

Вестник Самарского государственного экономического университета. 2022. № 7 (213). С. 45–56.
Vestnik of Samara State University of Economics. 2022. No. 7 (213). Pp. 45–56.

Научная статья

УДК 336.7:334

doi:10.46554/1993-0453-2022-7-213-45-56

Взаимодействие малого бизнеса и банков: почему так важна взаимная выгода

Елена Александровна Кандрашина¹, Евгения Геннадьевна Репина²,
Алина Дмитриевна Тихонова³

^{1,2,3} Самарский государственный экономический университет, Самара, Россия

¹ el.ka2003@mail.ru

² violet261181@mail.ru

³ alinenaria@mail.ru

Аннотация. Сектор малого бизнеса выступает одним из драйверов развития экономики Российской Федерации на современном этапе. Факторы нестабильности внешней среды, экономико-политическая обстановка, сокращение реальных доходов населения представляют угрозу для бизнеса в России. Микропредприятия демонстрируют определенный спад в деловой активности на протяжении 2020–2022 гг. Реализация профильного национального проекта, меры государственной поддержки бизнеса способствуют некоторому улучшению самочувствия бизнес-субъектов, что подтверждается авторитетными исследованиями, такими как Индекс Опоры RSBI. Однако не только государство, но и банковский сектор, понимая перспективность и прибыльность работы с корпоративным сегментом, безусловно, стремится к созданию оптимальных условий для ведения бизнеса. В современной ситуации на рынке банковских услуг обслуживание корпоративных клиентов формирует основной источник доходов коммерческих банков. Одной из лучших успешных практик взаимодействия малого бизнеса с банковской организацией является цифровая экосистема ПАО Сбербанк, обладающая широким спектром комплексных пакетов банковских услуг, создающих предпосылки для облегчения ведения бизнеса, обеспечения возможности доступа к кредитным ресурсам по приемлемой для бизнеса стоимости.

Ключевые слова: малый бизнес, индикатор, развитие, комплексные пакеты банковских услуг, экосистема, Сбербанк

Основные положения:

- ♦ объективными угрозами развитию малого бизнеса являются геополитическая нестабильность и падение потребительского спроса как следствие экономического спада в стране;
- ♦ банковский сектор наряду с государством стремится к созданию оптимальных условий для ведения бизнеса;
- ♦ комплексные пакеты банковских услуг, встроенные в цифровую банковскую экосистему, являются оптимальным механизмом облегчения ведения бизнеса, обеспечения возможности доступа к кредитным ресурсам по приемлемой для бизнеса стоимости.

Для цитирования: Кандрашина Е.А., Репина Е.Г., Тихонова А.Д. Взаимодействие малого бизнеса и банков: почему так важна взаимная выгода // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2022. № 7 (213). С. 45–56. doi:10.46554/1993-0453-2022-7-213-45-56.

Interaction of small businesses and banks: Why mutual benefit is so important

Elena A. Kandrashina¹, Evgenia G. Repina², Alina D. Tikhonova³

^{1,2,3} Samara State University of Economics, Samara, Russia

¹ el.ka2003@mail.ru

² violet261181@mail.ru

³ alinenaria@mail.ru

Abstract. The small business sector is one of the drivers of the economic development at the present stage of the development of the Russian economy. Factors of instability of the external environment, the economic and political situation, the reduction of real incomes of the population pose a threat to business development in Russia. Microenterprises demonstrate a certain decline in the business activity during the period 2020 – 2022. The implementation of a profile national project, measures of the state support for business contribute to some improvement in the well-being of business entities, which is confirmed by authoritative studies such as the RSBI Support Index. However, not only the state, but also the banking sector, realizing the prospects and profitability of working with the corporate segment, certainly strive to create optimal conditions for doing business. In the current situation in the banking services market, corporate customer service forms the main source of income for commercial banks. One of the best successful practices of small business interaction with a banking organization is the digital ecosystem of Sberbank PJSC, which has a wide range of complex packages of banking services that create prerequisites for facilitating business, creating opportunities for access to credit resources at a cost acceptable to businesses.

Keywords: small business, indicator, development, complex packages of banking services, ecosystem, Sberbank

Highlights:

- ◆ the objective threats to the development of small business are geopolitical instability and a drop in the consumer demand as a consequence of the economic downturn in the country;
- ◆ the banking sector, along with the state, strives to create optimal conditions for doing business;
- ◆ complex packages of banking services embedded in the digital banking ecosystem are the optimal mechanism for facilitating business, providing access to credit resources at a cost acceptable to businesses.

For citation: Kandrashina E.A., Repina E.G., Tikhonova A.D. Interaction of small businesses and banks: Why mutual benefit is so important // Vestnik of Samara State University of Economics. 2022. No. 7 (213). Pp. 45–56. (In Russ.). doi:10.46554/1993-0453-2022-7-213-45-56.

Введение

Малый бизнес – локомотив развития национальной экономики, благодаря которому появляются новые рабочие места, активно внедряются инновации, растет многообразие форм предпринимательской активности.

