

УДК 332.14

**УСЛОВИЯ И ПРЕДПОСЫЛКИ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПЕРЕХОДА НА ПЛАТФОРМЕННУЮ ЭКОНОМИКУ****<sup>1</sup>Е.Ю. Присяч, <sup>2</sup>И.В. Васильева**<sup>1</sup> Гатчинский государственный университет, Гатчина, email: elena-pris@mail.ru<sup>2</sup> Санкт-Петербургский Гуманитарный Университет профсоюзов, Санкт-Петербург, email: montikora47@mail.ru

**Аннотация.** В последние годы мировой рынок все более серьезно относится к вопросам цифрового развития. Большое количество компаний добровольно или в соответствии с обязательными нормативными актами принимают меры по интеграции цифрового развития в свою бизнес-деятельность. Обладая сильной адаптивностью к рынку и проявляя большой интерес к альтернативным методам ведения бизнеса МСП добились хороших результатов в продвижении инноваций и распространении цифровых технологий. С помощью интернет-платформ малые и средние предприятия могут легче общаться и заключать сделки с клиентами по всему миру, сокращать количество промежуточных звеньев и снижать транзакционные издержки. Однако в условиях рыночной конкуренции, по сравнению с традиционными корпоративными организациями, онлайн-платформы сильно отличаются по своей организационной экологической среде, механизму функционирования, ценовому механизму и подходами к ценообразованию.

**Ключевые слова:** платформенная экономика, цифровые бизнес-процессы, цифровая трансформация бизнеса, стадии перехода МСП к платформенной экономике, цифровые технологии.

**CONDITIONS AND PREREQUISITES FOR DIGITAL TRANSFORMATION OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES AND TRANSITION TO A PLATFORM ECONOMY****<sup>1</sup>E.Y. Prisyach, <sup>2</sup>I.V. Vasileva**<sup>1</sup> Gatchina State University, Gatchina, email: elena-pris@mail.ru<sup>2</sup> Saint-Petersburg University of the Humanities and Social Sciences, St. Petersburg, email: montikora47@mail.ru

**Abstract.** In recent years, the global market has become increasingly serious about digital development. A large number of companies have taken measures to integrate digital development into their business activities voluntarily or in accordance with mandatory regulations. With strong adaptability to the market and great interest in alternative business methods, SMEs have achieved good results in promoting innovation and disseminating digital technologies. With the help of online platforms, small and medium-sized enterprises can more easily communicate and make transactions with customers around the world, reduce the number of intermediate links and reduce transaction costs. However, in the context of market competition, compared with traditional corporate organizations, online platforms are very different in their organizational ecological environment, operating mechanism, pricing mechanism and pricing approaches.

**Keywords:** platform economy, digital business processes, digital business transformation, stages of SME transition to the platform economy, digital technologies.

Дата поступления статьи в редакцию: 14.05.2025

Дата принятия статьи в печать: 20.06.2025

**Введение**

Платформенная экономика относится к коммерческой деятельности, осуществляемой через платформы, созданные третьими сторонами. Этими платформами могут быть платформы онлайн-покупок, платформы совместного использования ресурсов, платформы онлайн-аукционов и так далее. С помощью этих платформ потребителям легче находить нужные им продукты или услуги, и в то же время предприятиям легче продвигать и продавать свои собственные товары или услуги.

**Цель исследования**

Основной целью данного исследования является определение условий и предпосылок цифровой трансформации малых и средних предприятий (далее МСП) и их эффективного перехода на платформенную экономику.



### Материал и методы исследования

В ходе работы были изучены статистические отчеты, национальные проекты и стратегии России по цифровому развитию предпринимательства, электронные интернет-издания, результаты исследования авторского коллектива и данные цифровых платформ.

Автором использовались такие методы исследования как статистический анализ, абстрагирование, синтез, индукция, дедукция, формализация, описание, моделирование.

### Результаты исследования и их обсуждение

Цифровая трансформация МСП – это уже не просто инновация, а ключ к выживанию на динамичном рынке. Согласно статистическим данным, начиная с 2024 года, российские МСП стремятся повысить свою конкурентоспособность за счет цифровой трансформации, но в целом сталкиваются с такими проблемами, как недостаточные профессиональные знания, ограниченные средства и проблемы безопасности данных.

