

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
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

АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ

Студенки 4 курса 463 группы
экономического факультета
по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
профиль «Экономика предпринимательства»

Сосуновой Вероники Юрьевны

фамилия, имя, отчество

Научный руководитель
Зав. кафедрой

К.Э.Н., ДОЦЕНТ

должность, уч. степень, уч. звание

дата, подпись

инициалы, фамилия

Заведующий кафедрой
Зав. кафедрой

К.Э.Н., ДОЦЕНТ

должность, уч. степень, уч. звание

дата, подпись

инициалы, фамилия

Саратов 2023 год

Введение. Банковская деятельность имеет огромное значение в общественной жизни и в рыночной экономике. С деятельностью банков глубоко связаны все сферы экономики, она оказывает активное влияние на происходящие экономические процессы и социальные отношения в стране. Функции банков имеют специальное назначение, выполняют определенные задачи. Являясь регуляторами денежно-кредитных отношений, выполняющими многообразные финансово-расчетные и иные операции, банки, банковский сектор подчинены экономическим законам и нормативно-законодательным актам государства.

Для эффективного развития банковской деятельности банки совершенствуют уже имеющиеся методы и инструменты, которые применяют в повседневной деятельности, обслуживая потребности предприятий, организаций и населения. В процессе выживания в сложившихся условиях конкурентной борьбы, финансово-кредитным организациям приходится чутко реагировать на потребности своих клиентов, изменения окружающей среды, дифференциацию своих отношений с происходящими внешними событиями.

Все эти предпосылки обуславливают актуальность выбранной темы, так как в сегодняшних условиях банкам необходимо совершенствовать основные направления своего развития, что невозможно без развития банковского предпринимательства и определения новых направлений роста. Внедрение инноваций в проводимые процессы будет способствовать продвижению современных рыночных методов ведения предпринимательской деятельности в банковской сфере.

Реорганизация предпринимательства в сфере банковских услуг и определение основных направлений поступательного движения банковского развития являются ключевыми проблемами современного экономического развития общества.

В исследовании упор сделан на теоретические разработки ряда видных ученых в области денежного обращения, кредита и банков: В.С. Захарова,

Г.Г. Коробовой, А.М. Косого, З.В. Атласа, В.В. Геращенко, О.И. Лаврушина, Н.С. Лисициан, И.Д. Мамоновой, М.А. Песселя, О.Л. Роговой, В.М. Родионовой, В.И. Рыбина, В.М. Усоскина, Э.А. Уткина, В.Д. Маркова, С.А. Гурьянова, П.А. Хафизовой и др. авторов.

Использование мирового опыта и применение его в российской практике требует исследования новых экономических явлений с учетом нововведений, уже применяемых в мировой экономической практике с целью создания целостной концепции банковского предпринимательства. Среди зарубежных ученых, освещающих вопросы банковского предпринимательства, значительный вклад внесли Й. Шумпетер, П. Роуз, П. Самуэльсон, А. Смит, К.Р. Маконелл, Р. С. Портер, М. Фридмен, Л. Харрис.

Несмотря на большое количество исследований, экономисты не пришли к единому понятию процесса банковского предпринимательства. Банки способны адаптироваться к окружающей их среде. Они сохранили самобытность, свой облик, свое место в народном хозяйстве именно потому, что обладают свойством к саморазвитию.

Цель выпускной квалификационной работы – это исследование современной предпринимательской деятельности в сфере банковских услуг.

Для достижения указанной цели были поставлены следующие задачи:

- изучить содержание понятия современных банковских услуг, выявить их виды и функции в современной экономике;
- исследовать предпринимательство как фактор развития банковских услуг;
- рассмотреть использование инновационных технологий в сфере банковских услуг;
- провести анализ развития систем интернет-банкинга в России как банковской услуги;
- проанализировать развитие предпринимательских услуг на примере ПАО «Сбербанк»;

- провести расчет экономической эффективности внедрения инновационных видов мобильных банковских услуг.

Информационной базой для проведения исследования послужили законодательные и нормативно-правовые акты, официальные статистические данные Федеральной службы государственной статистики, Интернет-ресурсы.

Основная часть. Банковское предпринимательство - это деятельность банков, которая реализуется с использованием инноваций, с полной ответственностью за риски и реализацию интересов общества, связанных с выполнением конкретных функций, равно как и другие виды предпринимательской деятельности.