Важность развития сектора малого бизнеса видна из совершенно определенной статистической информации. Так, по данным Росстата [1], среднегодовая численность занятых в экономике в 2021 г. составляла 70 817 936 человек, из них 12 795 861 человек – в секторе малого бизнеса (МБ). Таким образом, доля занятых в МБ – 18%.

Субъекты малого и среднего предпринимательства (МСП) зарегистрированы в Едином реестре субъектов МСП Федеральной налоговой службы (по Федеральному закону от 24.07.2007 № 209). Законодатель определил несколько критериев при классификации субъектов предпринимательства по объемам деятельности [2]. Так, к малым предприятиям относят предприятия со среднесписочной численностью от 16 до 100 человек и объемом выручки (балансовой стоимостью активов) 800 млн руб. Среднесписочная численность сотрудников микропредприятий – до 15 человек, объем выручки – до 120 млн руб.

Закон устанавливает также определенные требования к составу учредителей.

В ситуации пандемии COVID-19, усугубляемой экономическим кризисом, вызванным санкционным давлением, малый бизнес, безусловно, нуждается в государственной поддержке. На уровне Федерации и в регионах реализуется ряд антикризисных мер. Нестабильность внешней среды, экономико-политическая обстановка, изменения банковской системы, падение потребительского спроса вследствие сокращения реальных доходов населения создают угрозы развитию малого бизнеса в России.

Однако не только меры государственной поддержки способны придать импульс развитию малого бизнеса. Банковский сектор, понимая перспективность и прибыльность работы с корпоративным сегментом, также стремится к созданию оптимальных условий для ведения бизнеса (доступность кредитных ресурсов, стоимость банковского обслуживания и пр.).

Методы

В процессе исследования применялись деконструктивный и сравнительный методы, методы прикладного статистического анализа, системный подход.

Результаты

По данным на 15.07.2022 г., в Российской Федерации в Едином реестре субъектов МСП [3] учтено 5 748 713 предприятий, из них 96% составляют микропредприятия, 3,7% – малые предприятия, 0,3% – средние предприятия (табл. 1).

Необходимо отметить, что только 38% микро- и малых предприятий являются юридическими лицами, 62% предпринимателей предпочитают регистрироваться в качестве индивидуальных предпринимателей.

Для учета эффективности реализации в стране национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» [4] ФНС России ведет учет количества новых субъектов МСП на основе Единого реестра на 10-е число месяца, следующего за отчетным. Таким образом, проводится ежемесячный мониторинг динамики создания новых субъектов малого бизнеса, что свидетельствует о пристальном внимании со стороны государства к данному сектору экономики.

По данным специального доклада Президенту РФ «МСП/ПОСТКОВИД. Время для системных решений», подготовленного при участии Института экономики роста имени

Таблица 1

Количественные показатели сектора МСП*

Показатели	Индивидуальные предприниматели	Юридические лица	Итого
<i>Микропредприятия</i>			
Количество предприятий, ед.	3 505 316	2 011 668	5 516 984
Из них вновь созданные	н/д	н/д	653 770
Численность работников, чел.	1 979 885	5 401 150	7 381 035
Общее количество продукции и услуг, млрд руб.	2853	5084	7937
<i>Малые предприятия</i>			
Количество предприятий, ед.	29 022	184 811	213 833
Численность работников, чел.	733 936	5 230 541	5 964 477
Общее количество продукции и услуг, млрд руб.	57	1218	1275
<i>Средние предприятия</i>			
Количество предприятий, ед.	356	17 540	17 896
Численность работников, чел.	36 218	1 852 881	1 889 099
Общее количество продукции и услуг, млрд руб.	н/д	224	224
<i>Всего МСП</i>			
Количество предприятий, ед.	3 534 694	2 214 019	5 748 713
Численность работников, чел.	2 750 039	12 484 572	15 234 611
Общее количество продукции и услуг, млрд руб.	2910	6526	9436

* Составлено по данным <https://ofd.nalog.ru/index.html> (дата обращения: 15.07.2022).

П.А. Столыпина [5], который был основан на официальных статистических данных Росстата, доля МСП в ВВП страны составляет 20,8%, что заметно ниже аналогичного показателя в развитых странах (по данным национальных регуляторов: Китай – 60%, США – 56%, Германия – 43%, Япония – 55%, Израиль – 62,3%).

В 2021 г. Президентом РФ был подписан указ «О национальных целях развития Российской Федерации до 2030 года» [6]. Согласно документу, национальной целью является «достойный, эффективный труд и успешное предпринимательство». Достижение этой цели будет определять численность занятых в сфере МСП, включая индивидуальных предпринимателей и самозанятых, 25 млн человек. Кроме того, профильный национальный проект показателем успешной реализации называет долю МСП в ВВП страны 32,5%. Таким образом, сегодня стоит стратегическая задача развития малого бизнеса, оказания ему помощи, задача поддержки индивидуальной предпринимательской инициативы.

Индикатором, отражающим самочувствие микро-, малых и средних предприятий, является Индекс Опоры RSBI. Показатель агрегирован из 9 компонент: ожидания бизнеса, прибыль и продажи, цены реализации, себестоимость, кадры, клиентская база, доступность финансирования, запасы, инвестиции. О росте деловой активности свидетельствует значение

индекса более 50 пунктов, иначе – идет речь о снижении. На рис. 1 приведена динамика значений индекса RSBI по размерам бизнеса за период 2020–2022 гг.

