

УДК 336.6

## **К ВОПРОСУ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ DIGITAL-BANKING СУБЪЕКТАМИ МСБ**

**Е.Ю. Верещагина<sup>1</sup>, М.Ю. Бурцев<sup>2</sup>**

<sup>1,2</sup>ФГБОУ ВО «Тверской государственной университет», г. Тверь

Целью статьи является рассмотрение возможностей использования Digital-Banking субъектами малого и среднего бизнеса в России. Сложность внедрения данного продукта на российский рынок обусловлена невозможностью использования в полной мере всех его преимуществ в условиях сложившейся практики работы отечественных предприятий малого и среднего бизнеса. Подчеркивается, что далеко не всем сферам бизнеса необходим данный продукт. Авторами выделены преимущества и недостатки данного сервиса. Сделан вывод, что данный механизм автоматизации наиболее подходит для организаций сферы услуг. Научная новизна полученных результатов заключается в расширении представлений о Digital-Banking, выявлении основных преимуществ и недостатков digital-продуктов, а также определении тех субъектов МСБ, для которых данный механизм автоматизации будет наиболее подходящим.

**Ключевые слова:** *digital-banking, автоматизация бизнеса, анализ бизнеса, российский рынок, финансовая политика государства.*

Digital-пространство стало неотъемлемой частью жизни современного человека. Им сегодня охвачены практически все сферы: магазины, операторы связи, социальные сети и различные мессенджеры. Для максимального удовлетворения потребностей клиентов в финансовых сервисах банки тоже должны быть готовы для работы в Digital.

В. Благирев (директор по digital ПАО «Ростелеком») отметил, что цель их digital-офиса – так «взломать» бизнес-процессы, чтобы они стали комфортными внутри для сотрудников компании, а также снаружи для клиентов.

Диджитализация в высшей степени – это предельная роботизация. Это, несомненно, является длительным процессом, и к достижению цели нужно идти постепенно. Если говорить о диджитализации на данном этапе развития общества, то этот процесс предполагает разворачивание всех процессов к клиенту (что и наблюдается в digital-банкинге). В результате достигается повышение эффективности за счет снижения постоянных издержек компании и себестоимости продукта, качественное построение коммуникации с покупателями или клиентами и т. д. Продукт должен быть удобным и гибким и делать клиента счастливым [1].

Отличный пример – это новый стартап Zelf. Уже более 100 тыс. пользователей оформили предварительный заказ на открытие счета в цифровом банке Zelf, чтобы осуществлять перевод денежных средств через

мессенджеры. Это является абсолютным рекордом по оформленным виртуальным картам.

Официальное открытие проекта состоялось 9 апреля 2020 г., и на данный момент число заявок на оформление карты превысило 100 тыс. человек. Данные виртуальные дебетовые карты Mastercard меньше чем за месяц завоевали рынок среди молодежи в странах Европы (Испания, Польша, Франция), а также в США.

Zelf – это банк, который даже не имеет своего приложения. Клиенты имеют возможность переводить средства через Facebook Messenger, Whatsapp, Viber и Telegram. В течение некоторого времени к необанку добавятся такие платформы как iMessage и Discord. Кроме того, клиенты банка также могут оплачивать свои онлайн и офлайн покупки через ApplePay и AndroidPay.

Процесс оформления виртуальной карты в любом из мессенджеров занимает не более 30 секунд – достаточно ввести имя и подтвердить номер телефона.

Основатель компании и CEO Zelf Эллиот Гойхман заметил, что 86 % экранного времени людей занято пятью основными приложениями, большинство из которых – это мессенджеры, и он решил сделать процесс отправки и получения денежных средств таким же лёгким, как отправка сообщений. С помощью быстрых голосовых команд, оплаты счётов по QR-кодам и многого другого любой человек без проблем быстро может произвести оплату.

