

Министерство образования и науки Российской Федерации

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО»

Кафедра экономической теории
и национальной экономики

**Развитие предпринимательства в сфере банковских услуг
(на примере ИП Смирнов Андрей Павлович)**

АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ

Студентки 4 курса 463 группы
направления 38.03.01 «Экономика»
профиль «Экономика предпринимательства»
экономического факультета
Адаевой Ксении Юрьевны

Научный руководитель

к.э.н., доцент

Е.В. Огурцова

подпись, дата

Зав. кафедрой

к.э.н., доцент

Е.В. Огурцова

подпись, дата

Саратов 2017

Введение. Актуальность темы работы заключается в том, что финансово-кредитные организации, выступая в роли финансовых посредников, аккумулируют и трансформируют сбережения одних экономических субъектов в кредиты другим субъектам, а это означает, что от того, насколько правильно будет организовано развитие банковских продуктов и услуг, будет зависеть функционирование экономики страны в целом.

Несмотря на сложившуюся геополитическую ситуацию в стране, а также происходящие мировые финансовые кризисы, банковский бизнес в Российской Федерации развивается и совершенствуется, возрастает конкуренция между банками по предоставлению обширного перечня банковских услуг.

Современный банк – это субъект предпринимательства, осуществляющий профессиональное управление денежными ресурсами (собственными и клиентскими), выполняющий многочисленные функции в экономике: кредитную функцию, функцию инвестиционного планирования, функцию платежей и расчетов, сберегательную, функцию управления потоками наличности, брокерскую, функцию банковского инвестора (или андеррайтера), страхования, трастовую функцию и т.д.

На сегодняшний день широкий спектр услуг предлагается многими банками, при этом перечень этих услуг быстро растет. Так ежегодно появляются новые разновидности займов и депозитов. Возникают и новые виды их деятельности – страхование, торговля ценными бумагами и т.п. В первую очередь это связано с усилением конкуренции со стороны других финансовых организаций, повышением клиентского спроса и технологическими переменами. Таким образом, выстраивая свою политику по отношению к предложению услуг клиентам, целый ряд банков превратился в так называемые «супермаркеты», в которых клиенты могут удовлетворить практически все свои потребности в финансовых услугах. В свою очередь массовость обслуживания стала предпосылкой выделения

«розничного бизнеса» из комплекса традиционных банковских услуг в отдельное направление банковской деятельности.

Теоретической базой исследования предпринимательской деятельности в сфере банковских услуг являются труды отечественных и зарубежных ученых-экономистов по вопросам предпринимательской деятельности в банковском секторе, развитию банковских услуг. Так данные вопросы рассматриваются в работах С.В. Маркина, Ю.А. Курбатова, Е.В. Гасперт, Д.Б. Царахова и других.

Предпринимательство - это процесс создания новых товаров, работ, услуг, обладающих ценностью для потребителей; процесс удовлетворения постоянно растущих потребностей; процесс, осуществляемый на основе постоянного комбинирования факторов производства, эффективного использования имеющихся ресурсов для достижения наилучших результатов¹.

В экономической литературе, посвященной вопросам теории и практики предпринимательства, наиболее полно рассматривается предпринимательство в производственной области². Вопросы банковского предпринимательства зачастую ограничиваются рассмотрением состава финансовых инструментов и областей их применения. За пределами изучения остается системный подход изложения аспектов осуществления предпринимательства в банковской сфере, выявления особенностей субъектов и объектов данного вида предпринимательства.

Большинство отечественных авторов под банковским предпринимательством понимают экономическое хозяйствование на финансовых рынках, осуществляемое специализированной системой организаций (коммерческие банки, финансово-кредитные компании, фондовые биржи и прочие специализированные институты) в целях

¹ Гасперт, Е.В. Эволюционное развитие современного предпринимательства/Гасперт Е.В.//Современные научные исследования: теория, методология, практика. 2013. Т. 1. № 1. С. 25.

² Маркин, С.В., Курбатова, Ю.А. Сущность предпринимательства как социально-экономического явления/С.В. Маркин, Ю.А. Курбатова //Научный обозреватель. 2016. № 4. С. 51.

