестиций, их рост и развитие.

В соответствии с неоклассической теорией инвестиций, которая подтверждает отношение к несущественности структуры капитала для стоимости фирмы, внутренние и внешние источники финансирования являются идеальными заменителями. В мире безупречного функционирования рынка выбор между финансированием через капитал или долг не имеет значения. Следовательно, стоимость капитала и рыночная стоимость фирмы не зависят от стоимости фирмы. Теория инвестиций основана на следующих предпосылках: нет налогов, нет транзакционных издержек, нет издержек банкротства, одинаковая стоимость долга для компаний и инвесторов, симметричная информация на рынке, нет влияния задолженность в прибыли предприятия до уплаты процентов и налогообложения<sup>31</sup>.

Модильяни и Миллер модифицировали свою теорию, вводя налог на прибыль. В этом случае стоимость фирмы положительно связана с долгом. После введения налога на прибыль финансовый левэридж увеличивает стоимость фирмы, поскольку проценты уменьшают налоговую базу (она выводится из прибыли бизнеса), и, следовательно, есть сбережения,

---

<sup>31</sup> Сорокин Д.Е., Сухарев О.С. Экономический рост: от неоклассики к институциональным трактовкам // Вестник ПГУ. Серия: Экономика. 2016. №4 (31).

которые имеют стоимость процентов. Исходя из этого, ценность фирмы увеличивается с ростом финансового рычага, что означает, что наибольшая ценность фирмы достигается, если бремя задолженности становится равным 100%. Таким образом, фирма получает абсолютное преимущество, учитывая, что она защищена от налогов<sup>32</sup>.

Однако, 100% налоговой защиты в действительности не существует из-за затрат на «дистресс». Долг приводит к юридическому обязательству по уплате процентов и основной суммы. Если фирма не может выполнить свои долговые обязательства, она вынуждена банкротиться и несет связанные с этим расходы. Эта теория, на самом деле, не принимает во внимание все другие факторы, такие как: издержки банкротства фирмы, расходы агентства, влияние долга на прибыль, асимметрию информации и, следовательно, эта теория оспаривается другими теориями.

Теория статического компромисса, которая основана на теории инвестиций и является ее дополнением, за исключением экономии от налога на прибыль, является доминирующей теорией, касающейся определения финансовой структуры фирмы, и она основана на предположении, что именно фирма выбирает, сколько она будет финансироваться из долга, а сколько - из капитала, балансируя стоимость прибыли. Согласно этой теории, фирма изначально предпочитает внутренние источники финансирования внешним, а в отношении внешних источников они предпочитают долг капиталу. Таким образом, изначально предпочитается использование накопленной прибыли, амортизации, долга и, наконец, собственного капитала. В соответствии с этой теорией, фирмы финансируют свои инвестиционные требования на основе иерархического порядка. Это может также указывать на существование асимметрии информации между менеджерами (инсайдерами) и инвесторами (аутсайдерами). В результате у менеджеров появляется больше информации, чем у инвесторов<sup>33</sup>.

Стиглиц представляют проблему по-другому, так как процесс финансирования осуществляется на базе асимметричной информации, возникающей между менеджерами и акционерами, с одной стороны, и между акционерами, менеджерами и кредиторами, с другой. Только малые и средние предприятия знают свою реальную финансовую структуру,

---

<sup>32</sup> Захаров В. Я., Трофимов О. В., Фролов В. Г., Каминченко Д. И., Павлова Ангелина Александровна Концептуальные основы оценки факторов и системных эффектов сбалансированного развития сложных экономических систем в соответствии с концепцией "Индустрия 4. 0" // Вестник Нижегородского университета им. Н.И.Лобачевского. Серия: Социальные науки. 2018. №3 (51).

<sup>33</sup> Розмаинский И.В. Гипотеза финансовой нестабильности: теоретическое содержание и реалии постсоветской России // ЭКО. 2016. №11 (509).

реальную силу своих инвестиционных проектов и тенденции погашения долга, и, следовательно, фирма обладает превосходной частной информацией, которой не обладают кредиторы, следовательно банковские кредиты всегда являются рискованным вложением<sup>34</sup>.

Банки пытаются балансировать эти неравноправные отношения, включая в процесс кредитования всякие гарантии и обоснования в виде бизнес-плана. Бизнес-план является необходимым требованием в начале бизнеса, и он используется в качестве важного элемента для получения финансовой поддержки при обращении в банковские учреждения. Повышение уровня навыков тех, кто ищет кредиты при составлении бизнес-планов, расширит их возможности иметь надлежащим образом подготовленную документацию и иметь четкое представление о ходе своей деятельности. Асимметричная информация между малым и средним предприятием, обращающимся за долгом, и банком отражается в неспособности большинства малых и средних предприятий предоставлять согласованные финансовые данные и реальные бизнес-планы, что увеличивает операционные расходы в течение принятия решения о выдаче кредита банком. Таким образом, бизнес-план не оказывает влияния только на снижение расходов по кредиту, но он также является ключевым инструментом при принятии решений относительно использования банковских кредитов компаниями. Это действительно особенно важно для начинающих предприятий, но уже работающие малые и средние предприятия неохотно прибегают к бизнес-планированию.

Однако, малые и средние предприятия у которых есть бизнес-планы, более склонны использовать банковские кредиты, чем малые и средние предприятия без письменных бизнес-планов.

Тем не менее рост малого и среднего бизнеса зависит от уровня инвестиций. Рост МСП можно измерять различными способами, включая рост продаж, прибыли или количества сотрудников. Способность малого и среднего бизнеса к росту во многом зависит от их потенциала инвестировать в реструктуризацию и инновации. Все эти инвестиции требуют капитала, то есть они требуют доступа к финансам<sup>35</sup>. В исследовании Всемирного банка одной из ключевых трудностей в росте фирмы является доступ к финансовым услугам, который отражается в экономическом росте, создании рабочих мест и сокращении бедности в

---

<sup>34</sup> Морозко Н.И., Буров П.Д. Перспективы развития банковского кредитования малого и среднего бизнеса в России // ПСЭ. 2016. №4 (60).

<sup>35</sup> Власов Д.С. Межстрановое сравнение инвестиционной конкурентоспособности промышленных предприятий // Современная конкуренция. 2016. №1 (55).

развивающихся странах. Основываясь на теории роста фирмы можно констатировать: новые предприятия растут быстрее, а это значит, что им нужно больше инвестировать<sup>36</sup>.

Более широкое участие инвестиционного финансирования из внутренних источников малого и среднего бизнеса увеличивает вероятность получения банковских кредитов, поскольку внутренние источники несут альтернативную стоимость финансирования проекта. Таким образом, малые и средние предприятия обеспечивают более высокий уровень доверия банков, поскольку в случае неудачи неожиданное бремя ложится на сами малые и средние предприятия. Даже в странах ОЭСР банки не финансируют 100% стоимости инвестиций ни в одной из этих стран, но делают это с помощью определенного коэффициента займа собственности. Это не одинаково для всех стран, и оно отличается от страны к стране, начиная с минимального финансирования 50% в Турции и Греции, до 95% в Дании<sup>37</sup>.

Существует и негативная связь между долгом и инвестициями. Эти отношения сильнее среди небольших фирм. По мере роста долга (займов) денежный поток все чаще используется для погашения займа и его процентов. Следовательно, фирмы с большим трудом выполняют свои обязательства перед кредиторами, и, с другой стороны, возможность новых инвестиций уменьшается.

Поэтому чем выше внутренние источники малого и среднего бизнеса, тем выше вероятность получения банковских кредитов для инвестиционного финансирования.

На взаимоотношения банковской сферы и малого и среднего бизнеса наложила свой отпечаток цифровизация. Теперь многие клиенты малого и среднего бизнеса используют свои смартфоны или ПК для взаимодействия с банком, в то время как банковское дело малых и средних предприятий усложняется, и клиенты уходят от простого банального банкинга в пользу более индивидуальных и инновационных решений.

В последние несколько лет оцифровка оказала глубокое влияние на то, как малые и средние предприятия ведут бизнес. В частности, мобильные технологии трансформируют способы, с помощью которых малые и средние предприятия получают, производят, продают и продают свою продукцию. Темпы изменений также ускоряются, и, как ожидается,

---

<sup>36</sup> Всеобщий доступ к финансовым услугам имеет ключевое значение для сокращения бедности, а инновации служат средством решения этой сложнейшей задачи URL: <https://www.vsemirnyjbank.org/ru/news/press-release/2013/10/11/universal-financial-access-vital-reducing-poverty-innovation-jim-yong-kim>

<sup>37</sup> Агафонов А.А. Особенности привлечения внешних источников финансирования предприятиями малого и среднего бизнеса // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2016. №26.

мобильные телефоны станут предпочтительным потребительским платежным устройством всего за несколько лет<sup>38</sup>.

Неудивительно, что все это изменило то, что нужно МСП от своих поставщиков финансовых услуг, открыв новую эру банковского обслуживания малых и средних предприятий. Поскольку банковский офис больше не является центром отношений, банки должны найти способ восстановить связь с малыми и средними предприятиями в цифровом пространстве. Несмотря на впечатляющие цифровые стратегии и запуск множества новых каналов, многим банкам еще предстоит выяснить, как лучше всего это сделать.

Выбор, с которым они сталкиваются, заключается в том, чтобы необходимо либо найти новую актуальность для малых и средних предприятий, либо рискнуть потерять связь с важной группой клиентов по мере приближения новых конкурентов.

Банкам для адаптации отношений с малыми и средними предприятиями можно сделать многое. Во-первых, банки должны рассматривать оцифровку как прекрасную возможность восстановить связь со своими клиентами из числа малых и средних предприятий. Вкладывая время в понимание цифровой повестки дня малых и средних предприятий и разработку дифференцированного цифрового предложения, банки имеют возможность вновь обрести себя в новой роли в качестве цифровых партнеров для малого бизнеса.

Сами малые и средние предприятия не изменились. Они все еще находятся в постоянном поиске способов быстрее, дешевле и лучше управлять своим бизнесом. Им по-прежнему нужны банки, чтобы поддерживать их по мере их роста и расширения. Оцифровка просто предлагает совершенно новый набор возможностей для достижения этой цели и позволяет клиентам делать свои банковские операции и получать доступ к важной информации, находясь в пути.

Малые и средние предприятия, возможно, больше, чем любая другая группа клиентов, стремительно используют цифровые решения, и в настоящее время широко распространено мнение, что цифровые технологии станут основным каналом взаимоотношений с малыми и средними предприятиями в ближайшие пару лет<sup>39</sup>. Во многом это вызвано быстрым развитием смартфонов и планшетов во всем мире. Еще в 2011 году продажи смартфонов впервые

---

<sup>38</sup> Палицын В. Как организовать эффективную совместную работу бизнеса и ИТ // Наука и инновации. 2018. №184.

<sup>39</sup> Павлова Юлия Владимировна Практика применения новых инструментов финансирования инвестиционной деятельности в условиях цифровой экономики // Вестник РУК. 2019. №3 (37).

превзошли продажи ПК. А в 2015 году и продажи планшетов перешагнули продажи ПК. Теперь диспропорция между мобильными гаджетами и ПК нарастает не в пользу последних.

Движимые спросом клиентов и постоянным поиском большей экономической эффективности, многие малые и средние предприятия в настоящее время активно используют решения для электронных счетов и мобильных платежей, чтобы позволить своим клиентам совершать покупки на ходу. Нужно только взглянуть на быстрое внедрение инструментов мобильных платежей, таких как Square и iZettle, чтобы увидеть, что их аналоги в России являются приоритетной областью для малых и средних предприятий<sup>40</sup>.

Банки должны сосредоточиться на разработке сильного предложения мобильного банкинга для малых и средних предприятий, позволяющего занятым владельцам малых и средних предприятий управлять своими банковскими потребностями со смартфона или планшета, чтобы они могли сосредоточиться на управлении своим бизнесом. Виртуальные советники могут быть полезны, укрепляя аспект взаимоотношений в банковской сфере, одновременно предоставляя клиентам малого и среднего бизнеса возможность самообслуживания и снижая расходы. Банки также могут разрабатывать мобильные и интернет-услуги, которые помогут малым и средним предприятиям подключиться к новым источникам доходов и рынкам, а также получить доступ к соответствующей информации помимо традиционных банковских услуг. Например, расширяя свои онлайн-платформы, банки могут помочь создать виртуальные сообщества, которые позволяют малым и средним предприятиям объединяться в сети или продвигать свои продукты и находить новых клиентов или поставщиков. Такие услуги явно добавят ценность для предприятий малого и среднего бизнеса и в то же время дадут банкам возможность дифференцироваться<sup>41</sup>.

Самое главное, что, следуя своим цифровым стратегиям, банки не должны упускать из виду основы. Как и все другие клиенты, малые и средние предприятия ожидают безупречного банковского обслуживания. Они хотят, чтобы банковское дело было настолько простым, быстрым, экономичным и удобным, насколько это возможно. При всех инвестициях в новые цифровые каналы и решения банки должны продолжать фокусироваться на этой фундаментальной потребности. Это означает полную интеграцию всех каналов. Это означает наличие всеобъемлющего и удобного для пользователя веб-сайта, а также помощь клиентам в

---

<sup>40</sup> Навигация по мобильным платежам для малого бизнеса становится проще - Бизнес – 2020 URL: <https://ru.compkkart.com/navigating-small-business-mobile-payments-is-getting-easier>

<sup>41</sup> Паньшин Б. Цифровая экономика: особенности и тенденции развития // Наука и инновации. 2016. №157.

экономии времени и денег на основных задачах, таких как открытие нового счета, подача заявки на дебетовую или кредитную карту компании или просмотр прошлых транзакций.

Малые и средние предприятия являются основной клиентской группой для банков, как и всегда. Процветающая экономика зависит от малых и средних предприятий в обеспечении роста и занятости, а малые и средние предприятия зависят от долгосрочной поддержки со стороны банков. Создание цифрового банкинга для малых и средних предприятий и переосмысление банковских отношений малых и средних предприятий в эпоху цифровых технологий должно стать неотложным приоритетом во всей банковской отрасли.

## ГЛАВА 2 ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА НА РАЗНЫХ УРОВНЯХ ЭКОНОМИКИ РФ

### 2.1 Динамика развития малого и среднего предпринимательства в РФ

В экономически развитых странах доля малого и среднего бизнеса превышает 90% всех хозяйствующих субъектов и 50% ВВП, в нем заняты 50-70% от работающего населения и он дает около 30% экспортной продукции<sup>42</sup>. Тем не менее, несмотря на значительный рост большинства показателей в предкризисные годы, в настоящее время в России уровень его развития остается крайне низким. В прошедшее десятилетие на малый бизнес в России трудилось менее чем 17% работающего населения и в нем производилось 13-22% национального ВВП<sup>43</sup>. Малые предприятия отправляли на экспорт не более 5% продукции (в 3-4 раза меньше, чем в экономически развитых странах)<sup>44</sup>.