Стартап не остановился на достигнутом и продолжает совершенствовать свою коммуникацию с клиентами. Zelf осуществляет поддержку клиентов через Discord, который востребован среди представителей молодого поколения. Сообщество в Discord контролирует сам основатель компании, и он же отвечает на все возникшие вопросы. Благодаря функциональной отдаче внутри сообщества, участники приглашают своих друзей присоединиться к Zelf, получают бонусы, участвуют в челленджах бренда в социальных сетях и помогают компании решить возникающие проблемы. По этой причине сообщество цифрового банка постоянно возрастает.

Финансовая модель Zelf исключает затраты на физические отделения банка, call-центры, адаптацию и поддержку приложения, а также на затраты, связанные с изготовлением и доставкой карт. Прибыль стартапа – это комиссионные отчисления платёжных систем и оплата за премиум-аккаунты. В течение 2020 г. стартап хочет начать осуществлять выдачу займов, выпуск кредитных карт и функцию выставления счетов для самозанятых.

Партнёрами Zelf в Европе являются Mastercard и Trezor, ведущей платформой – Bank-as-a-Service.

Среди зарегистрированных пользователей в цифровом банке уже достаточное количество россиян, и компания сейчас находится в поиске банка-партнёра в РФ.

Этот пример наиболее ярко описывает диджитализацию – разворачивание всех процессов к клиенту. Но не стоит забывать о рынке B2B, где автоматизация является очень важной составляющей.

Многие банки, такие как Сбербанк России, «Тинькофф-банк», банк «Открытие», «Райффайзенбанк», банк «Точка» и другие уже предлагают бизнесменам полностью автоматизировать процессы их предприятий.

Они помогают зарегистрировать юридическое или физическое лицо, открыть счёт для индивидуального предпринимателя или общества с ограниченной ответственностью буквально за два часа без посещения банка. Также у бизнеса появляется возможность работать без бухгалтера и кадровых служб (вся бухгалтерия автоматизирована и ведёт её сам банк). Например, для микробизнеса, состоящего из 1–2 человек, нанимать бухгалтера будет невыгодно, но кому-то все еще необходимо своевременно составлять отчеты, перечислять налоги и начислять зарплату сотрудникам. Служба онлайн-бухгалтерского учета помогает компаниям с решением этих проблем. Все документы, отчеты и счета будут храниться в облаке на сервере, и компания имеет к ним доступ в любое время, не беспокоясь о том, что они могут где-то потеряться.

Финансовые услуги также включают управление запасами и логистикой. Они легко интегрируются с кассовыми и банковскими приложениями, что позволяет легко анализировать товарные запасы, планировать покупки и размещать заказы на новые поставки. В то же время вся информация будет храниться в облаке, и пользователь может легко получить к ней доступ с любого устройства в любое время суток [2][3].

Работает данная система следующим образом [6]:

1. Введите Ваш ИНН – остальные данные подтягиваются автоматически.
2. Подключите интеграцию с расчётными счетами, онлайн-кассой и сервисами приема оплат, которые используете.
3. Подключите электронную подпись.
4. Загрузите данные по сотрудникам клиента – данные подтягиваются автоматически.

Многие банки также имеют полезную опцию, которая оценивает риски блокировки счета по предписанию ЦБ по 17 критериям. В реальном времени можно увидеть, есть ли угроза блокировки. Положительным моментом является подготовка банком еженедельных отчетов с вашими показателями по налоговой нагрузке, движению денег и работе с контрагентами [4].

Имеется также еще огромное количество небольших преимуществ, такие как «сбор выручки» (если имеется несколько розничных точек, продавцы смогут вносить выручку сами с помощью карты) и т. п., что в совокупности означает для предпринимателя практически на 100 % автоматизированный бизнес [5]. В табл. 1 (см. ниже) представлены преимущества и недостатки его digital-продуктов.