удовлетворения определенных финансовых потребностей в обществе и получения прибыли (дохода), необходимых для дальнейшего развития финансового бизнеса и обеспечения финансовых обязательств перед бюджетами и контрагентами. В узком смысле банковское предпринимательство можно определить как бизнес, в котором основным источником прибыли служит создание новых способов извлечения прибыли в старых и новых сферах обращения капитала, а также в спекулятивных операциях³.

Цель выпускной квалификационной работы – рассмотреть предпринимательскую деятельность в сфере банковских услуг на примере работы ИП Смирнов Андрей Павлович, который работает по агентскому договору с ООО МКК «Центрофинанс», и предложить направления повышения эффективности предпринимательства в данной сфере.

Задачи выпускной квалификационной работы:

- рассмотреть содержание предпринимательства в сфере банковских услуг, выявить его особенности;
- охарактеризовать формы предпринимательства в сфере банковских услуг;
- проанализировать факторы развития предпринимательства в сфере банковских услуг;
- определить тенденции и перспективы развития банковского предпринимательства и рынка банковских услуг;
- провести анализ банковских услуг, оказываемых ИП Смирнов Андрей Павлович;
- предложить направления развития банковских услуг ИП Смирнов Андрей Павлович с целью повышения эффективности предпринимательской деятельности.

³ Бирюкова, Е.Ю. Банковское предпринимательство, старые и новые задачи банковское предпринимательство: понятие, проблемы, пути решения/ Е.Ю. Бирюкова//Российское предпринимательство. 2009. № 12-1. С. 113.

Объект исследования – ИП Смирнов Андрей Павлович.

Предмет исследования – экономические отношения, складывающиеся по поводу услуг, оказываемых коммерческим банком.

Границы исследуемой проблемы – 2014-2016 гг.

Характеристика информационной базы – сведения собранные на предприятии ИП Смирнов Андрей Павлович.

Методика исследования, анализа (проектирования) и обработки материала - анализ, обобщение и синтез, логические способы обработки информации: сравнение относительных и средних величин, аналитические методы, экономические и статистические методы.

Структура работы. введение, три главы, заключение, список использованных источников и литературы.

Основная часть. В первой главе работы было раскрыто содержание предпринимательства в сфере банковских услуг, на основании этого, можно сделать вывод, что банковская деятельность представляет собой финансово-кредитное предпринимательство, которое представляет собой особую форму коммерческого предпринимательства. Особенностью банковского предпринимательства является то, что в нем в качестве предмета купли-продажи выступают валютные ценности, национальные деньги (российский рубль) и ценные бумаги (акции, облигации и др.), продаваемые предпринимателем покупателю или предоставляемые ему в кредит.

Субъектами предпринимательства в сфере банковских услуг выступают: коммерческие банки и другие финансово-кредитные организации.

Подводя итог исследования факторов и условий развития банковских услуг, необходимо сделать следующие выводы: на развитие банковских услуг влияет ряд факторов, одни из которых стимулируют (активная поддержка государства банков в рамках реализации различных совместных проектов, страхование вкладов физических лиц, развитие информационных технологий), а другие сдерживают их развитие (слабая законодательная и

нормативная база, неравномерные условия конкуренции, недоверие населения по отношению к банкам, неразвитость банковской инфраструктуры). В настоящее время государством уже многое сделано для минимизации воздействия негативных факторов, но остается еще достаточно проблем, которые необходимо решить, чтобы процесс развития банковских услуг шел более интенсивно.

Современные тенденции развития рынка банковских продуктов и услуг обусловлены главным образом следующими основными процессами:

- интенсивным развитием современных информационных технологий, использование которых позволяет учреждениям банков расширить спектр одновременно предоставляемых услуг, приблизить их к клиенту, снизить затраты времени клиентов и банковские операционные издержки;

- эволюционным развитием финансового рынка, появлением новых его сегментов и инструментов;

- повышением требований клиентов к качеству банковского обслуживания и усилением конкуренции банков в отношении качественных характеристик предоставляемых услуг.

Внедрение новых банковских продуктов и услуг предполагает изучение передового зарубежного опыта, развитие банковских технологий, дальнейшее совершенствование менеджмента и маркетинга в данной сфере, создание системы подготовки и переподготовки персонала.

Во второй главе было рассмотрено относительно новое направление развития банковского предпринимательства – микрокредитование.