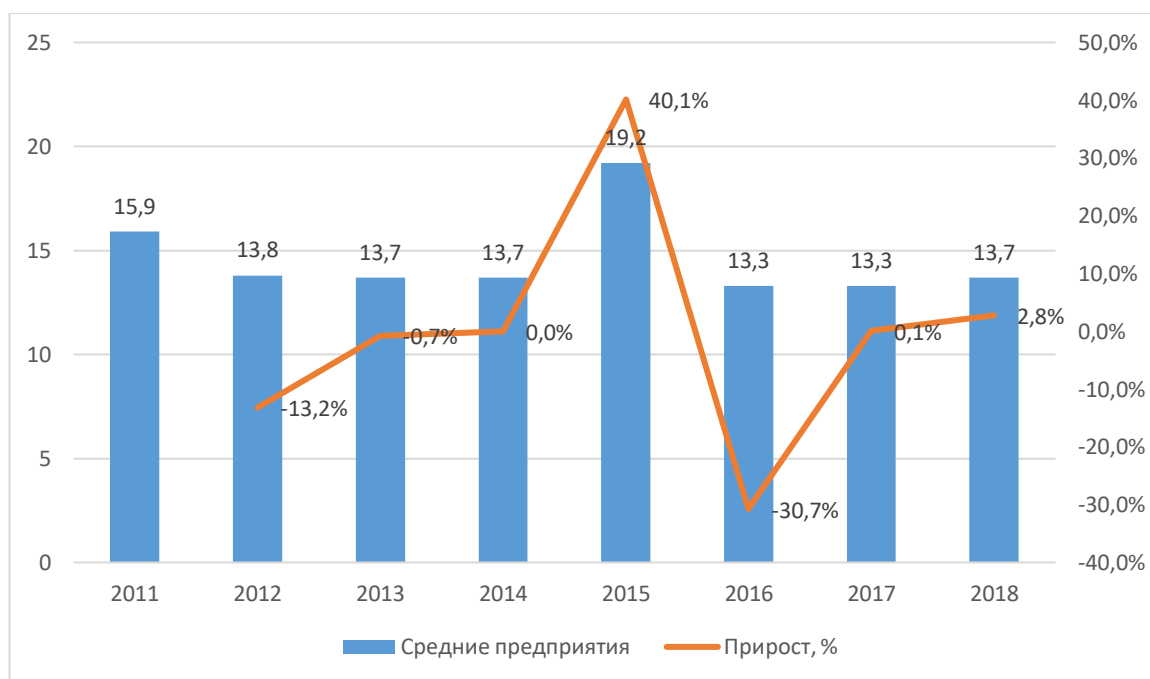


Рис. 1. Динамика числа средних предприятий в 2011-2018 гг.<sup>45</sup>

<sup>42</sup> Георгицэ А. Ю. Роль малого предпринимательства в современной экономике России // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019.

<sup>43</sup> Росстат впервые раскрыл долю малого и среднего бизнеса в экономике ГКДЖ  
<https://www.rbc.ru/economics/05/02/2019/5c5948c59a794758389cfd7>

<sup>44</sup> Волкович Ю. И. Роль малого предпринимательства в условиях глобализации экономики // Academy. 2017.

<sup>45</sup> Малое и среднее предпринимательство в России 2019 / Росстат URL:  
[http://www.gks.ru/bgd/regl/b19\\_47/](http://www.gks.ru/bgd/regl/b19_47/)



Рис. 2. показывает, что максимум числа малых и микро- предприятий достигнута в 2016 году, а средних предприятий в 2015 году (рис.1) после чего наметилось плавное снижение, которое связывают с углублением экономического кризиса в России и ужесточением фискальной политики в отношении предпринимателей в 2011-2018 гг.<sup>46</sup>

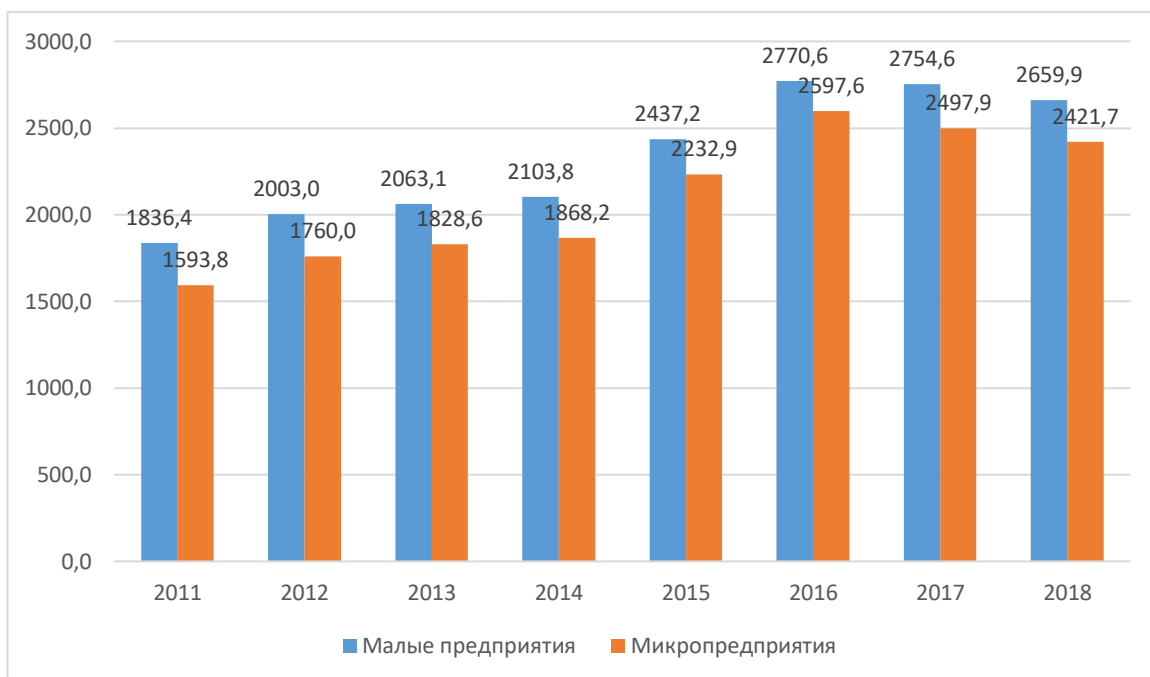


Рис. 2. Динамика числа малых и микро- предприятий в 2011-2018 гг.<sup>47</sup>

Численность зарегистрированных индивидуальных предпринимателей в 2011-2018 гг. также подвержена сильным изменениям. Начавшийся в 2013 рост пока не привел к восстановлению численности предпринимателей 2012 года (рис. 3).

<sup>46</sup> Статистика индивидуальных предпринимателей URL: [https://www.vestnik-gosreg.ru/info\\_ip/?tab=commonAll](https://www.vestnik-gosreg.ru/info_ip/?tab=commonAll)

<sup>47</sup> Институциональные преобразования в экономике URL: <https://www.gks.ru/folder/14036>

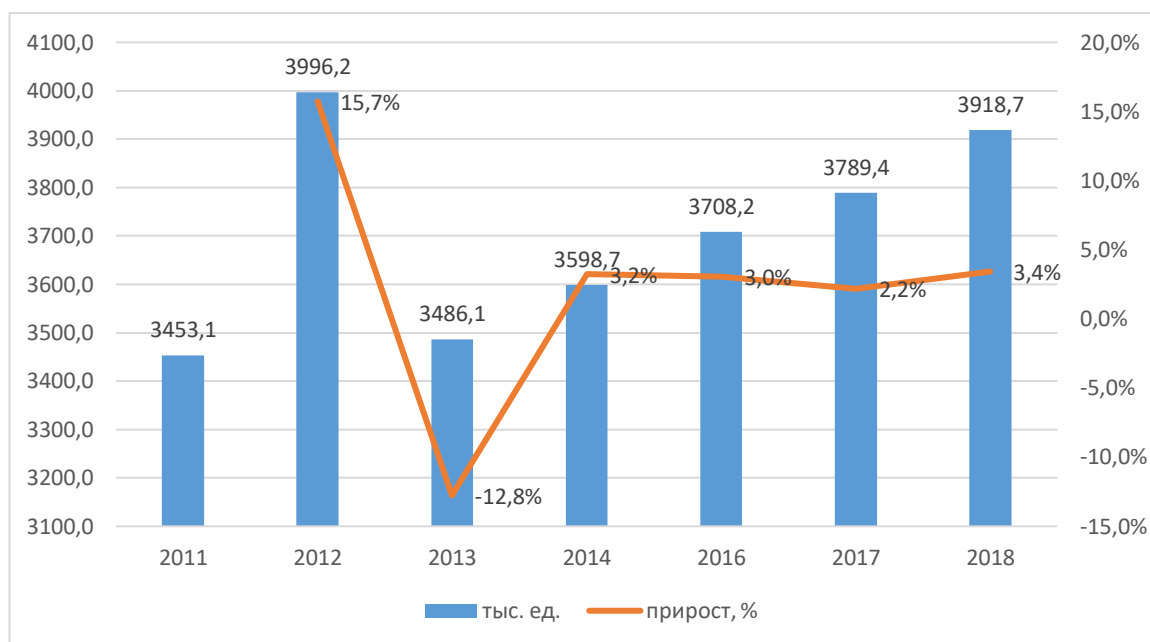


Рис. 3. Динамика числа зарегистрированных индивидуальных предпринимателей

Отраслевая структура малого бизнеса в России не диверсифицирована. В развитых странах мира, до 40-50% от общего числа малых и средних предприятий предоставляют услуги, доля производства и строительства составляет 10-20%, доля сельского хозяйства около 5%, и только малых предприятий принадлежат к сфере торговли<sup>48</sup>.

Отраслевая структура малого и среднего бизнеса в России характеризуется преимущественным развитием двух основных отраслей - торговли и услуг, а также сдачи в аренду недвижимости (рис. 4, 5 и 6).

Среди средних предприятий в разрезе количества ведущей деятельностью является обрабатывающие производства и торговля, которые вместе составляют более половины всех предприятий. Третьим распространенным видом деятельности для средних предприятий является строительство. В 2018 году, 35% от числа малых и 26% средних предприятий работали в сфере розничной и оптовой торговли. Если же брать объем отгруженной продукции, то доля торговли составила уже 59%. К отрасли строительства принадлежать 13% количества малых и 12% средних предприятий и 11% их объема отгруженной продукции.

<sup>48</sup> Терехова С. В. Состояние и особенности развития малого бизнеса в России // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2017.

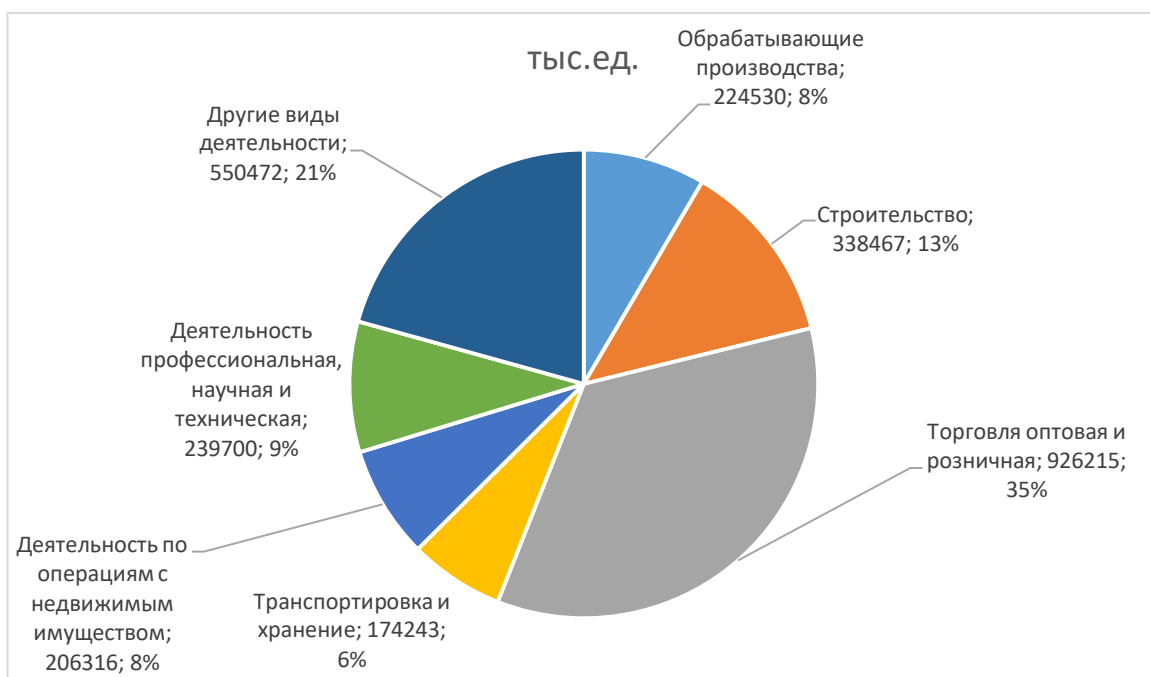


Рис. 4. Отраслевая структура малого бизнеса в России в разрезе количества предприятий в 2018 году.

Привлекательность этих отраслей для бизнеса можно объяснить, в первую очередь, относительно быстрым возвратом инвестиций и стабильным потребительским спросом на их продукцию.

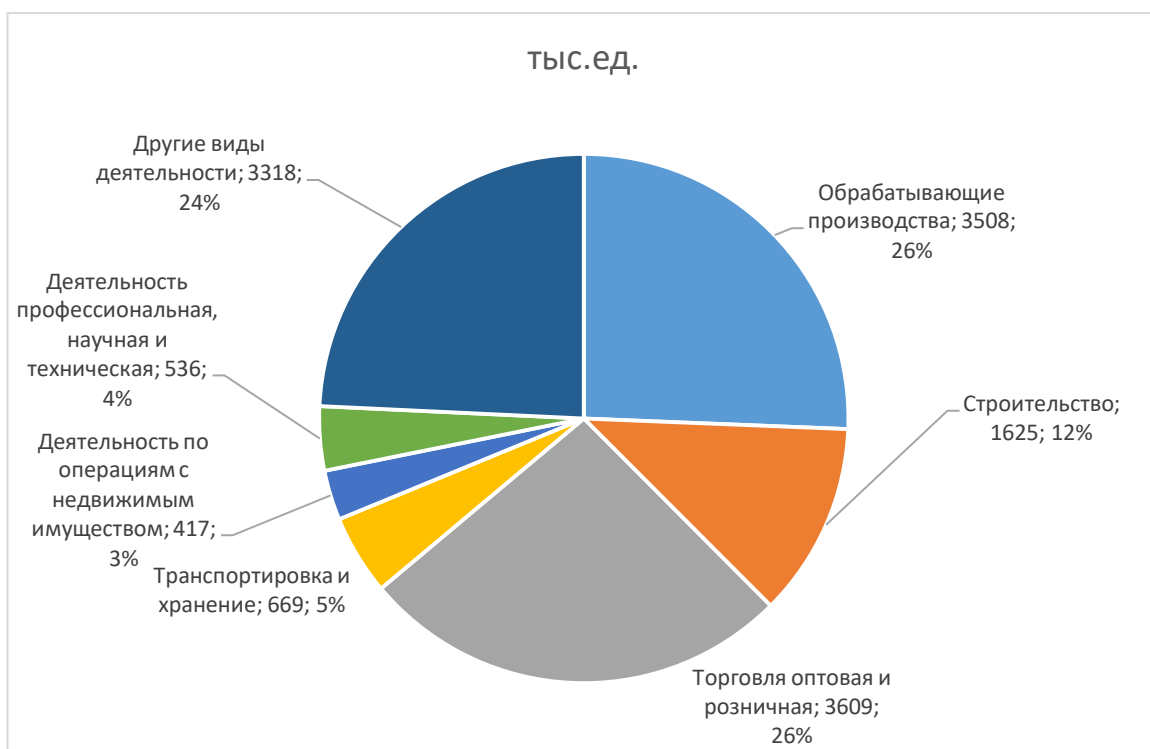


Рис. 5. Отраслевая структура среднего бизнеса в России в разрезе количества предприятий в 2018 году.

Важность торговли остается неизменной все годы XXI века, хотя в кризисные и посткризисные годы с 2008 до 2010 год наблюдалось снижение динамики в доли предприятий оптовой и розничной торговли в промышленной структуре национального малого бизнеса (в среднем почти на 1,5 % в год).