Таблица 1

Основные преимущества и недостатки digital-продуктов

Преимущества	Недостатки
Сервис формирует персональный налоговый календарь	Компании не доверяют сторонним организациям
Сервис автоматически отправляет отчеты в налоговые органы и фонды	Фирмы не имеют представления, как работает данная система
Сервис автоматически проверяет контрагентов и сверяет с ФНС	Малый и средний бизнес не всегда работает официально. При использовании данного продукта – работа по «серым» схемам практически невозможна.
Сервис формирует декларации и рассчитывает налоги	
Сервис автоматически заполняет первичные и кадровые документы	
Сервис автоматически отправляет платежи для оплаты в Интернет-банк	
Нет надобности иметь собственного бухгалтера (экономия на ФОТ)	

Данный продукт стал настоящей находкой для малого и среднего бизнеса. Вдобавок к этому, любая организация в совокупности с диджитал-банкингом может использовать другие облачные сервисы, которые могут помочь автоматизировать бизнес ещё больше. Некоторые из них:

1. Облачная CRM.

CRM-системы уже давно доступны не только крупным предприятиям, но и практически любым небольшим компаниям. Инновационные облачные сервисы представляют собой удобный конструктор, с помощью которого организация может настроить управление продажами под свою сферу бизнеса, а также автоматизировать рутинные процессы. Компания получает удобный настроенный инструмент для качественного взаимоотношения с клиентами.

Обычно облачные CRM имеют большое количество готовых интеграций с другими сервисами (например, с виртуальной АТС), что дополнительно увеличивает эффективность продаж.

2. Онлайн-кассы.

Торговые предприятия являются главными адептами облачных сервисов, использующие системы управления складом и мобильный эквайринг.

Если бизнес компании связан с курьерской доставкой товаров и выездом к покупателям, то она не может обойтись без мобильного эквайринга. Для этого необходимо беспроводное устройство, которое позволит принимать платежи по банковской карте в любое время и в любом месте.

Эквайринг с использованием обычного POS-терминала включает в себя следующие операции: банковская карта вставляется в кард-ридер, затем активируется система денежных переводов, вводится необходимая сумма для

ее подтверждения, а после перевода средств печатается квитанция – операция завершена.

Мобильный эквайринг осуществляется при помощи смартфона и подключенного кард-ридера. Этот ридер превращает смартфон в полноценный терминал для приема любых банковских карт, а также Apple Pay, Samsung Pay и Google Pay.

Для подключения онлайн-реестра продаж в любом крупном банке не требуется ежемесячной оплаты, сервис обычно берет небольшую комиссию за операции на карте.

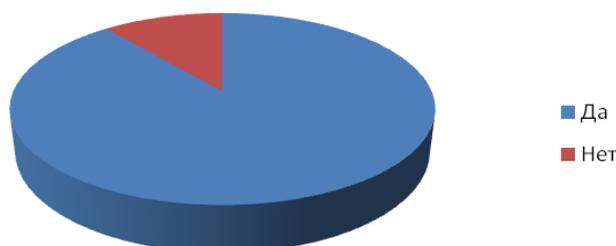
Также имеется большое количество иных облачных сервисов, которые в совокупности могут создать полностью автоматизированный бизнес.

Анализируя все преимущества и недостатки данного сервиса, становится понятно, что данный механизм автоматизации наиболее подходит для организаций сферы услуг. Для них это выгодно, так как практически все компании данной отрасли находятся на УСН, а также имеют сравнительно небольшой документооборот.

Авторами был проведен опрос среди хозяйствующих субъектов малого и среднего бизнеса на предмет, пользуются ли они digital-услугами. Для более точного анализа были опрошены хозяйствующие субъекты не только сферы услуг, но и относящиеся к другим видам деятельности, а именно:

1. Розничная продажа товаров через сеть Интернет.
2. Розничная продажа товаров через стационарные точки.
3. Ресторанный бизнес.
4. Строительные организации.
5. Производство и реализация алкогольной и безалкогольной продукции.
6. Реализация мясной и молочной продукции.
7. Производство пластмассовых плит, полос, труб и профилей.
8. Ремонт автотранспортных средств.
9. Мойка автотранспортных средств.
10. Онлайн-рекрутинговая компания.
11. Ремонт техники.
12. Организация праздников и мероприятий.
13. Гостиничный бизнес.