Микропредприятия демонстрируют спад деловой активности на протяжении всего рассматриваемого периода: 43% респондентов отмечают снижение числа клиентов в 2022 г. Малый и средний бизнес преодолел спад активности и вышел в зону некоторого роста. Индексы всех размеров бизнеса оживились на фоне привлекательной кредитной ставки.

В современной ситуации на рынке банковских услуг обслуживание корпоративных клиентов формирует основной источник доходов коммерческих банков. Опираясь на официальные статистические данные Банка России [7], была визуализирована структура активов и обязательств банковского сектора страны по состоянию на 01.01.2022 г. (рис. 2).

По объему активов и обязательств корпоративные клиенты – крупнейшее направление, основа функционирования коммерческих банков, являющихся проводниками расчетных операций в экономике. Обеспечение расчетов банками повышает ликвидность рынков, снижает операционные расходы организаций, стабилизирует банковскую систему в целом. Вследствие этого расчетно-кассовое обслуживание (далее – РКО) занимает приоритетное место в деятельности коммерческих банков,

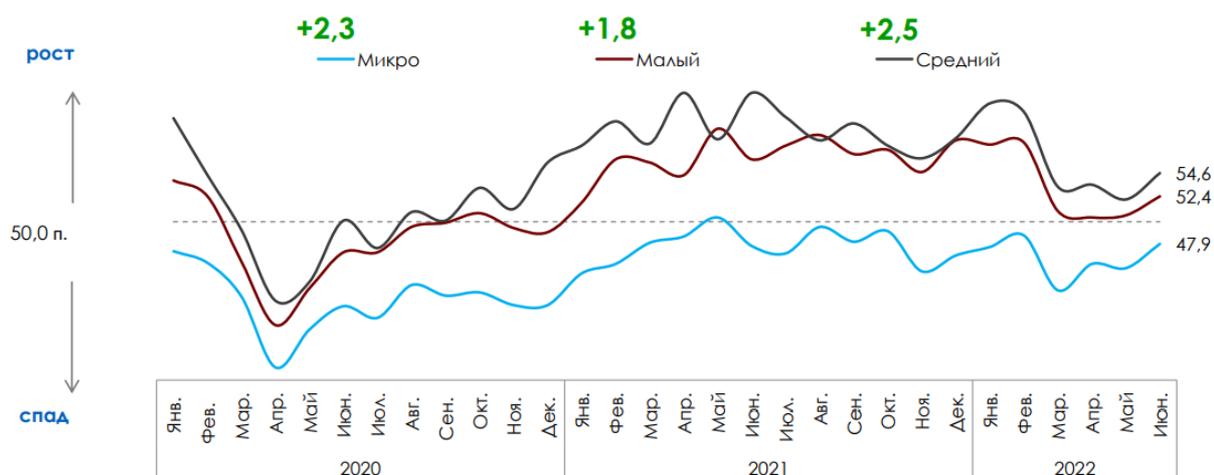


Рис. 1. Динамика индекса RSBI по размерам бизнеса*

* Индекс Опоры RSBI: результаты за июнь 2022 года. URL: <https://opora.ru/upload/iblock/54d/54d7d63d231c2ed7e48b03aa15fc1201.pdf> (дата обращения: 15.07.2022). С. 9.

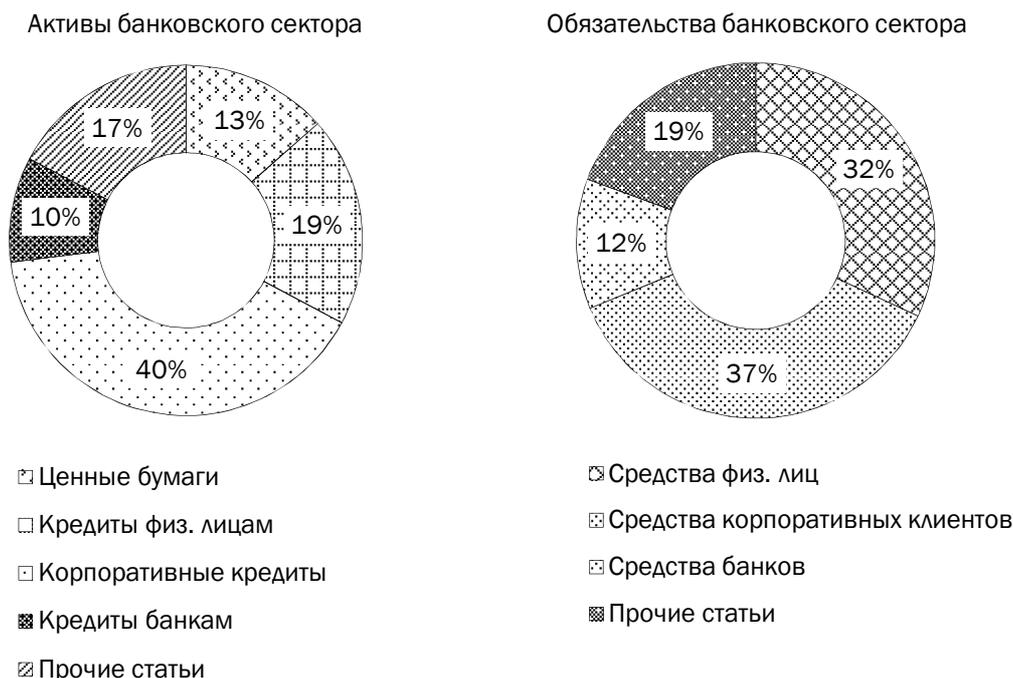


Рис. 2. Структура активов и обязательств банковского сектора РФ по состоянию на 01.01.2022 г.*

* Составлено по данным https://cbr.ru/statistics/bank_sector (дата обращения: 20.06.2022).