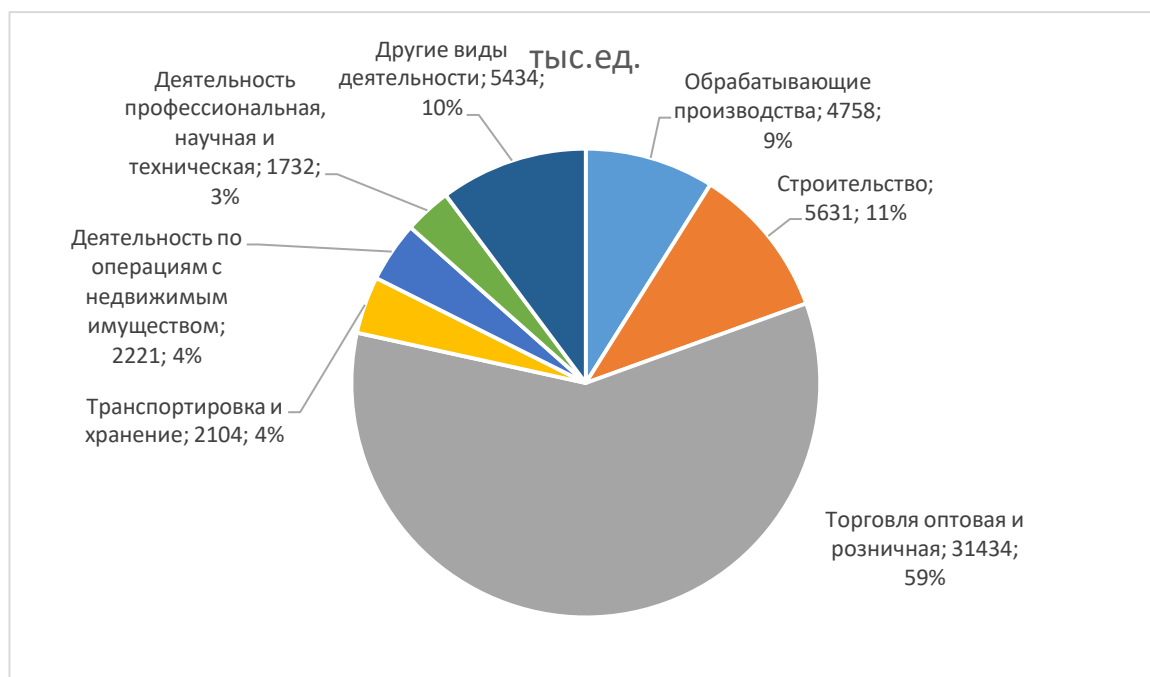


Рис. 6. Отраслевая структура малого и среднего бизнеса в России в разрезе численности занятого в них персонала в 2018 году.

В период экономического роста в 2000-2008 гг., темпы сокращения были значительно ниже (в среднем 0,3% в год, то есть с 44,9% в 2000 году до 42,3% в 2008 году); это связано с увеличением среднего дохода населения и активизацией промышленного развития, а также ориентированности малых торговых предприятий на внутренний спрос<sup>49</sup>.

В 2011-2018 годах увеличение доли малых и средних предприятий, предоставляющих различные услуги (за исключением торговли), продолжилось, а самый значительный рост среди них имели такие предприятия как отели, рестораны, медицинские учреждения, учреждения, оказывающие социальные услуги, а также предприятия транспорта и связи. Тем не менее, абсолютными лидерами среди малых и средних предприятий сферы услуг остались предприятия, работающим в сфере аренды недвижимости и сектора лизинга, в 2018 году их доля в секторе услуг составил 62% против 60% в 2011 г. Такие изменения были вызваны тем,

<sup>49</sup> Шамалова Е. В. Управление процессами структуризации экономики региона посредством развития малого бизнеса // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2017.

что в период посткризисного развития спрос среднего класса был более надежной базой развития малых предприятий, а источник инвестиций в виде собственных средств увеличился.

Хотя число производственных и строительных компаний понемногу растет, их доля в обороте предприятий постепенно сокращается (в 2011 году таких компаний было 21%, а в 2018 году только 17,8% всех малых предприятий в России, а по обороту - 19,4%). Среди средних предприятий динамика составила рост от 20 в 2011 году до 26 процентов в 2018 году.

Основная причина этого кроется в низком уровне конкурентоспособности предприятий малого бизнеса в области качества и себестоимости продукции по сравнению со средними крупными предприятиями и импортом.

Малый и средний бизнес России характеризуется очень низкой долей научно-исследовательских предприятий, то есть их менее чем 1% (в развитых странах, это число в несколько раз выше), кроме того, долей научно-исследовательских предприятий сокращается и далее (к примеру, в 2000 году доля предприятий, функционирующих в сфере науки и разработок была 2,4%). Это связано с их автономией и фактическим отсутствием взаимоотношений с крупными предприятиями.

Отрадно, что оборот малых предприятий растет, в то время как аналогичный показатель микропредприятий замедлился в росте после 2014 года, то есть после начала очередного витка экономического кризиса. Доля малых предприятий в общем объеме оборота продукции в 2015-2017 гг. росла, а в 2018 опять началось снижение. Оборот средних предприятий стагнирует весь исследуемый период (рис. 7).



Рис. 7. Динамика оборота малых и микро- предприятий в 2011-2018 гг.<sup>50</sup>

<sup>50</sup> Институциональные преобразования в экономике URL: <https://www.gks.ru/folder/14036>

Таким образом, устойчивые положительные тенденции изменения в отраслевой структуре национального малого бизнеса и среднего не наблюдаются.

В 2018 году около 600 тыс. малых предприятий приостановили свою деятельность или даже еще не начали ее. Зарегистрировалось за год только 14 тыс. новых предприятий. То есть общее количество действующих предприятий сократилось.

## 2.2 Проблемы банковского финансирования малого и среднего бизнеса

Россия занимает одно из последних мест среди развитых стран мира и стран с динамично развивающейся экономикой по количеству малых и средних предприятий на 1000 человек. Если в 2010 году среднее значение зарегистрированных малых предприятий составило для России 11,35 предприятий на 1000 человек населения (8,7, если принимать во внимание только действующие предприятия), то в 2018 уже 27,6. В европейских странах эта величина составляет 57 предприятий; в Соединенных Штатах - 90; а в Японии, 49,6.

В 2011-2018 годах доля российских регионов с числом малых предприятий ниже среднероссийского значения сократилось с 86 до 80%. Региональные различия значимы; то есть, самые высокие значения характерны для регионов Северо-Западного федерального округа, а наименьшие значения для Северокавказского федерального округа (в Санкт-Петербурге, 36,3 предприятия на 1000 человек, а в Республике Ингушетия - 0,7) (рис. 8).

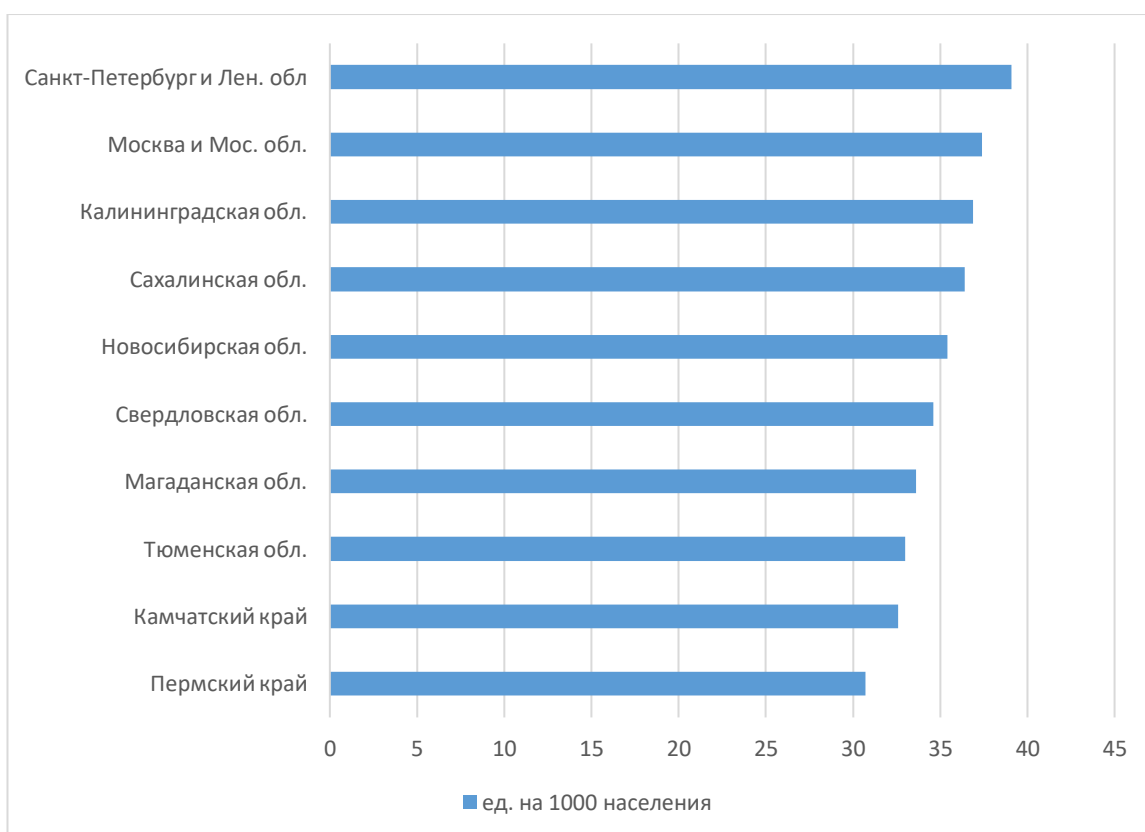


Рис. 8. Регионы с наибольшим уровнем МСП на 1000 человек

Чрезмерная доля городского населения и наличие очень крупных городов также влияет на развитие малого и среднего бизнеса. Исключение составляют северные районы страны, где нет крупных городов и плотность населения низкая (Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкого автономных округов и т.д.).

Во многом на региональную дифференциацию малого бизнеса оказали влияние возможности финансирования малых и средних предприятий.

Как видно из обработки статистических данных (рис. 9) для предприятий банковские кредиты в структуре источников финансирования за 7 лет сократились с 28% до 13% то есть более чем вдвое. Соответственно тяжесть финансирования переместилась на собственные средства предприятий.

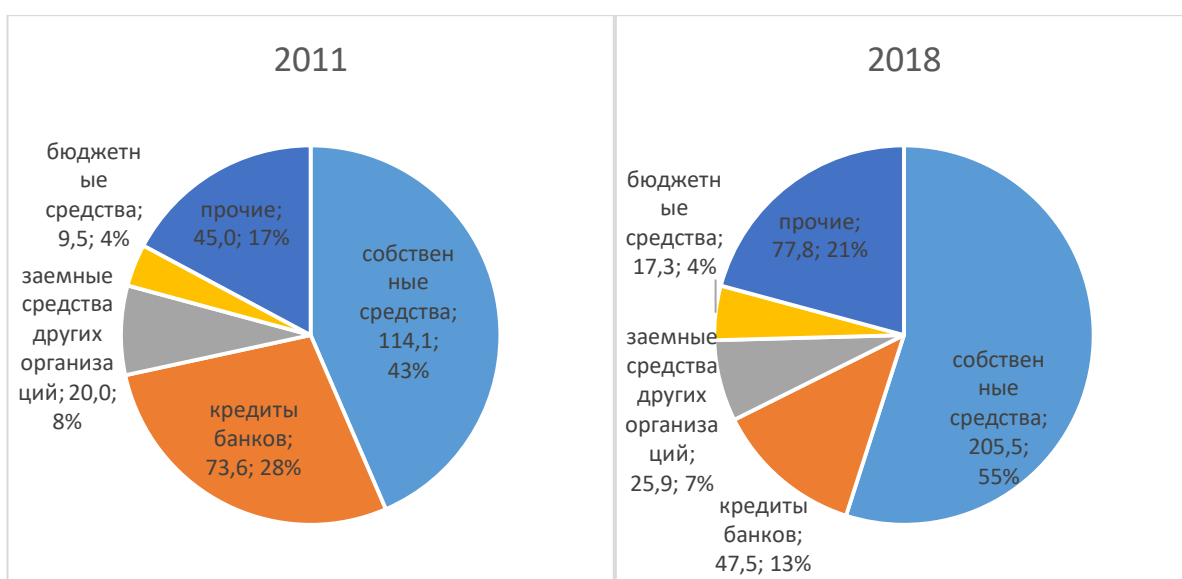


Рис. 9. Изменение источников финансирования малых и средних предприятий в 2011-2018 гг.<sup>51</sup>

В 2019 году кредитный портфель российских банков в сегменте малого и среднего бизнеса вырос с 4,5 трлн руб. в 2011 году до 7,3 трлн руб. в 2019 году. Этот темп все еще выше, чем в крупном корпоративном бизнесе, но значительно ниже, чем темпы роста розничного кредитования.

Если посмотреть статистику предоставления кредитов малому и среднему бизнесу в 2019 году (рис. 10), то будут видны определенные закономерности замедления кредитования даже без учета текущей ситуации остановки производства из-за «коронакризиса». Среди факторов, которые способствовали замедлению роста, были снижение склонности банков к

<sup>51</sup> Инвестиционная активность организаций в 2018 году / Росстат URL: [https://gks.ru/bgd/regl/b19\\_13/Main.htm](https://gks.ru/bgd/regl/b19_13/Main.htm)

рisku, увеличение налоговой нагрузки на малые предприятия и общее замедление экономического роста. Более того, рыночная ситуация роста интереса населения к кредитам сместили акцент банков на розничное кредитование.

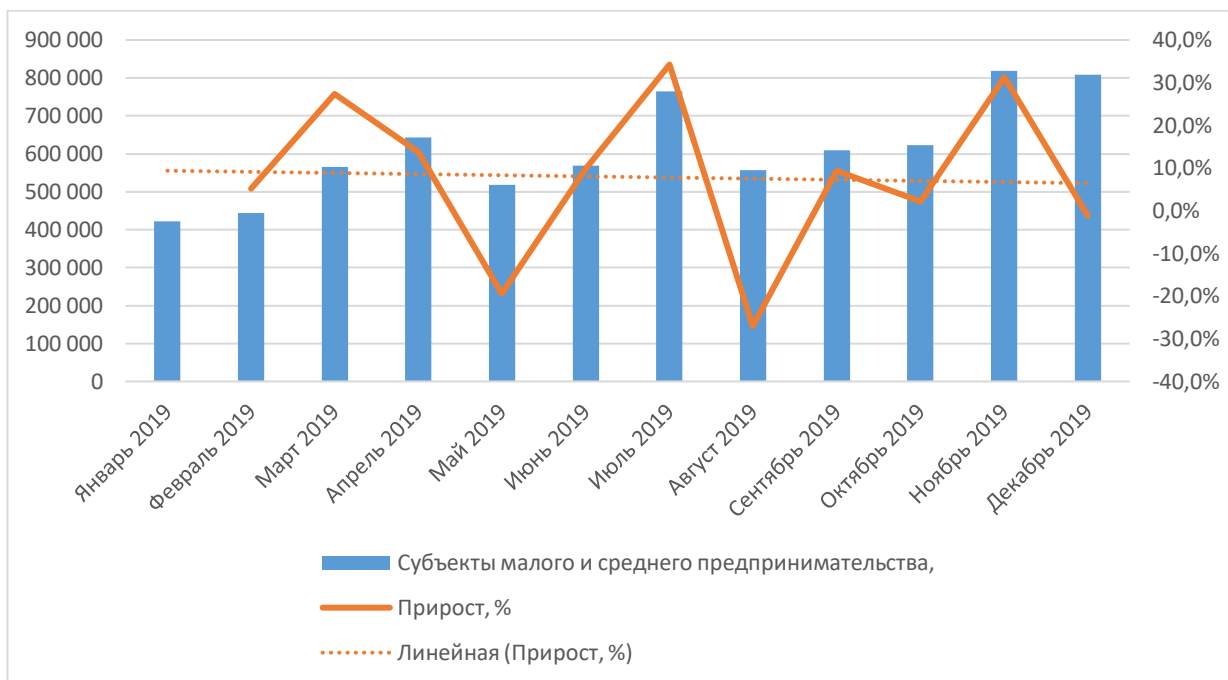


Рис. 10. Кредиты, предоставленные субъектам малого и среднего предпринимательства в 2019 г.