Важнейшая роль предпринимательской деятельности в сфере финансов отводится банковскому предпринимательству, которое является специфической формой финансово-кредитного предпринимательства.

Инновационное развитие современных финансовых организаций связано с экосистемами, их формированием и развитием. Экосистемы – это новое явление XXI века, поэтому исследование темы весьма актуально, в том числе и с чисто практической точки зрения, так как повышение доступности для клиентов банковских продуктов и услуг обуславливает необходимость и актуальность изучения и оценки новых цифровых инструментов. Показательно, что на Петербургском международном экономическом форуме в 2021 году тема обсуждалась на специальной панельной секции «Цифровое будущее в финансах: борьба экосистем». Главные цели построения экосистем для банков представлены на рисунке 1.

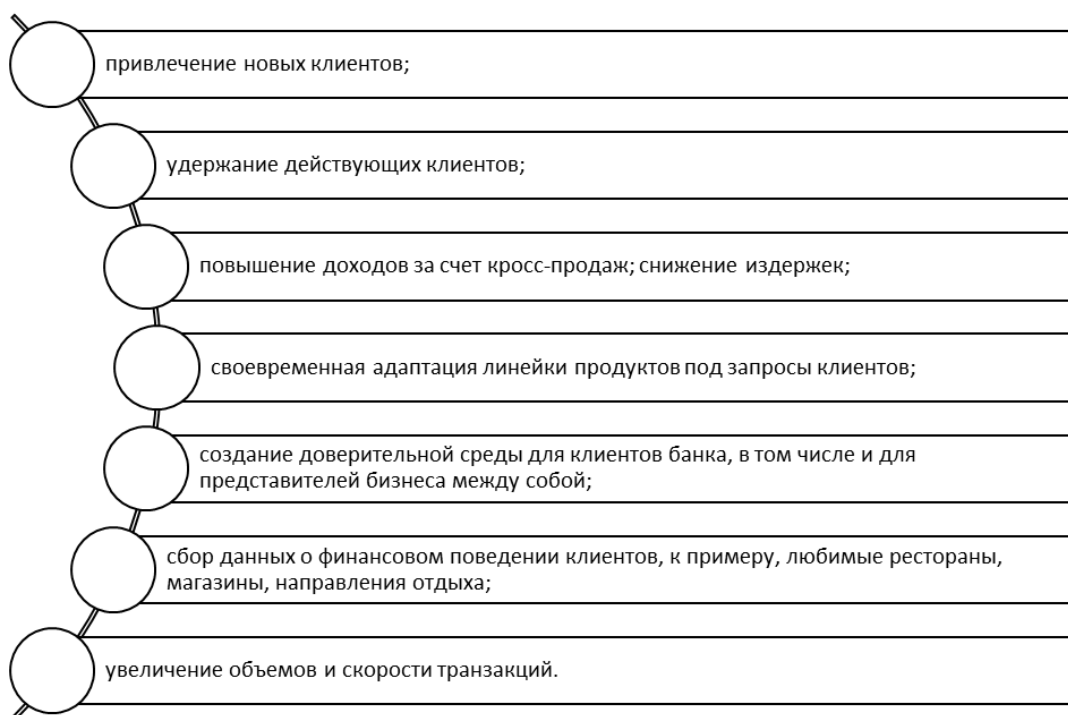


Рисунок 1 – Главные цели построения экосистем

В мобильном приложении Сбера представлены такие сервисы экосистемы как, СберМегаМаркет, СберМаркет, Еаптека, СберАвтоподписка, Домклик, Работа.ру, СберМобайл, СберЛогистика, СберСпасибо, СберПраво, СберУслуги на которые можно оформить единую подписку СберПрайм и пользоваться по единому входу СберID. В экосистему Сбера входят компании, в том числе не имеющие отношения к банковскому сектору и никак не ассоциирующиеся со Сбером: «Афиша», Okko, Звук, Lenta.ru и тд.

Стоит отметить гигантоманию Сбербанка, из-за которой он пытается внедрить в свою экосистему абсолютно все сервисы.

Например: «Клиент едет на работу на каршеринге «Ситидрайв», заказывает обед в офис у Delivery Club, вызывает такси до дома в «Ситимобил», в дороге читает Газету.ру, а вечером смотрит фильм на Okko и ужинает блюдом, которое приготовил из продуктов доставки от СберМаркета.» Все это происходит без ввода данных, платежных реквизитов и с использованием индивидуальных рекомендаций через единую систему входа СберID.