заинтересованных в привлечении юридических лиц. РКО юридических и физических лиц в банках включает открытие и ведение банковских счетов. Это классическая банковская операция наряду с вкладами и размещением этих средств от имени и за счет банка. Особую ценность представляют устанавливаемые в ходе проведения расчетно-кассового обслуживания деловые связи с клиентами, которые становятся заинтересованными и взаимовыгодными партнерами с банком.

Зачастую малые предприниматели не обладают достаточным объемом собственного финансирования на создание и организацию бизнеса. У них возникает необходимость поиска кредитных ресурсов и кредитных организаций, ими обладающих, возникает необходимость выбора «своего банка». При наличии серьезной конкурентной борьбы на банковском рынке в борьбе за корпоративного клиента банки разрабатывают пакеты комплексного обслуживания, не ограниченные только расчетно-кассовым обслуживанием и эквайрингом. В научной литературе об этом писали такие исследователи, как В.В. Поляков [8], А.А. Слепова [9] и др.

Л.В. Татаринова, Т.С. Яценко [10] определили комплексный пакет услуг как некий перечень банковских продуктов и услуг, предоставляемых малому и среднему бизнесу для обеспечения потребностей в банковском обслуживании за определенную стоимость. Для клиента банка приобретение комплексного пакета позволяет минимизировать расходы на банковское обслуживание, подобрать уникальную «под потребности» комбинацию услуг. Банк же увеличивает долю непроцентных доходов, переводит в разряд постоянных комиссионные доходы, увеличивает рентабельность на корпоративном сегменте, расширяет поле «лояльных» корпоративных клиентов.

Топ-10 банков по объему портфеля кредитов микро- и малому бизнесу на 01.01.2021 г. по данным РА «Эксперт» [11] представлен в табл. 2.

Первое место в рейтинге занимает ПАО Сбербанк, значительно превосходя ближайших конкурентов на рынке кредитования микро- и малого бизнеса. Так, совокупный портфель кредитов микробизнесу, принадлежащий топ-10 банков, составляет 1 613 913 млн руб., из них 65% приходится на долю ПАО

Топ-10 банков – кредиторов микро- и малого бизнеса*

№ п/п	Наименование банка	Портфель кредитов микробизнесу		Портфель кредитов малому бизнесу	
		Сумма, млн руб.	Темп прироста за 2020 г., %	Сумма, млн руб.	Темп прироста за 2020 г., %
1	Сбербанк	1 050 922	+11,9	641 405	+40,8
2	ВТБ	274 015	+46,1	281 469	+14,9
3	Россельхозбанк	115 663	-3,5	137 338	+39,9
4	МСП Банк	50 388	+27,7	22 200	+58,5
5	Промсвязьбанк	37 074	+135,4	53 191	+58,2
6	Совкомбанк	34 154	+93,2	17 762	+41,3
7	Ак Барс Банк	25 917	+10,4	13 973	-26,5
8	Центр-инвест	13 969	+10,7	10 331	-21,5
9	Россия	11 811	+55,8	9160	+15,8
10	ТКБ Банк	11 258	+43,6	9016	+19,2

* Составлено по данным https://raexpert.ru/rankings/bank/msb_2021_f/ (дата обращения: 26.12.2021).

Сбербанк. Совокупный портфель кредитов малому бизнесу, соответственно, 1 195 845 млн руб. и 54%.

ПАО Сбербанк, входящий в топ-5 системообразующих банков РФ, имеющий разветвленную филиальную сеть, включающую 14 080 подразделений в 83 субъектах РФ, 77 отделений и 11 территориальных банков. За 2020 г. клиентская база Сбербанка увеличилась почти на 3 млн человек, превысив впервые отметку 100 млн человек в 2021 г. Сегодня насчитывается 101,5 млн активных частных клиентов ПАО Сбербанк в России и 2,9 млн активных корпоративных клиентов (всего около 69,7% населения России). Стремительный рост количества клиентов обусловлен развитием экосистем банка.

В научной литературе предпосылки и особенности развития финансовых экосистем рассмотрены в работах В.В. Масленникова [12], А.Ю. Кулева [13], Н.Ю. Росинской [14] и других исследователей. Внедрение экосистемного подхода в деятельность кредитной организации является залогом конкурентоспособности предоставляемых услуг при наличии значительных ресурсов для создания и развития экосистемы. ПАО Сбербанк, безусловно, такими обладает. Экосистема Сбербанка является инновационной, т.е. самоорганизующейся, саморегулируемой и саморазвивающейся открытой системой с мощными входными потоками клиентов, стоимости, информации, ресурсов, инноваций [15].