По данным открытой площадки о цифровых технологиях в Москве «ICT.Moscow», в 2022 году индекс цифровизации российского бизнеса (BDI) имел значение 52 [2]. Из них к основным направлениям цифровой трансформации относят:

1. Каналы передачи и хранения информации – 63.
2. Интеграция цифровых технологий – 66.
3. Использование интернет инструментов – 62.
4. Информационная безопасность – 42.
5. Человеческий капитал – 29.

С 1 февраля 2022 года предприниматели, самозанятые и те, кто мечтает о своем бизнесе, получили доступ к «Цифровой платформе МСП» – государственной платформе поддержки, предлагающей широкий спектр возможностей для бизнеса [8].

Анализ цифровизации малого и среднего бизнеса в России в этот период показывает, что 16% компаний достигли высокого уровня, 72% показали средний уровень, в то время как 12% имели более низкие цифровые уровни [2].

В 2023 году цифровая платформа привлекла большое количество новых пользователей. К концу этого года их число превысило 670 тысяч, что в два раза больше, чем в предыдущий год (320 тысяч).

По состоянию на 29 мая 2025 года, с момента запуска цифрового профиля для бизнеса на МСП РФ, представители малого и среднего бизнеса активно использовали его, обратившись к данным профиля свыше 800 тысяч раз для получения поддержки и доступа к необходимым услугам [4]. Как считают аналитики, темпы прироста цифровой трансформации российского бизнеса составят в этом году 10 и более процентов.

Реализация стратегических направлений в области цифровизации бизнеса, заявленных в Национальной программе «Цифровая экономика Российской Федерации» (завершена 31 декабря 2024 года) и Национального проекта «Экономика данных и цифровая трансформация государства» зависит от внедрения цифровых платформ для удовлетворения потребностей правительства, предприятий и общества. Основная проблема информатизации связана с низким уровнем внедрения отечественных разработок и недостаточным уровнем кадровой поддержки, в основном из-за непонимания возможностей и преимуществ существующих платформ. Разработчикам не хватает ресурсов и навыков для продвижения своих продуктов.

Чтобы эффективно подобрать цифровую стратегию, предприятию необходимо провести всесторонний анализ внутренней и внешней среды, сформировать концепцию и цели модернизации. Для этого необходимо:

1. Провести качественный и количественный анализ внутренней деятельности предприятия, выявить основные потенциалы и точки роста.
2. Определить угрозы и возможности внешней среды, сравнить свою деятельность с показателями наиболее успешных конкурентов.
3. Выбрать направления инновационного развития и подобрать соответствующие им цифровые технологии.
4. Начать внедрять цифровые технологии поэтапно, чтобы точно контролировать затраты. Например, сначала можно включить в рабочий процесс облачные инструменты совместной работы, чтобы повысить эффективность труда команды, а затем рассмотреть возможность импорта ERP-или CRM-систем для оптимизации операционных процессов.

5. Привлечь во внутренние процессы государственные ресурсы для снижения риска недоинвестирования: активно искать программы субсидирования и займы, предоставляемые правительством для снижения финансового давления, и подавать заявки на них. Эффективное использование субсидий на направления цифровой трансформации, предоставляемых правительством, может снизить порог для ранних инвестиций. Одновременно с этим можно участвовать в бесплатных консультационных курсах по цифровой трансформации, организуемых правительством, получать профессиональные консультации, снижать риски модернизации и изучать новейшие цифровые инструменты и стратегии.

6. Начинать с малого. Накопление положительного опыта позволит со временем выбирать проекты, которые оказывают большее влияние на бизнес и обеспечивают более высокую рентабельность инвестиций в качестве отправной точки. Например, создание платформы онлайн-продаж или оптимизацию процесса онлайн-обслуживания клиентов. После достижения определенного уровня успеха на рынке он будет постепенно распространяться на другие аспекты цифровой деятельности. Это даст возможность предприятию использовать успешные решения в качестве фундамента для продолжения инвестиций в цифровую экономику и постепенного создания совершенной для предприятия цифровой бизнес-модели.

Многие малые и средние предприятия ошибочно полагают, что цифровую трансформацию необходимо осуществить немедленно, и вкладывают огромные суммы денег в приобретение всего необходимого оборудования, программного обеспечения и услуг. На самом деле, это нерационально. Успешная стратегия цифровой трансформации должна быть сосредоточена на поэтапных инвестициях, начиная с проектов, которые оказывают наибольшее влияние на бизнес и приносят наибольшую отдачу. Такое поэтапное планирование поможет эффективно контролировать затраты, снизить риск ранних инвестиций и позволит предприятиям видеть четкие результаты на каждом этапе. В результате повысится уверенность предприятия в долгосрочных и непрерывных инвестициях.