Есть две основные тенденции в банковском сегменте МСП - это «кредитные фабрики» и предоставление комплексных услуг клиенту. «Кредитные фабрики», то есть краткосрочные кредиты для малого и среднего бизнеса, которые часто не имеют обеспечения, давали преимущество ведущим банкам по сравнению с другими банками.

Поскольку чистый доход от кредитования уменьшается из-за чистого снижения процентной маржи (рис. 11 и 12), крупные банки предоставляют комплексные услуги сегменту малым и средним предприятиям с целью увеличения непроцентного дохода (то есть комиссионных).



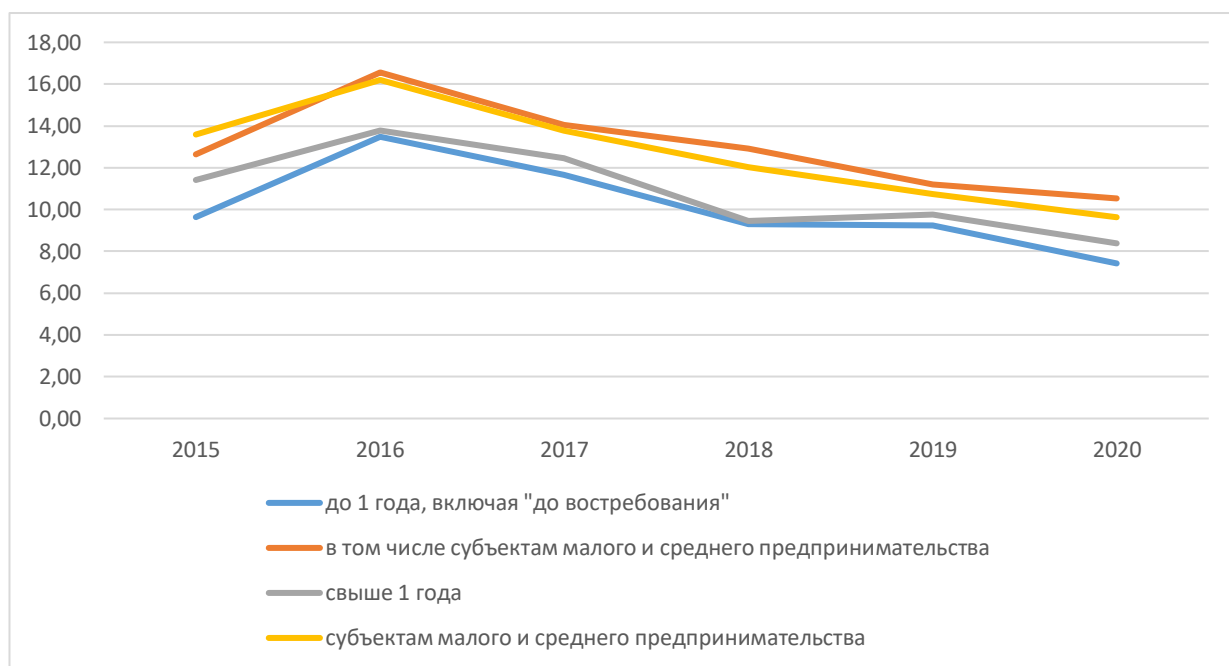


Рис. 11. Средневзвешенные процентные ставки кредитных организаций по кредитным операциям (% годовых)<sup>52</sup>

В то время как небольшие банки могут предложить индивидуальный подход к клиентам, крупные банки могут предоставить индивидуальный подход, основанный на отношениях, только крупным предприятиям, таким образом, внедрение услуг со сложными тарифами, чтобы помочь им конкурировать в этой среде.

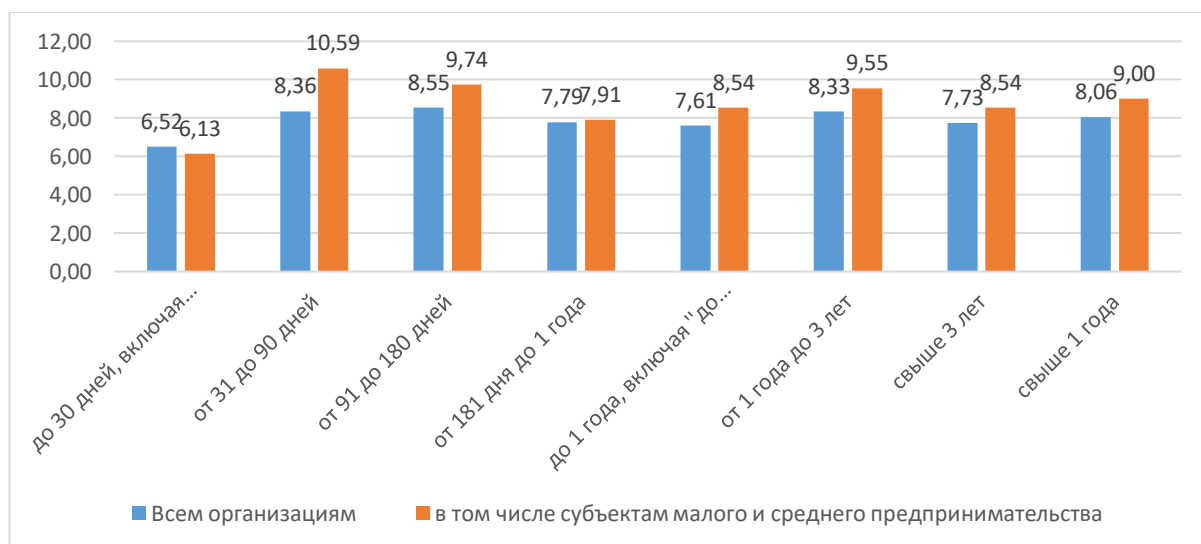


Рис. 12. Сравнение процентных ставок кредитных организаций по кредитным операциям по общему кругу организаций (% годовых)

<sup>52</sup> Средневзвешенные процентные ставки кредитных организаций по кредитным и депозитным операциям в рублях без учета ПАО Сбербанк (% годовых) / ЦБ РФ URL: [https://www.cbr.ru/vfs/statistics/pdco/int\\_rat/loans\\_deposits\\_except\\_for\\_Sberbank.xlsx](https://www.cbr.ru/vfs/statistics/pdco/int_rat/loans_deposits_except_for_Sberbank.xlsx)

Распределение выплат по отраслям практически повторяет картину в сегменте малым и средним предприятиям. Половина кредитов приходится на торговый сектор. Более 60% кредитов были предоставлены со сроком погашения до одного года, и эта доля выросла на 7% с 2011 года. Кредиты со сроком погашения более трех лет составляют 17%, и они в основном были выданы государственными банками. В 2019 году банки сосредоточились на предоставлении простых продуктов для сегмента малого и среднего бизнеса при кредитовании, что потребовало тщательного анализа бизнес-планов и промышленных рынков. Это произошло из-за опасений банков в ожидании кризиса ликвидности и стагнации в экономике. Развитие кредитных фабрик еще больше сократило сроки погашения кредитов.

Являясь наименьшей частью кредитного портфеля банков, сегмент малого и среднего бизнеса характеризуется высокой долей неработающих кредитов по сравнению с крупным бизнесом и розничным кредитованием. Более того, с 2009-2010 гг. доля просроченных кредитов в кредитовании крупного бизнеса и розничных кредитов в целом сократилась, а в сегменте малого и среднего бизнеса увеличилась (с 7,4% в конце 2012 г. до 12,4 в конце 2019 г.). Эта динамика явно показывает, что банки по-прежнему не могут должным образом оценить риски, связанные с сегментом МСП. Значительно более высокие риски в секторе МСП (по сравнению с розничным и корпоративным сектором) определяют процентные ставки по кредитам МСП.

Основными видами кредитования на российском рынке являются кредиты на пополнение оборотных средств, необеспеченные кредиты, овердрафты, инвестиционные кредиты и другие.

В то же время некоторые банки предлагают условия кредитования, которые значительно отличаются от средних. Например, инвестиционные кредиты в некоторых банках имеют максимальный срок кредита до 10 лет; другие виды кредитов имеют максимальный срок кредита 2-3 года; Минимальный срок для всех видов кредитов составляет 1 месяц. Минимальная сумма кредита может составлять 100 000 руб. (необеспеченные кредиты), а максимальная - 200 млрд. руб. (инвестиционные кредиты). Процентная ставка по всем видам кредитов может варьироваться от 6,25% до 25%.

Одним из ключевых препятствий для получения кредита малыми и средними предприятиями является отсутствие надлежащего обеспечения. Это также один из ключевых факторов, определяющих процентную ставку по кредиту. Наиболее часто используемым видом залога является недвижимость - ее принимают все банки. Товары к продаже и прочие активы принимают только примерно две трети банков. Только ничтожно малое число банков принимают гарантии в качестве обеспечения, это главные игроки на рынке – государственные

банки. «Прочие» виды обеспечения - движимое имущество и залог дебиторской задолженности. Например, банк «Уралсиб» (входящий топ-10 по портфелю МСП, рис. 13) принимает следующие виды залогов: товары для продажи, оборудование, транспортные средства, недвижимость и земля, морской и речной транспорт, банковские долги.

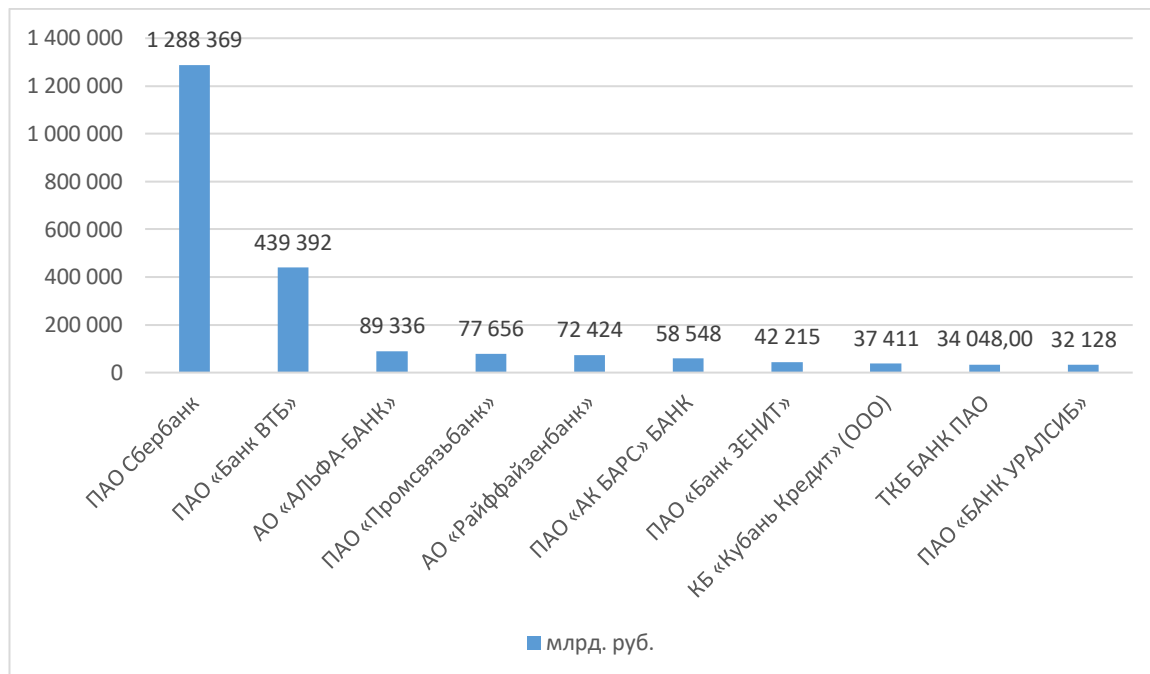


Рис. 13. Топ-10 банков по кредитному портфелю для сегмента МСП

В условиях стагнации или малого роста банковского финансирования малые и средние предприятия нуждаются в государственной помощи, которая также часто выражается в кредитовании.

Хотя основные силы поддержки малого предпринимательства относятся к региональному уровню, федеральные органы власти и институты развития также осуществляют меры для развития малых и средних предприятий. В последние годы основные объемы финансовой поддержки развития малого и среднего предпринимательства выделяются Министерством экономического развития Российской Федерации и АО «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства» (далее Банк Развития). Наибольшее значение в период финансового кризиса вносит программа развития малого предпринимательства и самозанятости безработных граждан. Министерство экономического развития Российской Федерации выделяет субсидию федерального бюджета на софинансировании региональных программ поддержки и развития субъектов малого предпринимательства. В соответствии с решением Правительства РФ, регионы страны на конкурсной основе могут получить средства из федерального бюджета в виде субсидий на софинансирование региональных программ поддержки и развития малого и среднего бизнеса. Различия в социально-экономическом развитии регионов России принимаются во внимание

при определении соотношения софинансирования. В большей части субъектов Российской Федерации, соотношение расходов федерального и регионального бюджета должно быть равно. Существует пособие для высоко дотационных регионов; т.е. федеральный бюджет берет на себя 70% расходов; региональный - 30%. Для городов Москвы и Санкт-Петербурга, существует обратное соотношение; то есть, 30% финансирования за счет средств федерального бюджета; и 70%, из региональных бюджетов<sup>53</sup>.

Анализ участия субъектов РФ в тендерах в последние годы позволяет выделить три группы регионов, в зависимости от интенсивности участия в федеральной программе. Около пятой части всех средств были получены двумя регионами России (Москва и Республика Татарстан), которые реализуют крупные проекты по созданию гарантийных и венчурных фондов, фондов прямых инвестиций, технопарков и бизнес-инкубаторов<sup>54</sup>. Вторая и наиболее многочисленная группа, которая охватывает более половины регионов всех федеральных округов, получила три четверти средств. В этих регионах есть объекты инфраструктуры для поддержки малого предпринимательства (бизнес-инкубаторы, центры субконтрактации и т.д.), но степень такой деятельности существенно ниже, чем у лидеров. Третья группа регионов (в основном в Дальневосточном ФО) с низким объемом финансирования таких программ и отсутствием крупных инфраструктурных проектов получила лишь двадцатую часть от выделенных средств. Такое распределение фондов поддержки малого бизнеса делает привилегированным положение субъектов, где этот сектор показывает положительную динамику в любом случае.

Налоговая нагрузка становится основным препятствием для предпринимателей. Удвоение социального налога для индивидуальных предпринимателей, например, в 2013 году имела результатом прекращения хозяйственной деятельности 20-30% предпринимателей уже в первой половине года. Налоговое законодательство колеблется широко и налоговое администрирование является чрезмерно сложным. Административные барьеры и коррупция являются следующими препятствиями для бизнеса. Россия занимает 137 место (среди 180

---

<sup>53</sup> Базыленко Т. Ю. Развитие предпринимательства и самозанятости как направление деятельности государственной службы занятости // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2012.

<sup>54</sup>Маковлева Е. Е. Анализ практики государственных и муниципальных закупок у субъектов малого предпринимательства // Вестник евразийской науки. 2016.

стран) в рейтинге восприятия коррупции в 2018 году. Динамика отрицательная, так как в 2012 году она была на 133 месте<sup>55</sup>.

Рейтинг лёгкости ведения бизнеса (Doing Business) Всемирного банка дает нашей стране 31 место. Наиболее сложными являются процедуры создания нового бизнеса, например, те, что имеют дело с разрешения на строительство (178 место), подключении к газу и электрической сети (184 место) и торговлю через границы (162 место). Единственная положительная сторона исполнение контрактов (11-е место).

Более половины предпринимателей призывают к увеличению финансовой поддержки сегмента малого бизнеса. В настоящее время ситуацию в этой области можно охарактеризовать ограниченным доступом к финансовым ресурсам, высокой стоимостью такого финансирования и преимущественно краткосрочными кредитами, доступными для бизнеса. Около 20% предпринимателей используют финансирование со стороны родственников или друзей. В то же время, банки остаются основным источником финансирования для сегмента малого и среднего бизнеса. Таким образом, существует значительный потенциал для международных институтов развития, чтобы влиять на развитие сегмента малого и среднего бизнеса в России путем предоставления финансирования.