ПАО Сбербанк имеет самую широкую сегментацию клиентов и ориентированных на них услуг. При этом 90% всех корпоративных клиентов являются отнесенными к сегменту микро- и малого бизнеса, который приносит Сбербанку пятую часть прибыли корпоративного блока (21%) [16].

Необходимо заметить, что банки могут корректировать диапазоны границ величины бизнеса клиента в зависимости от размера годовой выручки. Сбербанк использует размер годовой выручки клиента в качестве основного критерия сегментации и самостоятельно корректирует распределение клиентов между сегментами. С 1 января 2022 г. корпоративный клиент относится к микробизнесу при размере годовой выручки до 60 млн руб., к малому бизнесу – от 60 до 400 млн руб. с учетом падения доходов в реальном секторе экономики.

Количество активных клиентов малого бизнеса, согласно статистике ПАО Сбербанк и данным Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства, представлено на рис. 3.

Так, 38,2% микро- и малых предприятий являлись активными клиентами ПАО Сбербанк на 01.01.2019 г. На аналогичную дату 2022 г. количество таких составило уже 47,9% (+9,7 п.п.). Эти цифры отражают системную работу данного финансового учреждения по разработке комплексного пакета банковских услуг для предприятий сектора МСП.

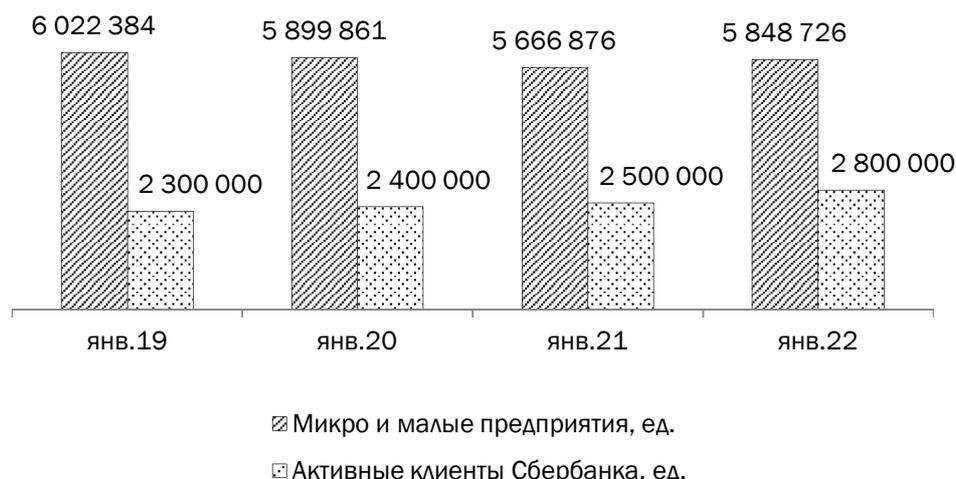


Рис. 3. Динамика количества активных клиентов сектора микро- и малого бизнеса за период 2019–2022 гг.*

* Составлено по данным <https://ofd.nalog.ru/index.html>, <https://www.sberbank.ru> (дата обращения: 15.07.2022).

О.С. Рудакова отмечает, что внедрение комплексного пакета банковских услуг для МСП позволяет нивелировать риски банка при работе с данным сегментом предприятий [17], а именно:

- ◆ относительную непрозрачность ведения деятельности организации за счет частого отсутствия официальной статистической отчетности о деятельности хозяйствующего субъекта;

- ◆ затруднения при идентификации контрагентов субъекта МСП, что осложняет оценку рисков при взаимодействии банка с клиентом.

В табл. 3 систематизированы выгоды использования комплексного пакета банковских услуг для банка и субъекта МСП.

В настоящем исследовании изложена практика формирования комплексного пакета банковских услуг ПАО Сбербанк.

Для оптимизирования типизации бизнес-процессов банковского обслуживания микро- и малых предприятий ПАО Сбербанк выделя-

ется 9 типовых сегментов целевой аудитории субъектов МСП:

- 1) сдача в аренду недвижимости – небольшая компания, выступающая арендодателем жилой и нежилой недвижимости;

- 2) услуги – ресторанный бизнес, медицинские клиники, ателье, ремонт, салоны красоты, гостиницы;

- 3) розничная торговля – небольшая сеть магазинов одежды, сеть продуктовых магазинов, интернет-магазин товаров;

- 4) производство готовых изделий из сырья – мебели, кондитерских изделий и др.;

- 5) строительные-монтажные работы – исполнитель государственных заказов в сфере ремонта, прокладки связи;

- 6) грузовые и пассажирские перевозки – парк легковых (такси) или грузовых автомобилей от 5 до 10 машин;

- 7) оптовая торговля – медицинские комплекты, строительные материалы;

Таблица 3

Комплексный пакет банковских услуг: преимущества

Субъект	Преимущества
Субъект МСП	- Относительно низкая стоимость - Оптимальное планирование расходов на банковское обслуживание - Выбор наполнения комплексного пакета
Банк	- Верифицированное прогнозирование комиссионных доходов - Рост рентабельности деятельности - Снижение кредитного риска

8) животноводство, растениеводство – сельскохозяйственные фермы;

9) туристическая деятельность – туристические операторы и агенты, экскурсионные организации и пр.