Переход МСП на новую модель ведения бизнеса можно описать следующими стадиями (см. рис.1).



Рис. 1. Стадии перехода МСП на платформенную экономику

Источник: составлено автором.

Рассмотрим ресурсы, которые доступны МСП для цифровой трансформации:

1. Финансовые субсидии. Для стимулирования цифровой трансформации МСП государство предоставляет прямые финансовые субсидии. Размер и условия финансирования определяются индивидуально для каждого проекта, в зависимости от отрасли, этапа реализации и целей (например, внедрения облачных решений, создания e-commerce платформ или повышения уровня информационной безопасности). Компаниям, заинтересованным в получении субсидии, необходимо внимательно следить за объявлениями о конкурсах и тщательно готовить аргументированные заявки.

2. Консалтинг. Некоторые государственные программы предоставляют бесплатные или недорогие консультационные услуги, помогающие компаниям пройти путь цифровой трансформации, начиная с оценки потребностей и заканчивая разработкой стратегии, адаптированной к уникальным условиям бизнеса.

3. Информационные платформы. Создано множество онлайн-платформ, объединяющих информацию о ресурсах, доступных для цифровой трансформации МСП: субсидии, курсы, консультации и многое другое. С помощью этих платформ компании могут легко запрашивать соответствующую информацию и находить подходящие для них ресурсы.

4. Техническая поддержка. Государство и бизнес-инкубаторы оказывают всестороннюю техническую поддержку по различным каналам, таким как предоставление льготных решений для облачных платформ, оказание помощи компаниям в импорте соответствующего программного обеспечения и т.д.

5. Обучение и переобучение. Существует множество бесплатных или недорогих курсов, связанных с цифровым бизнесом, охватывающих облачные приложения, анализ данных, цифровой маркетинг и другие области. Эти курсы могут расширить цифровые возможности корпоративных сотрудников, позволить компании самостоятельно осуществлять цифровую трансформацию и снизить ее зависимость от внешних консультантов.

К ключевым направлениям цифровой трансформации МСП, которые определяют конкурентоспособность российского бизнеса в 2025 году можно отнести [3]:

– внедрение технологий искусственного интеллекта (ИИ) в различные секторы экономики, такие как логистика, промышленность, медицина и государственное управление, которое по прогнозам аналитиков, приведет к росту российского технологического рынка до 10-15 миллиардов рублей;

– облачные решения: среднегодовой рост облачных платформ для российских провайдеров составляет 15-20%;

– кибербезопасность: в сфере кибербезопасности прогнозируется появление новых компаний и рост финансирования исследований и разработок, включая государственные инвестиции;

– цифровая трансформация государственного управления, которая проявляет себя через существенный прогресс в разработке единой цифровой платформы для обмена данными между государственными органами и ведомствами;

– разработка отраслевых приложений (Industry 4.0), способствующих повышению спроса на Интернет вещей, систем SCADA, прогнозирующую аналитику и роботизацию производственных процессов.

Приведем некоторые примеры российских платформ, используемых в разных сферах бизнеса [1, с.13]:

1. Маркетплейсы и агрегаторы услуг: «Яндекс», Wildberries, Ozon.

2. Классифайды (своего рода доски объявлений): «Авито», «Юла», «Домклик», «Циан».

3. Шеринговые платформы: «Яндекс драйв», «Делимобиль», «Ситимобиль».

4. Платформы для рынка труда: «HH.ru», «You do», «Superjob», «Freelance».

5. Финтех-решения и краудфандинг: система быстрых платежей, приложения «ВТБ», «Сбера», «Т-Банка».

6. Информационно-справочные платформы и госплатформы: «Яндекс карты», «Госуслуги», «Mos.ru».