Всего было опрошено 28 организаций. Данные по опросу были следующими (рис. 1):



Р и с . 1. Использование организациями digital-банкинга

В ходе опроса было установлено, что только три организации из 28 используют в своём бизнесе интернет-банкинг: ресторанный бизнес, розничная и оптовая торговля одеждой и рекрутинговое агентство.

Эти организации отметили, что данный инструмент является очень полезным, и благодаря нему они смогли уменьшить свои издержки. Например, представители бизнеса сферы розничной и оптовой торговли одеждой отметили снижение издержек по фонду оплаты труда на 16 %, а также решение проблем, связанных с финансовой составляющей их бизнеса.

Опросы проводились среди предпринимателей Тверской и Московской областей. Отметим, что все три указанных вида бизнеса, которые используют digital-услуги, – являются московскими фирмами. Таким образом, данный инструмент является новым на рынке, и еще мало известен в регионах.

Назовем основные причины отказа от использования digital-банкинга (рис. 2).

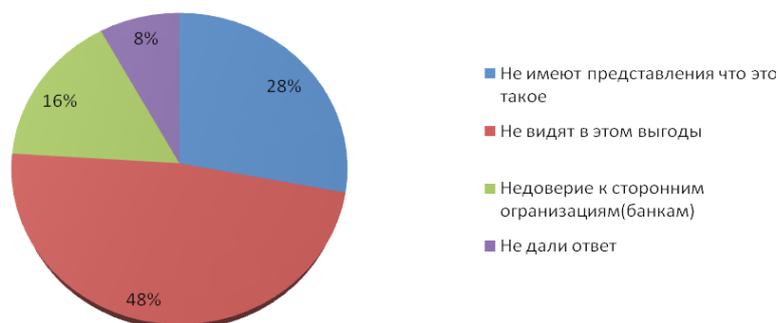


Рис. 2. Причины отказа от использования digital-банкинга

Основной причиной отказа от использования услуг digital-банков является то, что предприниматели не видят в этом никакой выгоды (48 %). Они не желают, чтобы данные бухгалтерского учета и информация о внутренних бизнес-процессах без надобности передавались третьим лицам. Также бизнесмены не доверяют сторонним организациям, в том числе и банкам (16 %). Но и многие бизнесмены просто не имеют понятия, что такое digital-банкинг и как он работает (28 %).

Таким образом, Digital-банкинг – это новый инструмент на российском рынке. Многие компании еще не понимают, что это за инструмент и как им пользоваться. Из тех компаний, которые имеют представление о данном инструменте, скептически относятся к подобной «автоматизации», поскольку она почти полностью открывает предпринимателя перед налоговыми органами и фондами, и многие предприниматели пока к этому не готовы.

Одним из факторов, вызывающим нежелание предпринимателей открыто показывать свои денежные потоки и отстранение от использования digital-инструментов, является выстроенная налоговая система в стране по отношению к малому бизнесу. Если организация полностью будет прозрачна, то шанс на дальнейшее развитие невелик. Несомненно, определенные меры со стороны государства оказывают положительное воздействие на развитие малого бизнеса, например, использование «налоговых каникул» для определённых видов деятельности.

Однако налоговая нагрузка остается чрезмерной для субъектов малого предпринимательства, поэтому им зачастую приходится работать по «серым» схемам, чтобы иметь какие-то шансы на существование.

Не менее важным достижением является активное обучение населения многим digital-процессам. Проводится огромное количество мероприятий, где специалисты разных сфер рассказывают о преимуществах диджитализации и то, как правильно использовать digital-механизмы в своей компании.

Полагаем, что оптимизация налогообложения субъектов малого и среднего бизнеса позволит изменить отношение предпринимателей к ведению деятельности, повысит открытость бизнеса и сделает его восприимчивым к внедрению инструментов совершенствования бизнес-процессов, в том числе digital-механизмов, в их деятельности.