У субъектов МСП одного типового сегмента одинаковые бизнес-процессы, что позволяет унифицировать предложение определенного комплекса банковских услуг для данного сегмента. Причем наблюдается постоянное расширение пакетных предложений бизнесу, включая появление бесплатных пакетов, что помогает МСП справиться с трудностями в период экономической турбулентности.

Одной из составляющих комплексного пакета банковского обслуживания для микро- и малых предприятий является расчетно-кассовое обслуживание. Оптимизация РКО кредитной организацией достигается за счет модернизации технологического оборудования, усовершенствования программного обеспечения, автоматизации процесса обслуживания клиентов. Данные меры позволяют существенно снизить трудоемкость процесса, сократить время получения услуг и преодолеть текучесть кадров низших звеньев персонала банка.

Для клиентов МБ важно дистанционное взаимодействие с банком через интернет-банкинг. В данном случае решением является повсеместное введение электронного документооборота, электронных подписей, усовершенствование систем удаленного банковского об-

служивания с применением технологий искусственного интеллекта, биометрии.

ПАО Сбербанк реализует стратегический план развития до 2023 года. Стратегия банка гласит: «Сбер – партнер для сохранения и роста бизнеса: растим доходы, сокращаем расходы, защищаем от рисков, помогаем в цифровой трансформации» [18]. Банк создает цифровую экосистему, основанную на принципах клиентоцентричности и технологичности.

Востребованным у малого бизнеса является сервис «Сбербанк Бизнес Онлайн». Клиент дистанционно осуществляет ведение платежей, контролирует движение средств на счетах и обращается за прочими банковскими услугами. Это дает существенный комфорт сопровождения операционной деятельности. Говоря о дистанционных сервисах, отметим, что в ПАО Сбербанк активно реализуется продукт экосистемы «Регистрация бизнеса и дистанционное открытие счета».

На рис. 4 представлены комплексные пакеты банковских услуг, которые предоставляются Сбербанком субъектам МСП.

В комплексные пакеты услуг для бизнеса «Легкий старт», «Набирая обороты» и «Полным ходом» входят нефинансовые сервисы экосистемы: «Юрист для бизнеса», «Бухгалтерия для ИП», «Работа.ру» и «Электронный документооборот».

Популярный у начинающих предпринимателей пакет «Легкий старт» является бесплатным.



Рис. 4. Комплексные пакеты услуг для малого бизнеса, предоставляемые ПАО Сбербанк*

* Составлено по данным <https://www.sberbank.ru> (дата обращения: 20.06.2022).

Сервис экосистемы – это бесплатный цифровой продукт для решения бизнес-задач в рамках комплексного пакета. Так:

- ◆ сервис «Юрист для бизнеса» – это сервис юридической помощи для защиты интересов клиента и его бизнеса;

- ◆ сервис «Бухгалтерия для ИП» – онлайн-сервис ведения бухгалтерского и налогового учета для ИП на упрощенной системе налогообложения;

- ◆ сервис «Работа.ру» – сервис для размещения вакансий без ограничения по времени с возможностью изменения ее описания по мере необходимости;

- ◆ сервис «Электронный документооборот» – предполагает электронный документооборот «клиент – банк» без ручного ввода данных для получения и отправки документов с кодами маркировки, для сдачи отчетности в государственные органы (ФНС РФ, ПФ РФ, ФСС, Росстат), а также бесплатную электронную подпись.

Аналитиками был отмечен повышенный интерес клиентов к нефинансовым сервисам.

Комплексные пакеты банковских услуг могут также включать услуги по ведению счета, внесению наличных средств на счет, электронные платежи, бизнес-карты к расчетному счету и другие услуги.

Оформив услугу в форме пакета, клиент банка экономит до 50% на стоимости обслуживания в банке. Стоимость пакета услуг зависит от частоты проведения транзакций по счету, объема финансовых транзакций, дополнительных услуг. В рамках любого комплексного пакета услуг ПАО Сбербанк клиенту бесплатно предоставляется доступ в интернет-банк «СберБизнес», безлимитно в электронном виде выдаются справки об операциях по счету и дубликаты выписки.

Обсуждение

Мировой тренд сегодня – цифровизация бизнеса. Перед предпринимателями встает проблема многозадачности, поэтому появле-

ние цифровых сервисов для автоматизации бизнес-процессов – закономерный итог развития высококонкурентного рынка банковских услуг.

Однако была выявлена проблема: растущее количество сервисов не помогало эффективнее выстраивать бизнес-процессы, пользователи терялись в многообразии функций и предпочитали привычные для них инструменты.

В обновленном цифровом банке ПАО Сбербанк клиенту больше не нужно переключаться между множеством сервисов. Были отобраны и оставлены самые релевантные сервисы, с помощью которых легко искать новых клиентов, работать с договорами и отслеживать денежные потоки. Если раньше предпринимателю приходилось ежемесячно совершать около 80 рутинных действий для эффективной работы, то теперь их количество сократилось до 4–5. СберБизнес автоматизирует бизнес-процессы и позволяет решать максимум задач, не покидая единую среду интернет-банка, что значительно экономит время владельца бизнеса и всех его участников.

