

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ
Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра экономической теории
и национальной экономики

Роль банков в развитии предпринимательства

АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ

студентки 4 курса 464 группы
направления 38.03.01 Экономика
профиль «Экономика предпринимательства»
экономического факультета
Ульченко Екатерины Михайловны

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доцент

Е. В. Коротковская

Зав. кафедрой:

канд. экон. наук, доцент

Е.В. Огурцова

Саратов 2021 год

Введение. Банковская деятельность является уникальной по отношению к предпринимательству: с одной стороны она представляет собой одну из форм предпринимательской деятельности, с другой - в современных условиях любая предпринимательская деятельность тесным образом взаимосвязана с банковской, от которой во многом зависит ее эффективность.

Решение проблем развития предпринимательства на государственном уровне не даст существенных результатов без создания соответствующей рыночной структуры. Формирование инфраструктуры должно осуществляться по нескольким направлениям, одним из которых является обеспечение развитой системы финансирования, кредитования и страхования предпринимательской деятельности путем движения капитала через банки и доступа предпринимателей к финансовым ресурсам. Важная роль в этом принадлежит банкам. Что так же подчёркивает важность и актуальность данной темы ВКР.

Тесная взаимосвязь банковской системы со всеми секторами экономики придает ей исключительную значимость. Она призвана обеспечить оборот капитала и денежных средств, обслуживать предприятия, привлекать денежные средства, давая широкую возможность для инвестирования предпринимательских проектов.

В этой связи представляет интерес изучение о роли банков в развитии предпринимательства. Необходимость углубления современных научных представлений о деятельности банков, расширении спектра предоставляемых ими услуг и их влиянии на активизацию предпринимательской деятельности сегодня диктуется новыми реалиями трансформирующейся в рыночную экономику России. Необходимы новые концепции и обобщения.

Недостаточное внимание науки к проблемам предпринимательской компоненты банковской деятельности, слабая проработка вопросов влияния коммерческих банков на развитие рыночных преобразований, а также возможностей развития инновационной деятельности банков по стимулированию предпринимательской активности, как и сама новизна этих

поставленных жизнью творческих задач, делают данную выпускную квалификационную работу своевременной и актуальной.

Практическая значимость, актуальность и степень научной разработанности проблем активизации предпринимательства при участии банков обусловили постановку цели и задач в рамках выбранной темы исследования.

Целью работы является раскрытие роли банков в развитии предпринимательства. Для достижения данной цели необходимо решить следующие задачи:

- определение роли кредитования в стимулировании деловой активности субъектов предпринимательства;
- рассмотрение развития предпринимательства как экономического процесса;
- выявление основных форм и моделей взаимодействия субъектов предпринимательства и банков;
- исследование различных направлений стимулирования банками инновационной активности субъектов предпринимательства деятельности;
- определение перспективных направлений совершенствования взаимодействия банков и субъектов предпринимательства на примере ПАО «Совкомбанк».

Объектом исследования являются особенности кредитования субъектов предпринимательства в ПАО «Совкомбанк».

Предметом исследования являются совокупность экономических отношений, в которых коммерческие банки выполняют свою роль по отношению к предпринимательским структурам.

Методологической и теоретической основой исследования стали гипотезы и концепции, разработанные и обоснованные в классических и современных трудах отечественных и зарубежных экономистов и финансистов в области предпринимательства.

Эмпирическая база исследования представлена статистическими данными Госкомстата России, материалами ежегодных статистических сборников и текущей отчетности по банкам, данными Центрального Банка России, фактами и данными, опубликованными в научной литературе и периодической печати, данными отчетности ряда коммерческих банков.

Основное содержание работы. В первой главе рассмотрены теоретические аспекты роли банков в развитии предпринимательства.

Предпринимательство – сопряженная с риском деятельность субъекта хозяйствования, официально зарегистрированного в качестве налогового агента, с целью получения коммерческой прибыли, в рамках действующего законодательства и соблюдения принципов честной конкуренции в условиях рыночной неопределенности. На процесс предпринимательства оказывают влияние определенные факторы. К таким факторам относятся: экономические условия предложения товаров и спрос на них. Совершенствование предпринимательства как своеобразного вида хозяйственной деятельности является одним из главных принципов продвижения экономики. Предпринимательство характеризуется шестью основными аспектами: трудолюбие, риск, уверенность в себе, креативность, гибкость и учет неопределенности на рынке.

Предпринимательская деятельность – это поэтапный процесс, который начинается с момента регистрации юридического лица или физического лица в качестве ИП.

После того как произошла регистрации предпринимателя и получена лицензия (при необходимости) многие обращаются в банк для получения кредита. Кредитно-банковская система сегодня становится еще одним препятствием на пути успешного осуществления предпринимательской деятельности. Предприниматели часто используют заемные средства. Это происходит не только на начальном этапе, но и позже. Кредиты необходимы для расширения бизнеса, развития новых направлений или модернизации уже имеющихся. Однако на начальном этапе проблема отсутствия определенной

денежной суммы может стать серьезным препятствием для предпринимателя. Ведь любая успешная бизнес – идея требует денежных вложений. На практике банки все чаще просят у предпринимателей обеспечение по кредиту. Не многие могут предоставить такое обеспечение. Поэтому данная проблема стоит особо остро в нашей стране.