### **Список литературы**

1. «Digital должен делать клиента счастливым» [Электронный ресурс]. Портал «banki.ru». URL: <http://www.banki.ru/news/interview/?id=9763258>
2. Моё дело. Интернет-бухгалтерия [Электронный ресурс]. URL: <https://www.moedelo.org>
3. Официальный сайт «Банк Открытие» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.open.ru/>
4. Официальный сайт «Точка Банк» [Электронный ресурс]. URL: <https://tochka.com/>
5. Официальный сайт «Тинькофф Банк» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.tinkoff.ru/>
6. Официальный сайт «Райффайзен Банк» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.raiffeisen.ru/>

### *Об авторах:*

ВЕРЕЩАГИНА Елена Юрьевна – старший преподаватель кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (Россия, Тверь, ул. Желябова, 33); e-mail: [eco\\_fic@mail.ru](mailto:eco_fic@mail.ru); т. +7 (4822) 77-83-84, ORCID: 0000-0002-9175-2018, Spin-код: 3120-4124.

БУРЦЕВ Михаил Юрьевич – студент 4 курса Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (Россия, Тверь, ул. Желябова, 33); e-mail: [burtsev97@mail.ru](mailto:burtsev97@mail.ru); т. +7-904-025-27-32, ORCID: 0000-0001-5466-5065, Spin-код: 6098-6750.

## **THE ISSUE OF DIGITAL-BANKING IN SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES**

**E.Yu. Vereshchagina<sup>1</sup>, M.U. Burtsev<sup>2</sup>**

<sup>1,2</sup> FSOBU VO “Tver state University”, Tver

The article analyzes the main aspects related to the use of Digital Banking by small and medium-sized businesses. The purpose of the study is to study Digital Banking, as it is a completely new phenomenon in the Russian market many companies do not know how it works. In general, only young businessmen know about the existence of this phenomenon and the specifics of its work. In the current reality, it is quite difficult to introduce this product

to the Russian market, since the peculiar system of business operation do not allow you to fully use all its advantages. Also, we should remember the fact that not all areas of business need this product. The authors identify all the advantages and disadvantages of this service and highlight the suitability of this automation mechanism in the service sector. The scientific novelty of the results is to expand the understanding of Digital Banking, which allows us to identify the main advantages and disadvantages of digital products, as well as to determine for which small and medium-sized businesses this automation mechanism will be most suitable.

**Keywords:** *digital-banking, business automation, business analysis, Russian market, financial policy of the state*

*About the authors:*

VERESHhAGINA Elena Jur'evna – senior teacher, Department of Finance, Institute of Economics and Management, Tver state University (33 Zhelyabova str., Tver, Russia); e-mail: [eco\\_fic@mail.ru](mailto:eco_fic@mail.ru)

BURCEV Mihail Jur'evich - 4th year student, Institute of Economics and Management, Tver state University (33 Zhelyabova street, Tver, Russia); e-mail: [burtsev97@mail.ru](mailto:burtsev97@mail.ru)

**References**

1. «Digital dolzhen delat' klienta schastlivym» [Jelektronnyj resurs]. Portal «banki.ru». URL: <http://www.banki.ru/news/interview/?id=9763258>
2. Mojo delo. Internet-buhgalterija [Jelektronnyj resurs]. URL: <https://www.moedelo.org>
3. Oficial'nyj sajt «Bank Otkrytie» [Jelektronnyj resurs]. URL: <https://www.open.ru/>
4. Oficial'nyj sajt «Tochka Bank» [Jelektronnyj resurs]. URL: <https://tochka.com/>
5. Oficial'nyj sajt «Tin'koff Bank» [Jelektronnyj resurs]. URL: <https://www.tinkoff.ru/>
6. Oficial'nyj sajt «Rajffajzen Bank» [Jelektronnyj resurs]. URL: <https://www.raiffeisen.ru/>