На сегодняшний день почти каждый хоть раз сталкивался с финансовыми затруднениями, независимо от социального статуса. Также зачастую у человека возникают такие ситуации, когда появляется необходимость в денежных средствах, а под рукой нет достаточной суммы.

Эту проблему решить просто: достаточно обратиться в банк и оформить на выгодных условиях кредит, но все это занимает немало

времени. Необходимо представить различные документы, заполнить анкету, затем какое-то время ваша заявка будет находиться на стадии рассмотрения. Банк также может запросить у клиента дополнительные документы, чтобы снизить риск неплатежеспособности. И ко всему прочему, в случае прошлых нарушений платежных условий, даже по уважительной причине, банк может дать отказ.

Сегодня существует ряд микрофинансовых организаций, основным видом деятельности которых является микрокредитование. Обращение в такие организации помогает решить проблему получения денег за очень короткий промежуток времени и можно не бояться получить неудовлетворительный ответ.

Итак, под микрозаймом понимают кратковременную ссуду, которая предоставляется на удовлетворение нужд заемщика, будь это оплата обучения или лечения, осуществление покупок и т.д.

Микрозайм отличается от банковского кредита в первую очередь, доступностью, поэтому данным продуктом могут воспользоваться все заинтересованные в финансовой помощи лица. Для оформления займа установлен минимальный пакет документов, а именно паспорт гражданина Российской Федерации. Стоит отметить также быстроту оформления и возможность дистанционного получения денег, чего нельзя сказать о других продуктах на рынке потребительского кредитования.

Помимо плюсов, у микрозайма, конечно же, есть минусы, и самый главный из них - это высокие процентные ставки. Иногда процентные ставки по микрокредитованию достигают более 700% в год, помимо этого в случае просрочки начисляются штрафы, суммы которых также немалы.

Несмотря на то, что микрозайм появился относительно недавно, он получил широкое развитие. Микрофинансирование больше подходит тем, кто заинтересован в небольшой сумме денег на короткий промежуток времени и не хочет брать кредит.

Учитывая все вышеизложенное можно сделать вывод, что микрозаймы

- это современная альтернатива банковскому кредитованию в случае краткосрочной ссуды потому, что это просто, удобно и быстро. Для более длительного срока кредитования лучше воспользоваться услугами банков, где переплата за пользование заемными средствами будет значительно меньше, хоть это и потребует большего количества времени для оформления.

Далее в работе была рассмотрена деятельность ИП Смирнов Андрей Павлович, который работает на основании агентского договора с ООО МКК «Центрофинанс» на рынке микрокредитования.

Заключение. В результате проведенного анализа выявлено, что в настоящий момент компания имеет все предпосылки для достижения своей главной цели – Стать компанией номер 1 на рынке микрокредитования региона, однако, есть и определенные проблемы в ее деятельности, которые требуют оперативного решения - это повышение качества обслуживания клиентов путем применения современных технологий и активизация маркетинговой деятельности для привлечения клиентов и роста конкурентоспособности.

Поэтому в качестве направлений для повышения эффективности предпринимательской деятельности ИП Смирнов Андрей Павлович были рассмотрены следующие мероприятия:

- повышение качества обслуживания путем применения дополнительных способов получения микрозаймов клиентами и оплаты по ним;
- проведение различных рекламных акций, направленных на привлечение потенциальных клиентов и расширение рынка.

Содержание первого мероприятия заключается в возможности перечисления оформленных микрозаймов на карту банка, а также в установке Пин-Пад (терминала оплаты банковскими картами) для погашения займов клиентами по безналичному расчету в офисе компании.

Результат мероприятия - создание дополнительных более комфортных возможностей для клиентов получить займ и погасить его по безналичному расчету.

Второе мероприятие - проведение рекламной акции «Подарки для любимых» к 8 марта будет способствовать привлечению потенциальных клиентов, преимущественно мужчин, для него будет разработана специальная льготная система оформления займов под более низкий процент. Затраты на проведения составят 14200 руб.

При среднем размере займа и средних сроках его погашения компания с учетом затрат получит прибыль в виде процентов 54000 руб.

Таким образом, данные мероприятия могут быть внедрены в практическую деятельность предпринимателя и в значительной степени повлиять на ее эффективность на рынке микрокредитования, они будут способствовать повышению имиджа, росту клиентов, повышению конкурентоспособности и росту прибыли предпринимателя.