Заключение

Малый бизнес, являясь важнейшим сектором экономики, в настоящее время преодолевает значительные трудности в результате действия объективных факторов пандемии и субъективных факторов, возникших после начала специальной военной операции на Украине. Государство, безусловно, оказывает мощную поддержку бизнесу. Значительный вклад в улучшение самочувствия бизнеса, в создание условий для открытия нового бизнеса вносит и банковский сектор. Формируемые цифровые банковские экосистемы способствуют облегчению ведения бизнеса, создают возможности доступа к кредитным ресурсам по приемлемой для бизнеса стоимости. Рассмотренный в настоящем исследовании пример комплексных пакетных предложений ПАО Сбербанк свидетельствует в пользу данного утверждения.

Список источников

1. Среднегодовая численность занятых в экономике (расчеты на основе интеграции данных) с 2017 г. URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/58994> (дата обращения: 20.06.2022).

2. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : федер. закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/25971> (дата обращения: 20.06.2022).
3. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. URL: <https://ofd.nalog.ru/index.html> (дата обращения: 15.07.2022).
4. Паспорт национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» : утв. Президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам (протокол от 24.12.2018 № 16). URL: <http://static.government.ru/media/files/qH8voRLuhAVWSJhIS8XYbZBsAvcs8A5t.pdf> (дата обращения: 20.06.2022).
5. МСП/ПОСТКОВИД. Время для системных решений : специальный доклад Президенту Российской Федерации, 2021. URL: <http://doklad.ombudsmanbiz.ru/2021/7.pdf> (дата обращения: 20.06.2022).
6. О национальных целях развития Российской Федерации до 2030 года : указ Президента РФ от 20.07.2020 г. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/63728> (дата обращения: 20.06.2022).
7. Банковский сектор : [статистика]. URL: https://cbr.ru/statistics/bank_sector (дата обращения: 20.06.2022).
8. Поляков В.В. Уточнение понятий «банковская услуга», «банковский продукт», «банковская операция» и «банковское обслуживание» // Материалы 68-й ежегодной научной конференции профессорско-преподавательского состава и докторантов, 20-й научной конференции аспирантов и 70-й научной конференции студентов и магистрантов (секции финансово-экономического факультета). Иркутск, 2009. Ч. 1. С. 211–216.
9. Слепова А.А. Пакетные предложения и тарифные планы как элементы комплексного банковского обслуживания предприятий малого и среднего бизнеса // Вестник университета (Государственный университет управления). 2014. № 1. С. 48–52.
10. Татарина Л.В., Ященко Т.С. Предоставление комплексного пакета банковских услуг для предприятий малого и среднего бизнеса // Baikal Research Journal. 2021. Т. 12, № 1.
11. Рэнкинги крупнейших банков, кредитующих МСБ. URL: https://raexpert.ru/rankings/bank/msb_2021_f/ (дата обращения: 26.12.2021).
12. Масленников В.В., Федотова М.А., Сорокин А.Н. Новые финансовые технологии меняют наш мир // Вестник Финансового университета. 2017. Т. 21, № 2. С. 6–11. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/novye-finansovye-tehnologii-menyayut-nash-mir> (дата обращения: 20.06.2022).
13. Каранатова Л.Г., Кулев А.Ю. Современные подходы к формированию инновационных экосистем в условиях становления экономики знаний // Управленческое консультирование. 2015. № 12. С. 39–46. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-podhody-k-formirovaniyu-innovatsionnyh-ekosistem-v-usloviyah-stanovleniya-ekonomiki-znaniy> (дата обращения: 20.06.2022).
14. Росинская Н.Ю. Тенденции развития финансового сектора, показатели устойчивости бизнес-экосистем и новые требования к менеджменту // Московский экономический журнал. 2019. № 3. С. 301–320. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-razvitiyafinansovogo-sektora-pokazateli-ustoychivosti-biznes-ekosistem-i-novye-trebovaniya-kmenedzhmentu> (дата обращения: 20.06.2022).
15. Яковлева А.К., Федулова Е.А., Салькова О.С. Оценка эффективности функционирования экосистемы ПАО «Сбербанк» // Финансы и кредит. 2019. Т. 25, № 10. С. 2304–2321. doi:10.24891/fc.25.10.2304.
16. ПАО «Сбербанк России». Годовой отчет, 2020. URL: https://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/_new_site/com/gosa2021/yr-sber-ar20-rus.pdf?_ga=2.245763524.1946581503.1626576157-33672633.1626576156 (дата обращения: 20.06.2022).
17. Рудакова О.С., Шахназарян Ю.А. Проблемные аспекты банковского обслуживания малого бизнеса // Банковские услуги. 2022. № 2. С. 30–35. doi:10.36992/2075-1915_2022_2_30.
18. СберБанк сегодня. Главная цель Стратегии 2023. URL: <https://www.sberbank.ru/ru/about/today> (дата обращения: 20.06.2022).