Главной целью оценки кредитоспособности заемщика (предприятия) считается определение способности предприятия своевременно и в полном объеме погасить долг по кредиту. В настоящее время проблемная задолженность является достаточно острой проблемой экономики России, она указывает на необходимость совершенствования управления рисками в целом и, прежде всего, кредитными рисками. Понятие «кредитоспособность предприятия», характеризуя его как комплексную финансовую и правовую оценку, которая выражается сквозь призму финансовых и нефинансовых показателей.

Когда проводится оценка финансового состояния компании в рамках его краткосрочной перспективы, здесь актуально рассматривать и оценивать такие критерии, как ликвидность и платежеспособность. Так, платежеспособность компании можно характеризовать как способность предприятия, а также ее готовность в четко установленное время, а также в полном объеме сделать необходимые расчеты по задолженности, в спектре которой необходимо немедленное погашение либо денежными средствами, либо какими-то их эквивалентами.

Процесс анализа кредитоспособности потенциального заемщика (предприятия) заключается в оценивании кредитующим его банком возможности выдачи ему кредитных средств и, кроме того, в определении возможной вероятности возврата кредита в установленные кредитным договором сроки. В современных реалиях, особенностью кредитования является его многообразие. А именно: в многообразии применения различных видов, форм и способов выдачи кредита. Основным импортером кредитных ресурсов является банковский сектор.

Для изучения платежеспособности заемщика важно оценивать все риски: производственные, отраслевые, управленческие, акционерные и др.

В течение многих лет, в нашей стране доступность финансовых ресурсов остаётся первоочередной проблемой предпринимательства; и потребность в заемных средствах постоянно растет. Большая часть предприятий в России представлена малыми и средними бизнесами.

Максимальная суммарная доля участия собственников, не являющихся субъектами МСБ, не может превышать 49 %; установлены предельные объемы выручки: для микропредприятий – 120 млн рублей за предшествующий календарный год (без учета НДС), для малых предприятий – 800 млн рублей, для средних предприятий – 2 млрд рублей. 2019 год оказался благоприятным для рынка кредитования малого и среднего бизнеса.



Рисунок 1 – Объем выдачи кредитов малому и среднему бизнесу в период с 2011 по 2019 гг.

Так, согласно данным статистики ЦБ РФ, в 2019 году банки выдали кредитов субъектам МСБ на общую сумму 7,8 трлн рублей, что является рекордом с 2014-го (см. рисунок 1). При этом объемы выдач растут третий год подряд – в 2019-м было предоставлено ссуд на 15 % больше, чем в 2018-м. Увеличилось и количество субъектов МСБ, которые пользуются кредитными средствами – по статистике ЦБ РФ, если их среднеемесячное число за январь –

июнь 2019-го было около 79,6 тыс. штук, то за июль – декабрь оно составило 97,3 тыс. штук (прирост 22 %).