Двумя основными тенденциями в банковском сегменте кредитования малого бизнеса являются «кредитные фабрики» и предоставление комплексных услуг клиенту. «Кредитные фабрики» - это небольшие краткосрочные кредиты, которые зачастую не обеспечены залогом.

Лизинг может служить еще одним средством финансирования малого бизнеса. Сегмент малого и среднего бизнеса составляет около трети от общего объема рынка лизинга в России. Доля выросла за счет стремление лизинговых компаний диверсифицировать свои портфели. Спрос на лизинг от малого и среднего бизнеса также увеличивается из-за нескольких факторов. Одним из них является ужесточение банковского законодательства. Другой является рост компетентности лизингополучателей. И, наконец, судебная практика в этой области также стабилизировалась<sup>56</sup>.

Ведущим типом арендуемого имущества в сегменте малого и среднего бизнеса являются коммерческие автомобили. Его доля составляет почти треть.

---

<sup>55</sup> Россия в Индексе восприятия коррупции — 2019: 28 баллов из 100 и 138 место URL: <https://transparency.org.ru/research/indeks-vospriyatiya-korruptsii/rossiya-v-indekse-vospriyatiya-korruptsii-2018-28-balloov-iz-100-i-138-mesto.html>

<sup>56</sup> Ершов Д. Н. Альтернативные источники финансирования и инструменты для малых предприятий: зарубежный и российский опыт // Российское предпринимательство. 2018.

Анализ показывает, что высокие затраты по займам являются основным препятствием для получения финансирования в сегменте малого и среднего бизнеса. Следующее важное препятствие для малого бизнеса - неспособность обеспечить залог.

В последние годы законодательство, регулирующее деятельность малых и средних предприятий значительно изменилось, будучи дополнено новыми правовыми нормами, как стимулирующими, так и ограничительными их развитие. Было принято большое количество законов и нормативных актов, которые введут дополнительные ограничения, повышающие финансовую нагрузку на малый и средний бизнес, в частности:

- были ужесточены правила взимания НДС и увеличены ставки налога;
- для индивидуальных предпринимателей увеличился фиксированный страховой взнос;
- льготы по налогу на имущество для предприятий, перешедших на упрощенную систему налогообложения и единый налог на вмененный доход были отменены.

Среди положительных новшеств в сфере регулирования малого бизнеса, стоит отметить, что субъектам Российской Федерации было предоставлено право устанавливать ставку налога 0% для плательщиков, зарегистрированных в качестве индивидуальных предпринимателей и перешедшими на упрощенную или патентную системы налогообложения. В 2015 году новые положения Налогового кодекса расширили перечень видов деятельности (от 47 до 63 элементов), которые могут быть выполнены с использованием патентной системы налогообложения. Поправки позволили муниципалитетам уменьшить ставку единого налога на вмененный доход с 15 до 7,5%. С учетом поправок налоговые каникулы были распространены на вновь зарегистрированных индивидуальных предпринимателей и т.д.

В посткризисные годы, несмотря на усиление государственной финансовой поддержки малого и среднего бизнеса, его развитие показало периодические тенденции снижения. В то же время, существуют трудности, связанные с более детальным анализом динамики развития малого и среднего бизнеса в течение длительного периода времени в связи с изменениями его критериев.

Тем не менее, сектор малого и среднего бизнеса занял свое место в национальной экономике и представляет собой довольно влиятельные экономические и политические силы со стабильным динамичным развитием. Создание устойчивой экономики, обеспечивающей высокий уровень и качество жизни населения, а также интеграция России в мировое экономическое сообщество - главная цель экономических реформ в стране. Развитое малое и среднее предпринимательство, в свою очередь, является эффективным инструментом для

достижения этих целей, без которых экономика и общество не могут существовать и развиваться адекватно. Поэтому кредитование малого и среднего бизнеса со стороны банков в современную цифровую эпоху должно изменяться не только количественно, но и качественно.

### 2.3 Проблемы цифровизации взаимодействия малых и средних предприятий с банками на примере банка ВТБ

Банковский сектор меняется под влиянием современных цифровых технологий, которые становятся стратегическим направлением развития кредитных организаций. В дальнейшем развитие оцифровки бизнеса будет определять уровень конкурентоспособности не только коммерческих банков, но и их клиентов. Инновационно ориентированные коммерческие банки стремятся применять в своих системах все современные технологии, в том числе оцифровку бизнеса, искусственный интеллект, анализ больших данных и технологию блокчейна. Использование цифровых технологий направлено на решение трех важных задач: снижение затрат, изменение подхода к работе с клиентами с целью их привлечения и удержания, а также повышение эффективности работы с посредниками. Оцифровка обеспечивает стабильность бизнеса современных коммерческих банков. Важно не отставать от новой тенденции, связанной с применением цифровых инновационных технологий. Переход к цифровой философии бизнеса - это не только вопрос выживания кредитных организаций, но и модель их нового видения и стратегического развития. Если российские банки не будут оперативно проводить цифровую трансформацию бизнеса, они больше не смогут обеспечить приемлемую доходность и не будут отвечать требованиям рынка и клиентов.

Под влиянием цифровых технологий кредитные учреждения расширяются, а финансовые и технологические компании выходят на рынок, стремясь занять новые ниши в банковской индустрии, создавая новую финансовую инфраструктуру на основе информационных и сетевых технологий.

В настоящее время банк ВТБ выделяет следующие направления сотрудничества с малым и средним бизнесом (рис. 14).

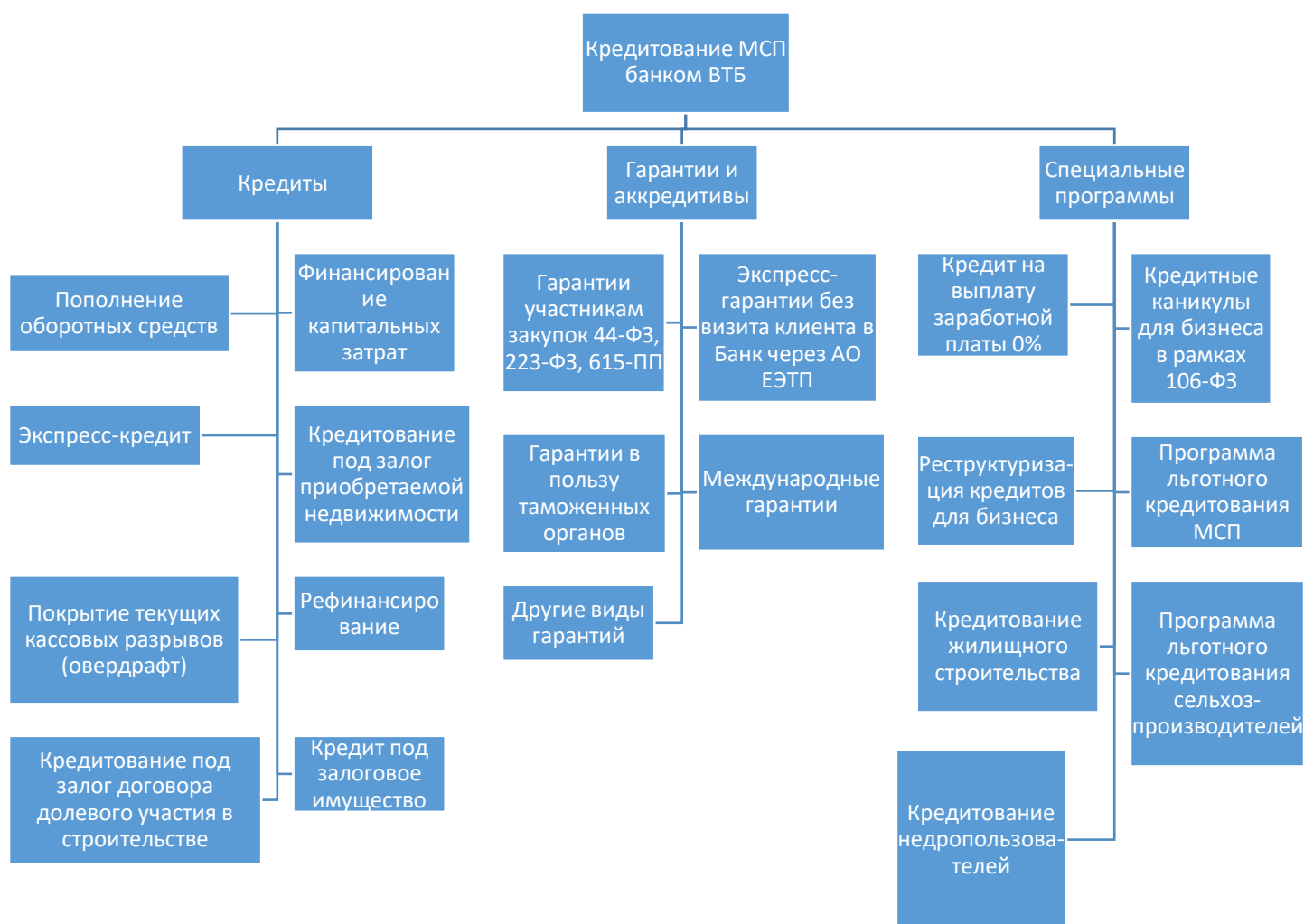


Рис. 14. Кредиты и гарантии банка ВТБ малому и среднему бизнесу в 2020 году<sup>57</sup>

Анализ кредитных программ банка ВТБ показывает, что в них практически отсутствует возможность дистанционного оформления онлайн. Все кредитные продукты банка требуют посещения офиса, однако это не означает, что банк не ведет цифровизацию отношений с малым и средним бизнесом.

Интернет сервисы банка позволяют сделать онлайн регистрацию ООО и ИП без уплаты госпошлины и посещения налоговой инспекции. При этом банк предлагает бесплатно ведение расчетного счета предприятия сроком на 1 год.

Сервис Цифровая бухгалтерия позволяет предприятиям малого и среднего бизнеса, а также предпринимателям, осуществлять расчет и оплату налогов из приложения и составлять

<sup>57</sup> Кредиты и гарантии ВТБ малому и среднему бизнесу URL: <https://www.vtb.ru/malyj-biznes/kredity-i-garantii/>



автоматизированную отчетность для ФНС РФ и фондов. Из данного приложения есть возможность видеть операции по счетам в других банках

Портал бизнес-услуг банка ВТБ предлагает предприятиям малого и среднего бизнеса различные сервисы для автоматизации бизнеса от ведущих российских ИТ-компаний.

Сервис ВТБ Бизнес Коннект дает доступ к закупкам банка, помогает найти надежных поставщиков по всему миру, а также предусматривает автоматизацию сопровождения сделок.

Тем не менее эти онлайн-сервисы не умеют главного – автоматизировать основные операции банка с малым бизнесом – кредитные. Но в настоящее время быстро увеличивается разрыв между потребителями и поставщиками финансовых услуг. Это дает ряд благоприятных возможностей для конкуренции на рынке со стороны новых небанковских участников, которые могут разрушить этот сектор. В Европе несколько передовых финансовых и технологических компаний уже получили банковские лицензии, например, Solaris Bank, Monzo Transfer Wise, N26. Эти компании нацелены на автоматизацию проведения транзакций<sup>58</sup>.

Российские банки развиваются по модели ВааS, которая означает «банкинг как услуга». Клиент находится в центре, а некоторые подключены к услугам традиционных банков, новых банков, операторов мобильной связи, ИТ-компаний, поставщиков банковских информационных систем, поставщиков кассовых аппаратов, центров сертификации и т. д. В то же время ИТ-компании учитывают необходимость соблюдения требований регулятора, которые неизбежно замедлят их развитие. Таким образом, технологическим компаниям лучше создавать партнерские отношения с банками, которые нацелены на соблюдение стандартов ЦБ РФ.

Стартапы, выходящие на банковский рынок мира (Cake, FingoPay/Sthaler, Currency Cloud, WorldRemit и другие) работают на основе модели развития онлайн-бизнеса, которая активно конкурирует с классической моделью развития банковского бизнеса, которой придерживается банк ВТБ. Инновационно активные банки вынуждены конкурировать не только между собой, но и с ИТ-компаниями финансового сектора, которые по своим инструментам, методам и возможностям мало чем отличаются от классических банков. Они имеют более гибкие технологии для развития и позиционирования на рынке, масштабируют внедрение ориентированной на клиента бизнес-модели и предоставления услуг, открывают офисы, работающие 24 часа для удобства обслуживания клиентов. С одной стороны,

---

<sup>58</sup> Monzo будет сотрудничать с TransferWise для проведения международных платежей URL: <https://sharespro.ru/news/1103-monzo-budet-sotrudnichat-s-transferwise>

цифровые технологии упрощают работу банков, оперативно автоматизируют бизнес-процессы, стремятся быстро реагировать на новые вызовы развития бизнеса клиентов. С другой стороны, в процессе инноваций в банковском бизнесе существуют риски мошенничества, связанные с трансформацией информации кредитных организаций при получении заемных средств и несанкционированным снятием средств с банковских счетов клиентов.

Российские банки уже давно и продуктивно используют систему интерактивных взаимоотношений клиентов с банками. Цифровые каналы связи и виртуальные помощники EVA (Enlightened Virtual Assistant), которые успешно функционируют на основе передовой системы анализа данных и персонификации банковских продуктов, биометрической идентификации, облачных технологий и искусственного интеллекта, выступают в качестве посредника этой системы. ВТБ запустил виртуального помощника в мобильном приложении только в конце 2019 года<sup>59</sup>.

ВТБ как крупнейший российский коммерческий банк пока сильно отстает по активному внедрению и развитию инновационных технологий от наиболее технологически продвинутых российских банков, которые перешли на чисто цифровую модель развития. Типичным примером цифровых российских компаний является группа таких банков, как, например, Тинькофф Банк, Рокетбанк и Touch Bank. Основой бизнес-модели этих кредитных организаций является удаленное обслуживание клиентов, когда все информационные услуги, финансовые продукты и услуги доступны клиенту в мобильном приложении. Однако и такие традиционные банки, как Сбербанк, Альфа-Банк и Райффайзенбанк, уже демонстрируют высокий уровень оцифровки.

Не все участники рынка имеют определенные технологические условия, необходимые для развития оцифровки бизнеса. Цифровые бизнес-решения в банковском секторе должны быть направлены на предоставление технологий, методов и инструментов для хранения и обработки данных, которые будут соответствовать текущим требованиям регулятора. Для развития оцифровки банковских услуг необходима переподготовка специалистов и клиентов. Процесс перехода на технологии цифрового бизнеса довольно длительный и требует больших затрат ресурсов. Например, банковская система Евросоюза только начала переход к новой модели развития кредитных организаций. Европейские банки внедряют директиву о

---

<sup>59</sup> ВТБ запустил виртуального помощника в мобильном приложении URL: <https://www.vtb.ru/o-banke/press-centr/novosti-i-press-relizy/2019/08/2019-08-23-vtb-zapustil-virtualnogo-pomoshchnika-v-mobilnom-prilozhenii/>

платежных услугах (PSD) уже более десяти лет, первая версия которой была принята в конце 2007 года, а вторая в 2018 году<sup>60</sup>.

В финансовом секторе требования безопасности выше, чем в других секторах экономики; поэтому в банковском бизнесе были нужны технологии, методы и инструменты, обеспечивающие проактивный подход к кибербезопасности и защите кредитных организаций, помогающие предотвращать новые типы атак.

В тоже время цифровизация не может быть панацеей для всех малых и средних предприятий, и существуют некоторые негативные последствия цифровой трансформации глобальных компаний, такие как сложность отражения атак мошенников в интернет. Однако цифровизация особенно важна в именно финансовом секторе, потому что переход на цифровые взаимоотношения с предприятиями малого и среднего бизнеса помогает снизить затраты на продукцию и услуги, предлагая более низкий процент по кредиту и более индивидуальные банковские и сервисные продукты для таких клиентов, как малые и средние предприятия.