References

1. The average annual number of people employed in the economy (calculations based on data integration) since 2017. URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/58994> (date of access: 20.06.2022).
2. On the development of small and medium-sized businesses in the Russian Federation : Federal Law No. 209-FZ of 24.07.2007. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/25971> (date of access: 20.06.2022).

3. Unified Register of Small and medium-sized businesses. URL: <https://ofd.nalog.ru/index.html> (date of access: 15.07.2022).
4. Passport of the national project "Small and Medium-sized entrepreneurship and support of individual entrepreneurial initiative" : approved by the Presidium of the Presidential Council for Strategic Development and National Projects (Protocol No. 16 dated 24.12.2018). URL: <http://static.government.ru/media/files/qH8voRLuhAVWSJhIS8XYbZBsAvcs8A5t.pdf> (date of access: 20.06.2022).
5. SME/POSTCOVID. Time for system solutions : special report to the President of the Russian Federation, 2021. URL: <http://doklad.ombudsmanbiz.ru/2021/7.pdf> (date of access: 20.06.2022).
6. On the National Development Goals of the Russian Federation until 2030 : Decree of the President of the Russian Federation dated 20.07.2020. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/63728> (date of access: 20.06.2022).
7. Banking sector : [statistics]. URL: https://cbr.ru/statistics/bank_sector (date of access: 20.06.2022).
8. Polyakov V.V. Clarification of the concepts of "banking service", "banking product", "banking operation" and "banking service" // Materials of the 68th annual scientific conference of faculty and doctoral students, the 20th scientific conference of graduate students and the 70th scientific conference of students and undergraduates (sections financial- Faculty of Economics). Irkutsk, 2009. Part 1. Pp. 211–216.
9. Slepova A.A. Package offers and tariff plans as elements of integrated banking services for small and medium-sized businesses // Bulletin of the University (State University of Management). 2014. No. 1. Pp. 48–52.
10. Tatarinova L.V., Yaschenko T.S. Providing a comprehensive package of banking services for small and medium-sized businesses // Baikal Research Journal. 2021. Vol. 12, No. 1.
11. Ranking of the largest banks lending to SMEs. URL: https://raexpert.ru/rankings/bank/msb_2021_f/ (date of access: 26.12.2021).
12. Maslennikov V.V., Fedotova M.A., Sorokin A.N. New financial technologies are changing our world // Bulletin of the Financial University. 2017. Vol. 21, No. 2. Pp. 6–11. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/novye-finansovye-tehnologii-menyayut-nash-mir> (date of access: 20.06.2022).
13. Karanatova L.G., Kulev A.Yu. Modern approaches to the formation of innovative ecosystems in the conditions of the formation of the knowledge economy // Management consulting. 2015. No. 12. Pp. 39–46. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-podhody-kformirovaniyu-innovatsionnyh-ekosistem-v-usloviyah-stanovleniya-ekonomiki-znaniy> (date of access: 20.06.2022).
14. Rosinskaya N.Yu. Trends in the development of the financial sector, indicators of the sustainability of business ecosystems and new management requirements // Moscow Economic Journal. 2019. No. 3. Pp. 301–320. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-razvitiyafinansovogo-sektora-pokazateli-ustoychivosti-biznes-ekosistem-i-novye-trebovaniya-kmenedzhmentu> (date of access: 20.06.2022).
15. Yakovleva A.K., Fedulova E.A., Salkova O.S. Evaluation of the efficiency of the functioning of the ecosystem of Sberbank PJSC // Finance and Credit. 2019. Vol. 25, No. 10. Pp. 2304–2321. doi:10.24891/fc.25.10.2304.
16. PJSC Sberbank of Russia. Annual Report, 2020. URL: https://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/_new_site/com/gosa2021/yr-sber-ar20-rus.pdf?_ga=2.245763524.1946581503.1626576157-33672633.1626576156 (date of access: 20.06.2022).
17. Rudakova O.S., Shakhnazaryan Yu.A. Problematic aspects of small business banking // Banking services. 2022. No. 2. Pp. 30–35. doi:10.36992/2075-1915_2022_2_30.
18. SberBank today. The main goal of the Strategy 2023. URL: <https://www.sberbank.ru/ru/about/today> (date of access: 20.06.2022).

Информация об авторах

Е.А. Кандрашина – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры прикладного менеджмента, проректор по административной работе, врио ректора Самарского государственного экономического университета;

Е.Г. Репина – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры региональной экономики и управления, начальник управления по развитию образовательных программ Самарского государственного экономического университета;

А.Д. Тихонова – студент Самарского государственного экономического университета.

Information about the authors

E.A. Kandrashina – Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Applied Management, Vice-Rector for Administrative Work, Acting Rector of Samara State University of Economics;

E.G. Repina – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Regional Economics and Management, Head of the Department for the Development of Educational Programs of Samara State University of Economics;

A.D. Tikhonova – student of Samara State University of Economics.

Статья поступила в редакцию 20.07.2022; одобрена после рецензирования 27.07.2022; принята к публикации 02.08.2022.

The article was submitted 20.07.2022; approved after reviewing 27.07.2022; accepted for publication 02.08.2022.