Экосистема Тинькофф представляет собой: Тинькофф Банк, Тинькофф Бизнес, Тинькофф Мобайл, Тинькофф Инвестиции, Тинькофф Junior, Тинькофф Путешествия, Тинькофф Страхование, Тинькофф Журнал, Тинькофф Образование.

Главное отличие экосистем двух банков это то, что в Тинькофф не переходя на другие платформы можно без труда заказать продукты, купить билет в кино, на самолет, забронировать отель и даже заправить автомобиль и получить повышенный кешбек. У Сбербанка сильная «разбросанность» его продуктов по разным интерфейсам - сайтам, приложениям, сервисам-партнерам, дочерним компаниям. Многие продукты у клиентов даже не ассоциируются с именем банка, например, Delivery, Ситимобил, Окко. Банку придется потратить много усилий, чтобы связать эту кучу приложений с разными функциями и клиентскими путями. Добавление к ним приставки «Сбер» и «зелено-синего градиента» вряд ли исправит ситуацию. В случае с Тинькофф – это действительно экосистема в классическом смысле, все сервисы предоставляются в одном окне.

В Сбере уверены, что добьются успеха, благодаря высокой степени лояльности и привычки клиентов. Тинькофф же выделил для себя стратегию lifestyle-банкинга (например, путешествия под ключ) и строит осмысленные сервисы вокруг потребностей клиента. Банк входит только в те ниши, где у него есть конкретные преимущества. И наоборот, если какой-либо сервис у Банка «не летит» – он его тут же закрывает.

Главные причины бурного роста экосистем банков в России связаны с несколькими факторами:

- низкая маржинальность банковского бизнеса – минимальная разница между стоимостью денег для банка и его клиентов, и как следствие невысокая рентабельность собственного капитала;

- оттягивание большой доли клиентов из банков экосистемами технологических гигантов, которые раньше перешли к такой системе организации бизнеса;

– смещение фокуса внимания с отдельного продукта на комплексное удовлетворение потребности с максимальным удобством и выгодой для клиента;

– оттягивание некоторых банковских операций Банком России, в частности внедрение Системы быстрых платежей, а также возможное введение цифрового рубля, что уменьшит источники прибыли банков.

Внедрение инноваций во все сферы деятельности экономических субъектов, переход экономики на инновационный путь развития стали одними из приоритетов государственной политики. В современных условиях актуальной проблемой является обеспечение конкурентоспособности банковской экосистемы. Одним из основных факторов успешной банковской деятельности экосистемы выступает политика постоянных нововведений.

В 2022 году выручка Сбербанка от нефинансовых сервисов выросла в три раза по сравнению с 2021-м - с 24,7 млрд до 74,7 млрд руб. В целом за отчетный период выручка Сбербанка составила 1,8 трлн руб., увеличившись за год на 14,4%. Таким образом, доля экосистемы в ней составляет 4 против 1,5% годом ранее. В то же время Сбербанк за отчетный период получил убыток от экосистемы в размере 19,2 млрд руб. Этот показатель вырос более чем в 2,5 раза по сравнению с тем же прошлогодним периодом (7,2 млрд руб.). Активы нефинансового бизнеса «Сбер» оценивает в 230,2 млрд руб. По итогам 2020 года они составляли 136,6 млрд руб.

Экосистема «Сбербанка» не сможет тягаться с банковским бизнесом по прибыли еще 10 лет - монетизировать ее госбанк, по собственным прогнозам, сможет не раньше 2030 года, сказали Рейтер два источника, близких к наблюдательному совету банка.

Флагманом технологической трансформации «Сбербанк» объявил себя, презентуя стратегию развития в 2017 году.

«Мы начинаем активное строительство экосистемы нефинансовых бизнесов для удовлетворения конечных потребностей клиентов», - говорилось в ней.

В качестве примера топ-менеджмент «Сбера» приводил крупнейшие мировые компании из сектора интернет-коммерции: Amazon, Alibaba Group.

Банк начал формировать вокруг себя сеть организаций, которые занимались всем – от поиска врачей до аутсорсинга бухгалтерии. Банк вложил в покупку и развитие 50 компаний \$2 миллиарда. Выручка «Сбербанка» от нефинансовых сервисов в 2019 году составляла 35 миллиардов рублей, а по итогам 2022 года банк планировал удвоить эту сумму.