Платформенная экономика обладает огромным потенциалом для стимулирования экономического роста в будущем:

1. Достоинством платформенной экономики является ее саморегулируемость. Так, традиционные бренды и платформы отличаются в подходе к взаимодействию с внешней средой. Традиционный маркетинг ориентирован на клиента, в то время как бизнес-платформы должны привлекать как клиентов, так и поставщиков. Только принимая во внимание обе стороны, можно обеспечить устойчивое развитие и прибыльность платформы. Успех платформы зависит от поддержания баланса между этими двумя группами, что можно назвать «золотым сечением» любого бизнеса. Если это соотношение нарушено, то

будет иметь место отрицательный побочный эффект, когда количество пользователей на одной стороне платформы чрезмерно увеличивается (уменьшается), что приводит к нарушению оптимального баланса, необходимого для поддержания здоровой экосистемы платформы. Это, в свою очередь, негативно скажется на пользователях, с другой стороны. Если же условие поддержания оптимального баланса соблюдается, то между группами происходит одновременное увеличение числа потребителей и поставщиков. В результате такого процесса наступает положительный сетевой эффект как внутри каждой группы, так и между ними.

2. Платформы B2B дают возможность компаниям эффективно руководить всеми бизнес-процессами, начиная от поставок материалов и заканчивая продажей готового продукта, своевременно подстраиваясь под изменения на рынке. Такой инструмент расширяет бизнес-горизонты и позволяет предоставлять комплексные услуги клиентам.

3. Цифровые бизнес-платформы усиливают деловую интеграцию, позволяя компаниям создавать стратегические отраслевые или межотраслевые альянсы для эффективного обмена информацией, технологиями, каналами сбыта. Компании, входящие в такой альянс, снижают затраты на освоение рынка и расширяют круг потребителей своего продукта.

4. Цифровая трансформация бизнеса МСП подразумевает наряду с полной занятостью гибкий трудовой график, частичную занятость, использование инструментов удаленной работы для решения профессиональных задач. Расширяются возможности для трудоустройства и самореализации отдельным социальным категориям граждан, таким как студенты, люди с ограниченными возможностями, родители в декретном отпуске, работающие пенсионеры.

5. Платформенные бизнес-стартапы способствуют расширению международного рынка. Компании, участвуя в важных международных выставках, организуя трансграничные деловые контакты, связывая местные образовательные учреждения и ресурсы технопарков помогают себе выйти в мир и наладить процессы международного сотрудничества и инвестирования.

6. Доступные по цене вычислительные мощности, модели предварительного интеллектуального программного обучения и другие системные ресурсы программного обеспечения стимулируют малые предприятия к коммерциализации продуктов с искусственным интеллектом.

7. Цифровые сервисные продукты и решения, организованные по принципу «компактность – быстрота – удобство – точность» позволяют МСП продвигать инновации в виде услуг на основе подписки, индивидуальных сервисов и других моделей бизнес-процессов.

Отсюда следует, что цифровая трансформация и переход на платформенную экономику стимулирует МСП улучшать качество и эффективность поставок, повышать гарантийное обслуживание, максимизации эффективности ввода и вывода ресурсов предприятия, оптимизации и адаптации к изменяющимся условиям спроса и предложения на услуги цифровых бизнес-платформ.

Внедрение цифровых решений российскими компаниями может повысить экономическую эффективность, в частности [6]:

– В промышленном секторе к концу 2025 года ожидается, что время простоя производственных мощностей сократится на 45%; произойдет ускорение окупаемости инвестиций в промышленные предприятия на 30%; благодаря внедрению предиктивной аналитики для мониторинга состояния высокотехнологичного оборудования затраты на обслуживание высокотехнологичной продукции сократятся на 40%.

– В агропромышленном секторе на данный момент 7 из 10 компаний инвестируют в цифровую инфраструктуру, включая внедрение систем ERP, решений для управления производством и складом, а также промышленных технологий IoT. Однако инвестиции в эти сферы составляют всего 1% от общего объема инвестиций.

– Цифровые технологии стали ключевым фактором инновационного роста в розничной торговле, что достигается благодаря ее гибкости и адаптивности. Это подтверждается широким использованием CRM-систем (77%), автоматизации (63%) и инструментов анализа больших данных (47%) в отрасли.

– По оценкам экспертов НИУ ВШЭ, к 2030 году внедрение цифровых технологий может повысить производительность труда в обрабатывающей промышленности на 15–20%.

– Российские компании являются лидерами в области кибербезопасности, предлагая передовые решения по защите данных. Ожидается, что к 2027 году объем российского рынка кибербезопасности вырастет до 559 млрд рублей, причем большую часть (95%) будут контролировать российские поставщики.