Несмотря на то, что технологические гиганты, развивающие онлайн-платформы для малого и среднего бизнеса находятся в развитых странах, самые продвинутые цифровые банки находятся в России. Российские банковские учреждения позволяют финансовым и технологическим компаниям, цифровым банкам и компаниям электронной торговли занимать лучшие позиции на рынке, определяемые качеством обслуживания клиентов. Но разрыв между банками и их конкурентами сокращается за счет постоянного процесса системной оцифровки услуг и операционных процессов в финансовой сфере.

Применение цифровых технологий повышает эффективность банковского бизнеса (это позволит снизить затраты) и максимизирует не только долю самообслуживания клиентов, но и делает автоматизацию взаимодействия с заемщиком быстрой, безопасной и удобной.

Линейка продуктов цифрового сервиса для малых и средних предприятий в России включает в себя все услуги, которые предлагает банк ВТБ и необходимы предпринимателям: услуги по управлению денежными средствами и оплате, обслуживание рублевых и долларовых счетов, онлайн-бухгалтерия, дизайн веб-сайтов и необходимых документов, программа расчета зарплатных карт, торговля и интернет-эквайринг, обеспечение прекращения платежей для участников государственных закупок, а также система управления взаимоотношениями с клиентами для управления продажами. Тем не менее на очереди находится самая сложная часть взаимоотношений с малым и средним бизнесом – кредитная.

---

<sup>60</sup> Директива PSD2 – кратко URL: <http://www.ecommerce-payments.com/psd2-directive-essence.html>

Пробуксовка тут связана с рискованностью операций с данной категорией заемщиков. Но если в области оказания услуг банк практически ничем не рискует и только наращивает суммы комиссии с операций клиентов ввиду роста масштаба их применения, то в области кредитования препятствием является возврат кредитных средств. Хронически развивающаяся просроченная задолженность малых и средних предприятий препятствует темпам цифровизации этих отношений.

В настоящее время российские банки, включая и исследуемый банк ВТБ, уступают в цифровой конкуренции финансированию технологических компаний, цифровым банкам и компаниям электронной торговли. Проведение системной оцифровки услуг и операционных процессов повысит эффективность банковского бизнеса, а также повысит не только долю самообслуживания клиентов, но и автоматизацию процесса взаимодействия с заемщиком.

Для малого и среднего бизнеса в России важно создание делового формата цифрового центра, который является важным направлением цифровизации банковского бизнеса. Такой бизнес-формат работает как межфункциональное бизнес-подразделение, объединяющее информационные технологии, аналитиков из продуктовых команд и группы обслуживания клиентов. Глобальной проблемой нового бизнес-формата является информатизация обслуживания клиентов, направленная на создание положительного опыта пользователей при взаимодействии с банком, ускорение принятия кредитных решений и обеспечение доступа клиентов к новым банковским продуктам.

Процесс форматирования информации в цифровую эпоху позволил бы сократить расходы на взаимодействие кредитной организации с ее партнерами. Создание цифровых центров позволит обеспечить формирование перспективной операционной модели развития банковского бизнеса и развития ключевых бизнес-процессов. Информационная модель управления пройдет апробацию в банке и станет основой новой системы управления.

Расширение объемов доступной информации и создание инфраструктуры для упрощения централизованного доступа к ней с согласия компаний может увеличить доступность финансовых ресурсов для малых и средних предприятий. Чтобы иметь возможность работать с внешними данными, следует принять несколько структурных системных решений технологического и нормативного характера. Как свидетельствует опыт развитых рынков, такие инициативы должны поддерживать Центральный банк и государство: например, необходимость расширения перечня информации, доступной в официальных базах данных, а также создание ИТ-инфраструктуры. Это способствовало бы эффективному обмену данными между участниками рынка и дальнейшему развитию платформ (которые являются агрегаторами), централизующих доступ к таким данным.

Сейчас лидерами рынка по объему предоставленных кредитных ресурсов и услуг, предоставленных МСП в 2019 году, являются Сбербанк, Тинькофф Банк (банк без физических банковских офисов), ВТБ и Райффайзенбанк. Процессы оцифровки кредитования, разработанные российским банком Тинькофф Банк, создают полноценную информационную систему для малых и средних предприятий. С 2018 года Тинькофф Банк начал кредитовать малые и средние, предложив предпринимателям обратный кредит, овердрафт и кредиты на любые цели. Оформить кредит стало можно без документов, залогов и поручителей. Эта технология пока является ориентиром для работы российских банков в сфере цифровизации отношений с малым и средним бизнесом.

## ГЛАВА 3 ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

### 3.1 Мировой опыт поддержки развития малого и среднего предпринимательства со стороны банков

Малые и средние предприятия являются важнейшим фактором экономического роста в развитых странах мира, генерируя около половины ВВП стран и обеспечивая более 40 процентов рабочих мест. Последних финансовый кризис сильно ударил по сектору, но по мере того, как мировая экономика восстанавливается и темпы роста ВВП улучшаются, также начали улучшаться состояния малых и средних предприятий и банков, которые их обслуживают. Конечно же это все относится к состоянию, бывшему до возникновения пандемии коронавируса, однако эта проблема одинаково сильно повлияла на состояние всей мировой экономики, в том числе банков и малых и средних предприятий. Предполагаемое восстановление мировой экономики после «коронавирусного кризиса» должно занять меньшее время, чем после финансового кризиса 2008 года и произойдет это во многом благодаря возросшим темпам цифровизации.

Цифровизация в банковской сфере тем не менее осложняется действиями злоумышленников, которые нацелены на некоторые из самых прибыльных областей в сфере финансовых услуг для малого и среднего бизнеса, таких как платежи и кредитование.

Но поскольку банки внедряют новейшие технологии и решают более сфокусированные на малый и средний бизнес проблемы, они тоже стремятся обеспечивать гораздо лучшее обслуживание клиентов - например, в процессах кредитования, которые занимают в цифровом формате от нескольких минут до пары дней, а не недель, какова реальность сейчас для подавляющего большинства банков. Сами владельцы малого и среднего бизнеса и их сотрудники также удовлетворены потребительскими технологиями, такими как мобильные приложения банков и средства мгновенных платежей.

Успех в этой новой цифровой среде потребует от банков фундаментального перехода - от традиционного набора банковских инструментов к цифровому набору навыков. В последние годы розничные банки - особенно банковские операции для малого и среднего бизнеса - повысили эффективность, автоматизировав, упростив и применив бережливые принципы к основным процессам. Но это сосредоточение на систематизации операций часто приводит к узкому набору продуктов и вариантов обслуживания. В результате у банков возникают трудности с удовлетворением потребностей малых и средних предприятий, которые выходят за пределы основного целевого рынка. Так, например, новому малому и

среднему предприятию с короткой кредитной историей трудно получить кредит, а другому подобному бизнесу сложно оправдать затраты на устройство для обработки платежей. Это отсутствие гибкости банков не является способом завоевать клиентов малого и среднего бизнеса<sup>61</sup>.

В то же время цифровые технологии в банковской сфере - омниканальная связь, аналитика больших данных, высокоскоростная обработка платежей и широкая адаптивность позволяют показать нефинансовым технологическим компаниям чего можно достигнуть в платежах (например, Square) и в кредитовании (например, Deck Capital) с помощью цифрового подхода к финансовым услугам для малого и среднего бизнеса.

Массовое производство в банковском секторе малого и среднего бизнеса уступает место массовой кастомизации. Налаженные банковские операции малого и среднего бизнеса должны найти способ оставаться впереди конкурентов там, где это важнее всего: в кредитовании, управлении взаимоотношениями, а также в продуктах и услугах, которые усиливают и защищают основной упор на депозиты и кредитование (например, инструменты управления денежными потоками). Для этого следует в банковские продукты нужно внедрить технологии для защиты основного бизнеса и увеличения доли рынка.

В секторе малого и среднего бизнеса России, в который входят фирмы с числом занятых не более 250 человек, работают около 18 миллионов россиян, или почти четверть рабочей силы. Согласно недавней статистике администрации малого бизнеса, на долю малого бизнеса также приходится от 19 до 22% ВВП РФ. Однако, совокупные доходы, которые банки получают как от малого бизнеса, так и от личной банковской деятельности их владельцев, незначительны - они составляют от 10 до 15% доходов банков от финансовых услуг. Зато у банков, которые ориентированы на сектор малого и среднего бизнеса, например как Райффайзенбанк, они составляют до 50% комиссионных доходов<sup>62</sup>.

Доходы банковского сектора малого и среднего бизнеса сильно пострадали от экономического кризиса, доходы которого в этом секторе сократились примерно на 25-30% в период между 2007 и 2010 гг. Сильный спад был также вызван экономическим кризисом в России 2014 года, который выражался в резкой девальвации рубля. Тем не менее, перспективы на следующие три-пять лет обнадеживают, учитывая скромный доход на клиента. рост

---

<sup>61</sup> Батаев А. В. Оценка информатизации крупнейших российских банков // Наука, техника и образование. 2016. №9 (27).

<sup>62</sup> Рост за счет малых и средних. Банки многократно увеличили доходы от обслуживания предпринимателей URL: <https://www.rbc.ru/newspaper/2016/10/25/580e05689a7947dad218fdfe>

обусловлен ожидаемым восстановлением в кредитовании (например, в обеспеченных, необеспеченных кредитах, кредитных картах), управлении денежными средствами и другими услугами ведения счетов и транзакций, а также в принятии платежей торговых точек, поскольку все больше малых и средних предприятий принимают платежи на основе карт.

Для банков сохранение их опоры в депозитах и кредитовании является экономическим императивом. Но обе категории продуктов открыты для атаки со стороны новых игроков и подходов. Депозиты уязвимы, потому что все больше владельцев малого и среднего бизнеса рассматривают их как товарную услугу и все чаще хотят перемещать свои депозитные отношения в обмен на улучшения в других частях своих банковских отношений (например, доступ к кредитам и их стоимость, качество обслуживания). Кредитование уязвимо, поскольку банки во всем мире уже начинают уступать место стартапам и другим конкурентам, опирающимся на подходы с большими данными, особенно для небольших необеспеченных кредитов. Эти тенденции представляют собой передний край более широкого нападения на прибыльное кредитование малого и среднего бизнеса со стороны слабо регулируемых и более ловких учреждений<sup>63</sup>.

Движение можно понять, посмотрев на текущие инновации, которые угрожают положению банков в области депозитов и кредитования за рубежом. Например, American Express и Chase стали лидерами в использовании кредитных и платежных карт в качестве инструментов для построения отношений: создания сообществ для владельцев карт малого и среднего бизнеса (например, OPEN Forum от American Express), связывания карт с технологией управления денежными средствами и отчетности услуги и предлагая множество дополнительных услуг (например, закупки, скидки, начисление заработной платы) через партнеров-поставщиков<sup>64</sup>. Данные, которые собирают эти игроки рынка кредитования, также обеспечивают основу для более детального понимания их клиентов как с точки зрения риска, так и с точки зрения продаж. Банки должны учитывать угрозу, которую эти новые цифровые сервисы представляют для владения основными депозитными отношениями.

Личные банковские потребности владельцев малого и среднего бизнеса являются одной из областей инноваций, привлекающих значительное внимание среди банкиров малого бизнеса, является мобильное принятие платежей клиентов торговых фирм. Square, PayPal,

---

<sup>63</sup> Капранова Л. Д. Кредитование малого и среднего бизнеса: проблемы и решения // Экономика. Налоги. Право. 2016. №1.

<sup>64</sup>AMEX OPEN Forum объединяет стартап-сообщество Нью-Йорка URL: <https://rus.mediafresco.com/amex-open-forum-taps-new-york-citys-startup-community-640192>



Group и другие фирмы позволяют любому принимать платежи по кредитным картам через электронный ключ и смартфон или планшет. Прямые последствия для банков неясны, но маловероятно, что принятие платежей через смартфонов на основе ключа представляет угрозу безопасности денежных средств, но вот платежам на основе кредитных карт, которые поддерживаются банками, они могут нанести серьезный ущерб, так как для их проведения не нужны дорогостоящие терминалы оплаты и оплата дорогих эквайринговых операций<sup>65</sup>.

Крупные онлайн-кредиторы с поддержкой данных, такие как Kabbage, которые нацелены на продавцов eBay и Amazon, и On Deck Capital, которая нацелена на офлайн-бизнес, создают нишу путем андеррайтинга, основанного на денежных потоках предприятий, и фокусируются на клиентах, которые слишком малы или слишком новы, чтобы получать кредиты традиционных банков. Оба данных кредитора имеют короткие процессы подачи заявок и быстрое время обработки, что обеспечивается извлечением данных из онлайн-источников (например, торговых шлюзов, банковских счетов, социальных сетей). Они также используют данные для оценки рисков. Эти онлайн-кредиторы еще не вторглись в гущу кредитования малого и среднего бизнеса (например, более крупные кредиты, обеспеченное кредитование, кредитные линии и кредитные карты); однако все большее число малых и средних предприятий, похоже, готовы платить немного больше за те преимущества, которые они предлагают.

Технологические услуги по управлению денежными потоками предлагают такие инновационные фирмы как Intuit, Bill.com и другие, которые разрабатывают интуитивно понятные интерфейсы и программное обеспечение, объединяющее платежи, дебиторскую задолженность и данные онлайн-банкинга для предоставления инструментов отчетности и управления денежными потоками. Эти инструменты важны для владельцев малого и среднего бизнеса, потому что они предоставляют руководство о том, когда может понадобиться кредит и когда есть лишние деньги, которые могут быть переведены на счет с более высокой доходностью. По мере того как решения на основе инструментальных панелей становятся основной платформой для принятия финансовых решений для некоторых владельцев малого и среднего бизнеса, возрастает риск того, что банковские депозитные и кредитные продукты станут товаром на платформе нефинансовых технологических компаний.

Интересно рассмотреть опыт системы Сбербанка для предприятий малого и среднего бизнеса. Сбербанк России запустил цифровые услуги, интегрированные с банковским

---

<sup>65</sup> Пять заблуждений малого бизнеса, не принимающего к оплате банковские карты URL: <https://biz360.ru/materials/pyat-zabluzhdeniy-malogo-biznesa-ne-prinimayushchego-k-oplate-bankovskie-karty/>

обслуживанием для малых и средних предприятий, в 2015 году после рассмотрения жизненного цикла компаний из сегмента малого и среднего бизнеса, Сбербанк выделил услуги, которые, как правило, подходят большинству компаний: регистрация, ведение деятельности, взаимодействие с банком и государством, работа с партнерами, открытие депозитов, ликвидация бизнеса. Сбербанк продвигал дополнительные услуги, интегрированные с необходимыми банковскими услугами для малого и среднего бизнеса, посредством цифрового маркетинга, такого как баннеры в интернет-системе банка. Существует сотрудничество между банковскими продуктами для малого и среднего бизнеса в контексте деятельности в системе кредитования. Например, бизнесмен создает платеж в рублях, заполняет цифровой документ, и выбирает подрядчика для оплаты. Система обращается к этой услуге проверки подрядчика, которая встроена непосредственно в платежное поручение. Для пользователя это выглядит как светофор, который показывает несколько статусов: зеленый, с подрядчиком все в порядке; желтый, указывает на некоторые риски; красный, есть серьезные риски<sup>66</sup>.

Некоторые банки предоставляют обучение и консультации по темам нефинансового бизнеса, надеясь уменьшить отток клиентов из малого и среднего бизнеса, помогая существующим клиентам уменьшить количество сбоев и увеличить доходы. Разнообразные модели удовлетворяют потребности малых и средних предприятий любого размера - от недорогих онлайн-инструментов для владельцев микробизнеса до выездных визитов отраслевых экспертов для предоставления рекомендаций по таким темам, как маркетинг и продажи, операции и стратегическое планирование для относительно крупных малые и средних предприятия<sup>67</sup>.