«2030-й год лежит за пределами не только новой стратегии, но даже за пределами компетенции нынешнего менеджмента. Давать такие оценки неосмотрительно, - сказал один из источников Рейтер. - По сути, это означает, что топ-менеджмент не может четко сформулировать, когда экосистема выйдет хотя бы на уровень безубыточности».

По мнению экспертов, в России возникла проблема с медленным расширением сети безналичного обращения, а соответственно и развития экосистемы, в связи с отсутствием условий для более удобного и оперативного использования карточек гражданами.

Таким образом, дефицит денежной массы в безналичной форме, кризис неплатежей повлиял на рост необходимости развития безналичного оборота и работы экосистемы в России. В работе предложено сделать основной упор на следующие меры для достижения данной цели:

- усовершенствовать законодательную базу России в части денежно-кредитной политики (выбор способа расчетов населением);
- уменьшить количество долларов в российском денежном обращении;
- стимулировать инвестиционную активность;
- провести политику сдерживания цен;
- внедрить повсеместно и в дальнейшем усовершенствовать электронное денежное обращение;
- ввести в обращение более обширный спектр форм безналичных расчетов.

Безусловно, внедрение таких мер потребует больших затрат, потому и еще в силу российского менталитета в России должно проходить поэтапно.

Заключение. Для эффективного развития банковской деятельности и предоставляемых услуг, банки совершенствуют уже имеющиеся методы и инструменты, которые применяют в повседневной деятельности, обслуживая потребности предприятий, организаций и населения.

Банковские услуги составляют важнейшую часть рынка финансовых услуг, которые, в общем смысле, связаны с перераспределением ресурсов и финансовых инструментов в экономической системе.

Новый уровень предоставления банками услуг и инновационные банковские продукты представляют активно развивающуюся в настоящее время сферу банковского предпринимательства. Это деятельность банков, которая реализуется с использованием инноваций, с полной ответственностью за риски и реализацию интересов общества, связанных с выполнением конкретных функций, равно как и другие виды предпринимательской деятельности.

Банку, который хочет развивать онлайн-каналы обслуживания клиентов эффективно, важно исходить из того, что есть огромный пласт mobile-only- аудитории, которая не заходит в интернет-банк с десктопа и поэтому о наличии в нем интересной функции (даже потенциально важной) никогда не узнает, если она не появится в мобильном приложении.

Внедрение новых банковских услуг в России показывает положительную динамику, часть банков небольшими темпами внедряют такие предпринимательские услуги в свой перечень банковских услуг, часть банков не решаются пока инвестировать в новые технологии. С приходом в деятельность новых технологий в России рынок сильно меняется. Появляются новые каналы продаж, учитывающие потребности клиентов, проводится анализ больших объемов данные. Внедрение индустриальных решений «под ключ» приводит к слиянию клиентских сегментов. Розница, корпоративный и массовый бизнес ищут основы взаимодействия.

Для того чтобы сделать инновационные продукты коммерческого банка, а именно дистанционное банковское обслуживание еще более доступным для клиентов были разработаны предложения по его совершенствованию:

- расширить возможности интеграции банковских программ и автоматизированных информационных систем, используемых при ведении бухгалтерского и управленческого учета в организациях.

- улучшить работу устройств самообслуживания, добавив к их функциям возможность видеосвязи с консультантом.

Таким образом, предложенные направления совершенствования управления банковскими инновациями направлены на решение таких проблемных вопросов построения банковской экосистемы, как:

- отсутствие интеграции корпоративных версий «Сбербанк Онлайн» с учетными программами, используемыми в коммерческих организациях;

- осуществлением операций через устройства самообслуживания, возникающие, как правило, у людей старших поколений.

Оценка эффективности реализации предлагаемых мероприятий показала, что они позволят увеличить объем банковских операций, совершаемых при помощи дистанционного банковского обслуживания, на 1,48%, а число операций, совершаемых в отделениях банка, при этом снизится на 2,22%. В итоге рост доли дистанционного банковского обслуживания составит с 80,11 до 80,70%.

Благодаря росту удельного веса ДБО банку удастся снизить операционные затраты на 1,016 млрд. руб., что послужит основанием для прироста прибыли до налогообложения, а так же и чистой прибыли. Таким образом, проведенные расчеты подтвердили экономическую эффективность предложенных мероприятий.