– В настоящее время получение актуальной информации и совершенствование предпринимательских навыков имеют стратегическое значение для развития любого предприятия. Поэтому спрос на бизнес-образование продолжает расти: знания позволяют предпринимателям минимизировать издержки,

избегать незаметных ошибок и находить новые точки роста. Согласно аналитике, 71% предпринимателей заметили положительные изменения в своем бизнесе после прохождения тренинга, а 40% предпринимателей прошли обучение за последние три года.

Из перечисленного выше следует, что цифровая трансформация открывает огромные возможности для бизнеса: от создания привлекательного имиджа и укрепления позиций на рынке до повышения операционной эффективности и улучшения обслуживания клиентов. Благодаря анализу данных в реальном времени цифровизация позволяет принимать МСП взвешенные бизнес-решения.

Несмотря на массу положительных эффектов, у платформенной экономики есть ряд недостатков:

1. Финансовые отношения между владельцем (оператором) платформы и пользователем не в достаточной степени определены и защищены законодательством.

Развитие платформенных алгоритмов позволило владельцам платформ получать ключевые ресурсы при довольно низких транзакционных издержках без необходимости их интеграции в организационную структуру. Это позволяет им избежать увеличения затрат на управление и сохранить пропорциональность между уровнем риска бизнеса и потенциальными возможностями. Финансовая нагрузка при этом не всегда обоснованно перекладывается на пользователя платформы.

2. Проблемы со свободой конкуренции, вызванные экономикой платформ.

Зависимость пользователей от платформ создает ситуацию, в которой владельцы (операторы) могут легко злоупотреблять своим положением, доминируя над ресурсами пользователей и осуществляя над ними контроль. Кроме того, владельцам (операторам) платформ не нужно нести управленческие издержки (такие как нормативные ограничения и надзор), присущие традиционными предприятиями, что является предпосылкой для развития недобросовестной конкуренции. С одной стороны, неупорядоченное конкурентное поведение нарушает бизнес-экологию. С другой, некоторые платформы взимают широкий спектр сборов, таких как комиссии, плата за техническое обслуживание, плата за маркетинговое продвижение и т.д. При этом методы расчета сложны, а сборы непрозрачны. Кроме того, существуют необоснованные методы взимания платы, такие как взимание платформой платы только за несервисные услуги и передача сборов, которые должна нести сама платформа.

3. Трудности с налогообложением владельцев бизнес-платформ.

В настоящее время большинство операторов экономических платформ являются зарубежными компаниями, предоставляющими услуги в Интернете. Их доход в основном поступает от платы за использование платформы, платы за рекламу и т.д. Российское налоговое законодательство не в полной мере адаптировано к такому виду бизнеса, что дает возможность владельцам платформ скрывать доходы. Такого рода административный надзор призван не препятствовать инновациям, а побудить платформу отказаться от краткосрочного мышления, ориентированного на получение прибыли, и обратиться к устойчивой модели: продавцы получают прибыль, практикующие специалисты – гарантии, потребители – доверие, а государство – налоги.

4. Помимо модернизации оборудования и систем, цифровая трансформация также требует активных инвестиций в НИОКР. Если предприятие не может постоянно оптимизировать свои продукты или услуги и вносит лишь некоторые коррективы в функциональность, внешний вид или упаковку, ему будет трудно по-настоящему удовлетворить разнообразные потребности рынка.

5. Серьезной проблемой для МСП является нехватка квалифицированных кадров. Поскольку молодые люди, как правило, проявляют больший интерес к сфере цифровых технологий, они часто отдают приоритет трудоустройству в крупных компаниях или цифровых стартапах, в результате чего малые и средние предприятия оказываются в невыгодном положении. Если же предприятию удастся набрать весь необходимый квалифицированный персонал, то при отсутствии в организации механизмов мотивации труда, возможности переобучения и карьерного роста удержать молодых специалистов будет довольно трудно.

6. В области обеспечения конфиденциальности данных и защиты информации со стороны цифрового бизнеса также наблюдаются серьезные проблемы. Владельцы (операторы) бизнес-платформ могут собирать персональные данные своих потребителей, не ставя их об этом в известность. Это приводит к потере или утечке информации, несанкционированному доступу к ней, возможной дискриминации пользователей.

Таким образом, внедрение цифровых бизнес-моделей в традиционное предпринимательство не только расширяет возможности для реализации потенциалов развития, но и порождает ряд проблем, требующих эффективного и взвешенного решения.