В целом самыми перспективными для малого и среднего бизнеса выглядят решения для платежей на основе ключей, позволяющие проводить оплату в торговых точках со смартфонов. Банки, которые введут эту технологию могут быстро догнать лидеров рынка по удаленным платежам. Кроме того, микро-торговцы, использующие ключи, составляют ограниченную часть общего пула доходов малого и среднего бизнеса. Но ключи также не дают

---

<sup>66</sup> Сбербанк (цифровой бизнес) URL:

[http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%A1%D0%B1%D0%B5%D1%80%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA\\_\(%D1%86%D0%B8%D1%84%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B9\\_%D0%B1%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81\)](http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%A1%D0%B1%D0%B5%D1%80%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA_(%D1%86%D0%B8%D1%84%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B9_%D0%B1%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81))

<sup>67</sup> Шевчук Д. А. Кредитный, инвестиционный и финансовый консалтинг URL:

<https://law.wikireading.ru/50030>

существенного ценового преимущества - комиссия на продуктах такая же или выше, чем у многих традиционных вариантов цифрового платежа<sup>68</sup>.

С другой стороны, простые в развертывании решения оплаты для торговых точек с помощью планшетов начинают предлагать разнообразный набор услуг для малого и среднего бизнеса. В этом случае последствия для банков являются более серьезными, поскольку эти новые игроки налаживают отношения с несколько более крупными клиентами малого и среднего бизнеса, для которых можно за счет банков создавать плацдарм для других финансовых услуг, таких как авансовые платежи для торговцев, расчет заработной платы и кредитование<sup>69</sup>.

Развивающиеся потребности клиентов, новые конкуренты в сфере финансовых услуг и быстро развивающиеся технологии создают возможности и проблемы в банковском секторе малого и среднего бизнеса. Банки должны расставить приоритеты в своих ответах в трех областях: кредитование, управление отношениями и новые продукты, и услуги, которые помогают защитить основной депозитный и кредитный бизнес.

### 3.2 Пути совершенствования поддержки малого и среднего предпринимательства на примере банка ВТБ

Важной областью оцифровки банковской индустрии является создание бизнес-формата цифрового центра как основного многофункционального подразделения, объединяющего информационных технологов, аналитиков из групп разработчиков продуктов и групп обслуживания клиентов. Глобальной задачей нового бизнес-формата является информатизация процессов обслуживания клиентов, направленных на создание положительного опыта пользователя в банке, ускорение принятия кредитных решений и обеспечение доступа клиентов к новым банковским продуктам.

Создание цифровых центров управления в банке ВТБ позволит обеспечить формирование перспективной операционной модели развития банковского бизнеса и совершенствования ключевых бизнес-процессов с предприятиями малого и среднего бизнеса. Форматирование информации и модели работы сети на основе моделирования цифрового интерфейса позволит банку ВТБ снизить затраты на взаимодействие между кредитной организацией и контрагентами малыми и средними предприятиями. Модель

---

<sup>68</sup> Более 70% торговых точек малого бизнеса принимают безналичные платежи URL: <https://evotor.ru/news/bole-70-torgovyh-tochek-malogo-biznesa-prinimayut-beznalichnye-platezhi/>

<sup>69</sup> Чурилов Д. Как планшет помогает торговым агентам лучше презентовать товар URL: <https://ediweb.com/ru-ru/company/blog/kak-prezentovat-tovar-pri-pomoshhi-plansheta>

информационного управления в банке, является основой новой системы управления. Таким образом, оцифровка банковского бизнеса банке ВТБ должна быть основана на моделировании новой архитектуры с инновационным центром управления внутри банковского учреждения.

Цифровые центры управления уже стали инновационной платформой для развития крупнейших операторов мирового финансово-кредитного рынка, таких как британские банки Lloyds и HSBC, канадский Scotiabank, швейцарский UBS и итальянский банк Intesa San Paolo<sup>70</sup>. Согласно аналитической оценке, банку Lloyds удалось сократить общие расходы на реорганизованные процессы до 35%, количество физических транзакций с клиентами примерно на 30%, а время обслуживания клиентов - на 50%; Новые онлайн-сервисы только в клиентском сегменте обеспечили увеличение открытия цифровых счетов на 40% (<sup>71</sup>).

Согласно успешному опыту оцифровки финансового бизнеса, Scotiabank значительно сократил расходы на продвижение ипотечных продуктов. Цифровая модернизация бизнес-процессов поддержала устойчивую конкурентоспособность банка на рынке финансовых и кредитных услуг, обеспечив годовой эффект около 30 миллионов евро. Scotiabank, используя цифровые технологии, достиг высокой скорости обслуживания операций. Например, в настоящее время в Scotiabank обслуживание кредитной заявки клиента на карточные продукты занимает около 2 минут.

Голландская финансовая группа ING после цифровой трансформации бизнеса перешла от классической бизнес-модели к модели управления на основе компетенций. Его предыдущая модель была основана на классическом принципе. Система управления включала более трех десятков многофункциональных организационных структур, направленных на управление информационным капиталом, клиентским капиталом и продвижение банковских продуктов и услуг. Информатизация бизнеса сократила количество специальных контрольных центров, сопровождающих развитие финансового и клиентского капитала<sup>72</sup>.

Цифровые технологии обеспечили создание оперативной модели управления и новых направлений развития бизнеса на основе реформирования бизнес-процессов. Новые бизнес-процессы контролировали развитие новых каналов продаж и финансовых продуктов, направленных на удовлетворение интересов клиентов. Модель управления, основанная на компетенциях, основывалась на взаимосвязанной работе операционных групп,

---

<sup>70</sup> Бахарева А. А. Перспективы развития банковского сектора в условиях внедрения современных финансовых технологий // Символ науки. 2017. №1.

<sup>71</sup> New to card payments URL: <https://www.lloydsbankcardnet.com/payment-services/new-to-card-payments/>

<sup>72</sup> The future of payments: putting customers first URL: <https://www.ingwb.com/themes/the-transformation-of-transaction-banking-articles/the-future-of-payments-putting-customers-first>

ориентированных на конкретные сегменты клиентов или области кредитования: корпоративное кредитование, целевое кредитование, ипотечное кредитование и обслуживание малого и среднего бизнеса<sup>73</sup>.

При таком концептуальном подходе к реструктуризации действующего бизнеса основным условием является ответственность специализированных команд за результат. Специалисты были выбраны для этих групп управления определенным образом, в первую очередь на основе сочетания финансовых и цифровых компетенций. Руководство финансовой группы ING осуществляло оцифровку бизнеса в несколько этапов, включая слияние банка ING и Postbank и их продуктовой линейки. Из-за инновационных изменений в бизнес-процессах клиентская база обновленного финансового оператора расширилась, достигнув 9 миллионов лояльных потребителей финансовых услуг.

Благодаря расширению информационной составляющей управления бизнесом упрощаются системы и процессы, растет прозрачность финансовых операций; с одной стороны, появляются сложные структурированные и, с другой стороны, адаптированные (унифицированные) продукты для удаленного обслуживания клиентов. Agile-модель на основе компетенций отражает новый уровень корпоративного управления и соответствующий уровень новой корпоративной культуры<sup>74</sup>.

В возникающих условиях для цифровизации банковских услуг для малого и среднего бизнеса не хватает адекватного нормативного регулирования. Необходимо создание такой нормативной базы, которая максимально расширит возможности цифровых платежей и одновременно уровень риска, который они приносят. Нет нормативного регулирования криптовалют, но ведь они уже завоевывают популярность как платежный инструмент в сегменте малого и среднего бизнеса. Учитывая трансграничную природу криптовалюты, необходимо создать стимулы для привлечения капитала в национальную экономику, защиты прав жителей, обеспечения предпочтений в отношении оборота и эмиссии, в первую очередь для легального бизнеса, а не теневого. Таким образом, при разработке национальных платежных инструментов на основе новых технологий необходимо обеспечить их

---

<sup>73</sup> Embracing Digital Transformation: The Future Of Banking URL: <https://www.digitalistmag.com/customer-experience/2018/02/21/embracing-digital-transformation-future-of-banking-05880240>

<sup>74</sup> Competency-based Approaches For Agile HR URL: <https://resources.hrsg.ca/blog/competency-based-approaches-for-agile-hr>

национальную независимость и сосредоточиться на решении проблем поддержания условий, обеспечивающих рост экономического потенциала страны<sup>75</sup>.

Например, блокчейн уже внедряется в российскую практику. Было объявлено о создании российским мегарегулятором совместно с Агентством по страхованию вкладов (АСВ) единого реестра вкладчиков на основе технологии блокчейна. Нововведение позволит иметь дело с недобросовестными банкирами, которые в момент отзыва лицензии уничтожают базу данных вкладчиков. Прозрачность рынка банковских вкладов увеличится. Вся информация о вкладчиках будет надежно защищена, поскольку данные из блокчейна не могут быть удалены или изменены. Это поможет избежать ситуаций, когда база данных вкладчиков «теряется» при отзыве банковской лицензии<sup>76</sup>.

В мире уже есть пример рыночной платформы, с помощью которой граждане смогут не только удаленно открыть депозит или получить кредит в коммерческом банке, но и приобрести договор страхования. Прежде чем использовать платформу Marketplace, потенциальные клиенты должны будут посетить банк, чтобы зарегистрировать биометрические параметры (они попадают в Единую банковскую систему (UBS), которая была протестирована в 2018 году. В то же время невозможно при разработке новых финансовых инструментов с использованием технологии блокчейна создать систему управления рисками для возможного замещения рубля биткойнами и другими криптовалютами<sup>77</sup>.

Имеющиеся на российском рынке внешние данные позволяют более точно оценить кредитный риск компаний. Это создает возможность для оцифровки кредитного процесса банками. Создание кредитной «торговой площадки» выступает важным элементом оцифровки кредитования. Банк на такой торговой площадке выступает в качестве посредника в организации финансирования корпоративных клиентов за счет средств, полученных от розничных клиентов и других инвесторов. Создание этих площадок-площадок позволяет удовлетворить потребность в финансировании малого и среднего бизнеса и одновременно расширить предложение банковских продуктов для других клиентов. На российском рынке

---

<sup>75</sup> Изольдина Л.М. Правовой статус криптовалюты // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. 2018. N 12.

<sup>76</sup> Додон Д.(Альфа-Банк): Спрос на блокчейн растет, но медленно [Интервью с Д. Додоном] // Банковское обозрение. 2019. N 6.

<sup>77</sup> Пехтерева Е. А. Перспективы использования технологии блокчейн и криптовалюты в России // ЭСПР. 2018. №1.

такой кредитный рынок организован в рамках бизнес-процессов Альфа-Банка. В результате, цифровые инструменты способствуют расширению новых технологий разработки платформ<sup>78</sup>.

Согласно схеме «Программное обеспечение + Сервис» в качестве банковского продукта Альфа-Банка предлагается комплексное «пакетное решение». Продукт представляет собой интегрированную аналитическую систему, работа которой направлена на повышение финансовой устойчивости компаний-партнеров, а также комплекс дополнительных консультационных услуг, направленных на помощь и поддержку в принятии управленческих решений по разработке эффективной финансовой политики. Основными этапами товарного предложения банка ВТБ, основываясь на опыте применения таких инструментов ведущими кредитными институтами мира являются следующие.

Диагностика финансовой устойчивости предприятий малого и среднего бизнеса: Агрегируя текущие данные из системы бухгалтерского учета (например, «1С: Бухгалтерия»), финансовой и управленческой отчетности, интегрированная система рассчитывает и обрабатывает фактические показатели финансовой устойчивости компаний (показатели ликвидности, чистого оборотного капитала, оборачиваемости активов, леввереджа, прибыльности). показатели и т. д.), сравнивает их с целевыми значениями, рассчитанными с учетом специфики деятельности подрядчиков, а также критериев, установленных банками в соответствии с рекомендациями, и юридических документов.

Аналитика и прогноз: этот пункт включает в себя всесторонний анализ текущей финансовой устойчивости компании малого и среднего бизнеса с учетом ретроспективных данных с последующей детальной интерпретацией полученных результатов; разработка прогнозных точек для изменений финансовой устойчивости.

Разработка первоначальных рекомендаций по управлению: Основываясь на проведенном анализе, система обеспечивает основную поддержку для принятия решений в контексте повышения финансовой устойчивости предприятия малого и среднего бизнеса в зависимости от цели: например, привлечь кредиты на выгодных условиях, сформировать кредитную политику, сократить «скрытые» издержки, найти источники рационализировать расходы, управлять рисками, повысить эффективность работы и т. д.

Финансовый консалтинг: набор дополнительных услуг, направленных на повышение финансовой устойчивости компаний-клиентов из сектора малого и среднего бизнеса и ориентированных на выработку разумных управленческих решений в области финансовой

---

<sup>78</sup> Альфа-Банк нарастил количество клиентов малого бизнеса на четверть URL: <https://alfabank.ru/press/news/2020/2/18/61184.html>

политики, направленных на: обеспечение ликвидности компании, повышение эффективности использования активов и управление источниками капитала, повышение доходности операции и т. д.

Такая система обслуживания клиентов из числа предприятий малого и среднего бизнеса может быть предоставлена в виде совокупного лицензированного продукта или продаваться по схеме подписки с оплатой периодической абонентской платы.

Процедуры внедрения такой системы взаимодействия с предприятиями малого и среднего бизнеса могут быть чрезвычайно сложными и долгосрочными.

Для малого и среднего бизнеса целесообразно предоставлять систему через облачный сервис. В этом случае небольшое предприятие сможет сэкономить на стоимости инфраструктуры, но оплатит аренду серверов компании-интегратора.

Также актуально специально разработанное мобильное приложение, которое может быть привязано к системе, предоставляя малому и среднему предприятию возможность проводить онлайн-мониторинг финансовой устойчивости компании за пределами рабочего места, что будет удобно в случае филиальной сети. Фактически это расширение возможностей решений для частного банковского обслуживания.

Услуги финансового консалтинга могут продаваться как дополнение к аналитической системе.

Информация о финансовом состоянии малого и среднего предприятия - заемщика может представлять интерес для банков при предоставлении кредитов, поскольку системный анализ снизит риск неплатежей.



## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В последние годы малый и средний бизнес вызывает все большую озабоченность и интерес во всем мире. И хотя причины этого различаются в разных странах, в основном это связано с пониманием того, что малые и средние предприятия играют все более важную роль в экономическом развитии, создании рабочих мест, повышении конкурентоспособности отраслей и внедрении инноваций, как технологических, так и управленческих.

Сегодня малый и средний бизнес, несомненно, является важной частью национальных экономик во всем мире. После начала рыночных реформ, большая часть населения полагала, что малый и средний бизнес станет источником богатства и процветания, как и для них лично так и для общества в целом. Основные экономические функции малого и среднего бизнеса заключаются в развитии инноваций, борьбе с монополиями и поддержании конкурентной среды, борьбе с безработицей и создании новых рабочих мест, увеличении доходов населения в целом и, как следствии, расширении потребительского спроса, повышении профессиональной деятельности, развитии предпринимательских навыков, духа и традиций. Социальная роль малого и среднего бизнеса рассматривается как важное учреждение гражданского общества, и он является ядром формирования среднего класса как основы социально-политической стабильности государства.

Кроме того, главным преимуществом малого и среднего бизнеса в современных условиях является гораздо большая гибкость, чем у больших компаний, в ответ на быстро меняющиеся требования рынка, что реализуется, а способности отслеживать и реагировать на новую потребность немедленной мобилизацией своих ресурсов и возможностей. Малым и средним предприятиям легче реструктурировать свою маркетинговую стратегию, как только они находят новую «нишу» и им легче манипулировать ценами на продукцию и услуги. Малый и средний бизнес не испытывает проблему дефицита наемных работников, давления профсоюзов.

Кроме того, малый и средний бизнес, как правило, более экономичный. У малых и средних предприятий по сравнению с крупным обычно короткий период капитального строительства, а для их создания требуется сравнительно мало стартового капитала. Эти компании, как правило, лучше используют оборудование и производственные площади, не держат больших запасов. Малые и средние предприятия успешно сэкономят на административных расходах из-за легкости и гибкости процедур управления.