## Выводы

В заключение следует отметить, что в быстро меняющейся экономической среде при усилении рыночной конкуренции и постоянно изменяющихся потребительских предпочтениях обеспечить и удержать свои конкурентные позиции предприятиям МСП довольно трудно. А сформировать конкурентное преимущество только с помощью традиционных бизнес-решений просто невозможно. Для успешного перехода МСП на платформенную экономику ключевыми являются следующие факторы: интеграция современных технологий, прежде всего облачных сервисов и больших данных; разработка гибких бизнес-моделей, ориентированных на удовлетворение изменяющихся потребностей клиентов; обеспечение высокой степени сетевой безопасности для защиты данных пользователей; постоянное обучение и переподготовка кадров для работы в новой цифровой среде. Эти элементы помогают предприятиям эффективно конкурировать в условиях новой экономики. Эффективная цифровая трансформация предпринимательской деятельности требует организационной перестройки и стратегического планирования во всех аспектах бизнеса. Следует грамотно и взвешенно подходить к задаче выбора и внедрения во внутреннюю среду компании современных цифровых технологий и платформенных инструментов. Улучшая существующие бизнес-процессы и рационально используя имеющиеся ресурсы, мотивируя труд работников и повышая производительность труда предприятия МСП формируют лифт роста и расширяют рыночные перспективы, усиливают свое конкурентное положение и укрепляют социальные связи с потребителями и партнерами.

## Литература

1. Абдрахманова Г. И., Гохберг Л. М., Демьянова А. В. и др. Платформенная экономика в России: потенциал развития: аналитический доклад / под ред. Л. М. Гохберга, Б. М. Глазкова, П. Б. Рудника, Г. И. Абдрахмановой; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: ИСИЭЗ ВШЭ, 2023. 72 с.
2. Индекс цифровизации малого и среднего бизнеса в 2022 году. Открытая площадка о цифровых технологиях в Москве «ICT.Moscow». [Электронный ресурс]. URL: <https://ict.moscow/analytics/indeks-tsifrovizatsii-malogo-i-srednego-biznesa-2022/> (дата обращения 27.05.2025).
3. Как цифровизация меняет бизнес в России// ТЕХФОРВАРД. [Электронный ресурс]. URL: <https://techforward.ru/news/cifrovaya-transformatsiya-biznesa-v-rossii> (дата обращения 27.05.2025).
4. КМСП: Цифровым профилем на МСП. РФ воспользовались более 800 тыс. предпринимателей// Курс дела. [Электронный ресурс]. URL: <https://kursdela.biz/news/2025-05-29/kmsp-tsifrovym-profilem-na-msp-rf-voispolzovalis-bole-800-tys-predprinimateley-5401517> (дата обращения 28.05.2025).
5. Стратегия цифровой трансформации обрабатывающих отраслей промышленности в целях достижения их «цифровой зрелости»: до 2024 года и на период до 2030 года. [Электронный ресурс]. URL: <https://minpromtorg.gov.ru/storage/797ced43-043d-4b4e-b72b-3d36984adbc7/documents/3a3eaba0-c6e7-4094-ad3a-5bbf8f3048ce/1bde905b-0eae-45d4-81e9-37bc043f8311.pdf> (дата обращения 28.05.2025).
6. Ураган данных. Как проходит цифровая трансформация российского бизнеса в 2024 году// СберПро. [Электронный ресурс]. URL: <https://sber.pro/publication/uragan-dannih-kak-prohodit-tsifrovaya-transformatsiya-rossiiskogo-biznesa-v-2024-godu/> (дата обращения 27.05.2025).
7. Цифровая трансформация России до 2030 года // Политика и общество. [Электронный ресурс]. URL: <https://politicana.ru/politics/domestic/digital-transformation-2030/> (дата обращения 28.05.2025).
8. Цифровая платформа МСП.РФ. Государственная платформа поддержки предпринимателей, самозанятых и тех, кто планирует начать свой бизнес. [Электронный ресурс]. URL: [https://xn--11agf.xn--p1ai/?utm\\_source=special\\_five&utm\\_medium=cpc&utm\\_campaign=brand&yclid=7196170525530390527](https://xn--11agf.xn--p1ai/?utm_source=special_five&utm_medium=cpc&utm_campaign=brand&yclid=7196170525530390527) (дата обращения 28.05.2025).