Преимущества гибкости и экономической эффективности особенно важны, когда малый и средний бизнес достигает высокого уровня специализации. Наиболее

конкурентоспособные малые предприятия, как правило, являются узкоспециализированными, и как таковые, в полной мере участвуют в производственном процесс крупных корпораций.

Хотя малые и средние предприятия важны для экономического роста и занятости, они сталкиваются с многочисленными препятствиями в доступе к внешнему финансированию. Небольшие и молодые фирмы обычно сталкиваются с препятствиями для внешнего финансирования. Фактически, первые займы для малых и средних предприятий со стороны банков продолжают сокращаться в развивающихся странах, в том числе и в России, что показало проведенное в этой работе исследование. Отношения банков к малым и средним предприятиям особенно пострадало от глобального финансового кризиса и не восстановилось до сих пор, а в нашей стране после этого кризиса последовало еще несколько экономических шоков.

Важность малого и среднего бизнеса для банков проявляется в экономических выгодах от его обслуживания, а также кредитования.

В то время как малые и средние предприятия, как правило, более гибкие и быстро меняются, чем крупные корпорации, они гораздо более уязвимы для ухудшения деловой среды. Они также более чувствительны к административным процедурам со стороны государственных учреждений и имеют меньше ресурсов, чтобы использовать их в трудные времена.

Одной из серьезных проблем для малого и среднего бизнеса является доступ к финансам, которые им необходимы для развития и роста. Вопросы обеспечения бухгалтерского и налогового учета непропорционально влияют на небольшие фирмы, в то время как финансовые учреждения имеют меньший опыт кредитования сегмента малого и среднего бизнеса и часто воспринимают его как более рискованное, чем это показывают фактические данные.

С приходом цифрового века финансовым учреждениям приходится переосмыслить роль, которую банки хотят играть в банковском пространстве малого и среднего бизнеса для устранения дефицита финансирования и использования возможностей банковского обслуживания малых и средних предприятий.

Финансовые учреждения имеют возможность органично наращивать свои возможности, используя поставщиков цифровых решений или возможности импорта, формируя стратегические партнерские отношения с банками-претендентами, финансово-технологическими компаниями и поставщиками электронной коммерции.

Учитывая важность малых и средних предприятий для экономики России благодаря их значительному вкладу в занятость и ВВП, сильная, хорошо финансируемая «банковская» база

малого и среднего бизнеса, способная расширяться на региональном и международном уровнях, будет поддерживать более широкую национальную экономическую стабильность и рост.

Малые и средние предприятия, испытывающие недостаток в действующем кредитовании и недовольные в связи с отсутствием прогресса в улучшении услуг, уже обращаются к альтернативным поставщикам финансовых услуг за множеством продуктов и услуг, включая прибыльные, такие как платежи и кредитование. Нефинансовые технологические компании, скорее всего, ускорят этот переход, если банки не смогут создавать продукты и услуги, которые решают болевые точки малого и среднего бизнеса и улучшают их уровень обслуживания. Для этого банкам нужно будет лучше доставлять свои существующие продукты. Им необходимо будет расширить свои возможности в области цифровой аналитики и анализа данных и разработать экосистему партнеров для улучшения персонализации и предоставления дополнительных услуг с добавленной стоимостью, помимо простого удовлетворения финансовых потребностей малого и среднего бизнеса.

В результате проведенного в данной работе исследования сформированы рекомендации для банка ВТБ, позволяющие использовать развитие цифровизации для кредитования и обслуживания малых и средних предприятий, которые позволят ему расширить количество операций в этом секторе и сделать их менее рискованными.

## СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Абросимова М. А., Рахимов А. Р. Модернизация информационных систем и ИТ-инфраструктур предприятия среднего бизнеса в условиях перехода к цифровой экономике // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2018. №2 (24).
2. Агафонов А.А. Особенности привлечения внешних источников финансирования предприятиями малого и среднего бизнеса // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2016. №26.
3. Альфа-Банк нарастил количество клиентов малого бизнеса на четверть URL: <https://alfabank.ru/press/news/2020/2/18/61184.html>
4. Базыленко Т. Ю. Развитие предпринимательства и самозанятости как направление деятельности государственной службы занятости // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2012.
5. Батаев А. В. Оценка информатизации крупнейших российских банков // Наука, техника и образование. 2016. №9 (27).
6. Бахарева А. А. Перспективы развития банковского сектора в условиях внедрения современных финансовых технологий // Символ науки. 2017. №1.
7. Белых В.С., Звездина Т.М. Субъекты малого и среднего предпринимательства: понятие, признаки, критерии // Журнал предпринимательского и корпоративного права. 2016. N 2.
8. Бобышева И. Н., Фролова О. А. Особенности развития малых форм хозяйствования в зарубежных странах // Вестник НГИЭИ. 2014.
9. Более 70% торговых точек малого бизнеса принимают безналичные платежи URL: <https://evotor.ru/news/bolee-70-torgovyh-tochek-malogo-biznesa-prinimayut-beznalichnye-platezhi/>
10. Бухтиярова Т.И., Дубынина А.В., Демьянов Д.Г. Элементы организационно-экономического механизма развития малого и среднего предпринимательства // Региональная экономика: теория и практика. 2014.
11. Васильева И. Н. Некоторые тенденции развития малого предпринимательства на фоне глобализации // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2015.
12. Версоцкий Р. Р. Зарубежный опыт поддержки малого и среднего предпринимательства и возможности его применения в современной России // Управленческое консультирование. 2019.

13. Виленский А. В. Номинальное и реальное региональное развитие российского малого предпринимательства // Вестник Института экономики РАН. 2019.
14. Виноградов Д. А., Петров А. В. Социальная ответственность российского бизнеса в период современного глобального экономического кризиса: проблемы и тенденции // Общество. Среда. Развитие (Terra Humana). 2015.
15. Власов Д.С. Межстрановое сравнение инвестиционной конкурентоспособности промышленных предприятий // Современная конкуренция. 2016. №1 (55).
16. Волкович Ю. И. Роль малого предпринимательства в условиях глобализации экономики // Academy. 2017.
17. Всеобщий доступ к финансовым услугам имеет ключевое значение для сокращения бедности, а инновации служат средством решения этой сложнейшей задачи URL: <https://www.vsemirnyjbank.org/ru/news/press-release/2013/10/11/universal-financial-access-vital-reducing-poverty-innovation-jim-yong-kim>
18. ВТБ запустил виртуального помощника в мобильном приложении URL: <https://www.vtb.ru/o-banke/press-centr/novosti-i-press-relizy/2019/08/2019-08-23-vtb-zapustil-virtualnogo-pomoshchnika-v-mobilnom-prilozhenii/>
19. Георгицэ А. Ю. Роль малого предпринимательства в современной экономике России // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019.
20. Греков И.Е. Обоснование целей и структуры государственной макроэкономической политики с позиции устойчивого развития // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2017.
21. Директива PSD2 – кратко URL: <http://www.ecommerce-payments.com/psd2-directive-essence.html>
22. Додон Д.(Альфа-Банк): Спрос на блокчейн растет, но медленно [Интервью с Д. Додоном] // Банковское обозрение. 2019. N 6.
23. Домнина И. Н., Маевская Л. И. Место и роль не крупного предпринимательства в социально-экономическом развитии регионов России: новые задачи государственной поддержки // Вестник Института экономики РАН. 2019.
24. Емельянов С. В., Щербина Е. А. Американский опыт государственной поддержки НИОКР в сфере малого бизнеса // Международная торговля и торговая политика. 2015.
25. Ершов Д. Н. Альтернативные источники финансирования и инструменты для малых предприятий: зарубежный и российский опыт // Российское предпринимательство. 2018.
26. Захаров В. Я., Трофимов О. В., Фролов В. Г., Каминченко Д. И., Павлова Ангелина Александровна Концептуальные основы оценки факторов и системных эффектов

- сбалансированного развития сложных экономических систем в соответствии с концепцией "Индустрия 4. 0" // Вестник Нижегородского университета им. Н.И.Лобачевского. Серия: Социальные науки. 2018. №3 (51).
27. Ибрагимов Г. И. Социальная функция микропредприятий // Вестник Удмуртского университета. Серия «Экономика и право». 2014.
28. Изольдина Л.М. Правовой статус криптовалюты // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. 2018. N 12.
29. Инвестиционная активность организаций в 2018 году / Росстат URL: [https://gks.ru/bgd/regl/b19\\_13/Main.htm](https://gks.ru/bgd/regl/b19_13/Main.htm)
30. Институциональные преобразования в экономике URL: <https://www.gks.ru/folder/14036>
31. Калинин А. В. Анализ развития и состояние малого и среднего бизнеса в мире // Экономика, предпринимательство и право. 2018.
32. Капранова Л. Д. Кредитование малого и среднего бизнеса: проблемы и решения // Экономика. Налоги. Право. 2016. №1.
33. Кредиты и гарантии ВТБ малому и среднему бизнесу URL: <https://www.vtb.ru/malyj-biznes/kredity-i-garantii/>
34. Маковлева Е. Е. Анализ практики государственных и муниципальных закупок у субъектов малого предпринимательства // Вестник евразийской науки. 2016.
35. Малое и среднее предпринимательство в России 2019 / Росстат URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b19\\_47/](http://www.gks.ru/bgd/regl/b19_47/)
36. Морозко Н.И., Буров П.Д. Перспективы развития банковского кредитования малого и среднего бизнеса в России // ПСЭ. 2016. №4 (60).
37. Мохов А.А. Правовая поддержка и правовая защита субъектов малого предпринимательства // Власть Закона. 2017. N 2.
38. Навигация по мобильным платежам для малого бизнеса становится проще - Бизнес – 2020 URL: <https://ru.compkkart.com/navigating-small-business-mobile-payments-is-getting-easier>
39. Павлова Юлия Владимировна Практика применения новых инструментов финансирования инвестиционной деятельности в условиях цифровой экономики // Вестник РУК. 2019. №3 (37).
40. Палицын В. Как организовать эффективную совместную работу бизнеса и ИТ // Наука и инновации. 2018. №184.
41. Панамарева О. Н., Иванова Д. А. Проблемы развития малого предпринимательства в России // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019.

42. Паньшин Б. Цифровая экономика: особенности и тенденции развития // Наука и инновации. 2016. №157.
43. Петровская Н.Е. Роль малого бизнеса в обеспечении занятости (опыт США) // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2017.
44. Пехтерева Е. А. Перспективы использования технологии блокчейн и криптовалюты в России // ЭСПР. 2018. №1.
45. Плетнёв Д.А., Николаева Е.В., Кампа А. Сравнительный анализ критериев отнесения предприятий к малому и среднему бизнесу в разных странах // Стратегии бизнеса. 2015.
46. Прохорская А.Ю. Проблемы развития среднего предпринимательства и способы их решения путем принятия специального законодательства // Проблемы экономики и юридической практики. 2016.
47. Пять заблуждений малого бизнеса, не принимающего к оплате банковские карты URL: <https://biz360.ru/materials/pyat-zabluzhdeniy-malogo-biznesa-ne-prinimayushchego-k-oplate-bankovskie-karty/>
48. Розмаинский И.В. Гипотеза финансовой нестабильности: теоретическое содержание и реалии постсоветской России // ЭКО. 2016. №11 (509).
49. Романишина Т.С. Типы социально-экономических систем в муниципальных образованиях и их особенности // Вестник Московского финансово-юридического университета. 2017.
50. Россия в Индексе восприятия коррупции - 2019: 28 баллов из 100 и 138 место URL: <https://transparency.org.ru/research/indeks-vozpriyatiya-korruptsii/rossiya-v-indekse-vozpriyatiya-korruptsii-2018-28-ballovo-iz-100-i-138-mesto.html>
51. Росстат впервые раскрыл долю малого и среднего бизнеса в экономике ГКДЖ <https://www.rbc.ru/economics/05/02/2019/5c5948c59a794758389cfd7>
52. Рост за счет малых и средних. Банки многократно увеличили доходы от обслуживания предпринимателей URL: <https://www.rbc.ru/newspaper/2016/10/25/580e05689a7947dad218fdfe>
53. Русскова О. В., Игнатова Т. В. Формирование системы сбалансированных показателей микропредприятия // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017.
54. Сбербанк (цифровой бизнес) URL: <http://www.tadviser.ru>
55. Серова Л.С., Чуракова И.Ю. Роль микропредприятий в инновационном развитии регионов РФ // Инновации. 2017.

56. Сидорчук Р. Р. Дефиниция понятия малое предпринимательство // Российское предпринимательство. 2018.
57. Соболевская С.Е. Генезис и эволюция малого и среднего предпринимательства в РФ // Московский экономический журнал. 2019.
58. Соловяненко Н. И., Нетесова М. С. Цифровая трансформация и вопросы модернизации российского предпринимательского права // Colloquium-journal. 2019. №3-4 (27).
59. Сорокин Д.Е., Сухарев О.С. Экономический рост: от неоклассики к институциональным трактовкам // Вестник ПГУ. Серия: Экономика. 2016. №4 (31).
60. Средневзвешенные процентные ставки кредитных организаций по кредитным и депозитным операциям в рублях без учета ПАО Сбербанк (% годовых) / ЦБ РФ URL: [https://www.cbr.ru/vfs/statistics/pdko/int\\_rat/loans\\_deposits\\_except\\_for\\_Sberbank.xlsx](https://www.cbr.ru/vfs/statistics/pdko/int_rat/loans_deposits_except_for_Sberbank.xlsx)
61. Статистика индивидуальных предпринимателей URL: [https://www.vestnik-gosreg.ru/info\\_ip/?tab=commonAll](https://www.vestnik-gosreg.ru/info_ip/?tab=commonAll)
62. Таланцев В.И., Равнянский А.К. Цифровая экономика и ее роль в развитии малого и среднего инновационного предпринимательства в России // РППЭ. 2018. №2 (88).
63. Терехова С. В. Состояние и особенности развития малого бизнеса в России // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2017.
64. Трофимова Н. А. Роль социального капитала в успешном открытии предприятия малого бизнеса (экономический аспект) // Экономическая наука современной России. 2015.
65. Филиппов Д.И. Финансовые инновации и цифровая трансформация бизнес-среды // Международная торговля и торговая политика. 2018. №3 (15).
66. Цыщук Е. А., Цыщук Г. Ю. Разработка стратегических проектных решений в сфере сельского туризма на основе эффективных бизнес-моделей // Сервис в России и за рубежом. 2016.
67. Чурилов Д. Как планшет помогает торговым агентам лучше презентовать товар URL: <https://ediweb.com/ru-ru/company/blog/kak-prezentovat-tovar-pri-pomoshhi-plansheta>
68. Шамалова Е. В. Управление процессами структуризации экономики региона посредством развития малого бизнеса // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2017.
69. Шевчук Д. А. Кредитный, инвестиционный и финансовый консалтинг URL: <https://law.wikireading.ru/50030>
70. Шейкин Д. А. Кластерная политика регионального развития: лучшие зарубежные практики // Креативная экономика. 2015.



71. AMEX OPEN Forum объединяет стартап-сообщество Нью-Йорка URL:  
<https://rus.mediafresco.com/amex-open-forum-taps-new-york-citys-startup-community-640192>
72. Competency-based Approaches For Agile HR URL:  
<https://resources.hrsg.ca/blog/competency-based-approaches-for-agile-hr>
73. Embracing Digital Transformation: The Future Of Banking URL:  
<https://www.digitalistmag.com/customer-experience/2018/02/21/embracing-digital-transformation-future-of-banking-05880240>
74. Monzo будет сотрудничать с TransferWise для проведения международных платежей URL: <https://sharespro.ru/news/1103-monzo-budet-sotrudnichat-s-transferwise>
75. New to card payments URL: <https://www.lloydsbankcardnet.com/payment-services/new-to-card-payments/the-future-of-payments-putting-customers-first> URL:  
<https://www.ingwb.com/themes/the-transformation-of-transaction-banking-articles/the-future-of-payments-putting-customers-first>