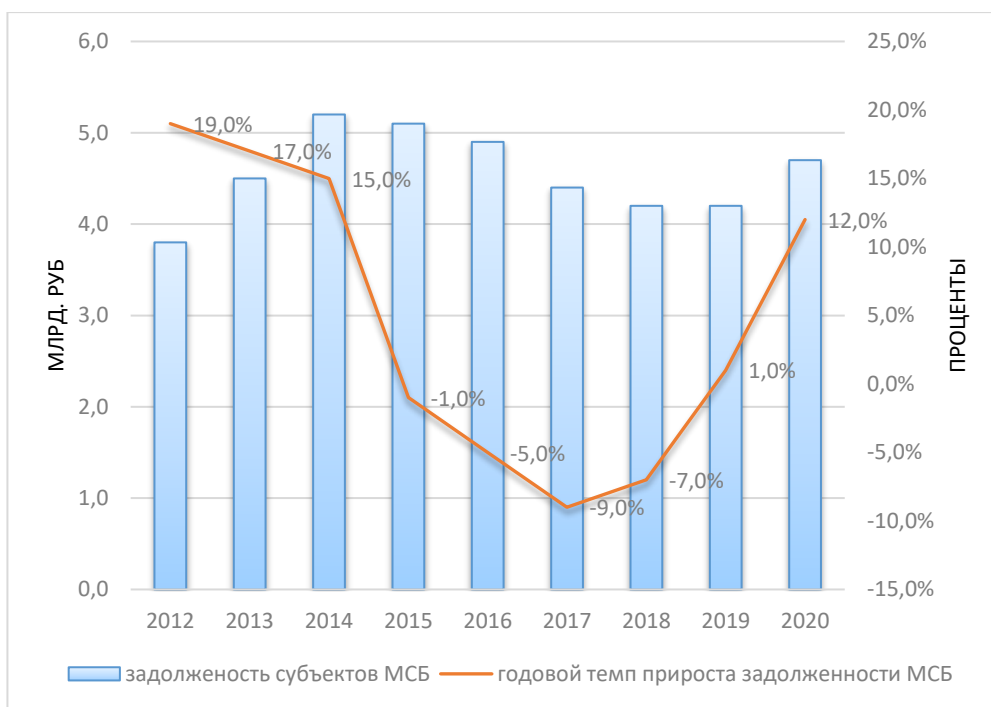


Рисунок 2 – Задолженность субъектов малого и среднего бизнеса в период с 2012 по 2020 гг.

В результате высокой кредитной активности задолженность субъектов МСБ по итогам 2019 года составила 4,7 трлн рублей и впервые с 2014-го показала уверенную положительную динамику (+12 % за 2019 год) (рисунок 2). Следует отметить, что портфель кредитов крупному бизнесу за тот же период практически не изменился (-0,4 %), а портфель розничных ссуд сбавил темпы прироста (19 против 22 % за 2018 год). При этом традиционно влияние на величину кредитного портфеля субъектов МСБ оказал ежегодный пересмотр Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства, что стало одной из причин снижения задолженности МСБ в августе 2019-го.

Заметный рост кредитования МСБ был достигнут благодаря ряду факторов. Прежде всего, общая продолжительная тенденция к снижению процентных ставок на рынке вслед за активным снижением ключевой ставки ЦБ РФ.

Предпринимательство и банки – два взаимосвязанных понятия. Во-первых, развитие предпринимательства невозможно без привлечения кредитов, а значит и без существования банков. Во-вторых, банковский сектор не может обойтись без бизнеса, потому что он является основным потребителем их предоставляемых услуг, ведь прибыль кредитного учреждения напрямую зависит от количества клиентов и потребляемыми ими услуг. Любой коммерческий банк преимущественно работает в трех направлениях развития услуг кредитования: 1. укрупнение кредитования крупного бизнеса; 2. стимулирование кредитования малого и среднего бизнеса; 3. активизации программ потребительского кредитования.

Согласно единым стандартам Банка России определены обязательные требования к параметрам и участникам сделки, а также, представлены рекомендации к отдельным элементам модели кредитования сегмента предпринимательства.

В начале 2020 года многие субъекты предпринимательства оказались в непростой ситуации из-за введенных ограничительных мер, связанных с распространением коронавирусной инфекции. Экстренные меры поддержки и внутренняя устойчивость, способность к выживанию, к самовозрождению субъектов малого и среднего бизнеса позволили избежать ожидаемого многими развала, краха российской сферы МСП. В рамках действующего Национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы до 2024 года» на 2019 г. было намечено доведение численности работников МСП в сфере МСП до 19,2 млн человек, а доли вклада МСП в ВВП – до 22,9%.

Во второй главе ВКР рассмотрено взаимодействие с банками как необходимое условие развития предпринимательства в современной экономике. Взаимоотношения субъектов предпринимательства и банков на данный момент строятся с учетом взаимных интересов и необходимы приносить выгоду обеим сторонам. Они возникают по поводу расчетно-

кассового и кредитного обслуживания предприятий, а также в связи с возникновением новых услуг, свойственных для рыночной экономики.

Одной из главных особенностей взаимоотношений предприятий с банками - их договорной характер. Инициатива заключения договоров исходит от предприятий, они самостоятельно подбирают банк для своего расчетно-кассового и кредитного обслуживания. При выборе банка предприятия руководствуются целым рядом причин:

1. Максимальная сохранность денежных средств;
2. Свобода и оперативность в использовании;
3. Возможность получения комплексного обслуживания;
4. Минимизация затрат.

Развитая банковская система России имеет не столь большой опыт взаимодействия с предприятиями. Это происходит по следующим причинам:

1. Отсутствие системы преобразования всех накоплений предприятия в производственные активы.

2. Ограничения в области банковского контроля, препятствующие привлечению международных инвесторов.

3. Не полное рассмотрение особенностей рынка финансово-хозяйственной деятельности при разработке внешнеэкономической стратегии совершенствования организаций и банков.

4. Самая важная роль банка при взаимодействии с предприятием бизнеса – это высокий уровень банковского обслуживания, отсутствие внутрибанковского регулирования.

Выгода организаций при взаимодействии с банками по привлечению средств внешних инвесторов и размещению собственных ресурсов происходит следующим образом: организации помогают банкам в процессе получения лицензии ЦБ на такие операции, как движение капитала. Банк, обладая генеральной лицензией, предоставляет организациям и предприятиям полученные средства, включив их в свой баланс. Одним из важных особенностей для инвестора является и то, что банк при оформлении договора

осуществляет контроль за целевым использованием инвестируемых средств предприятий и организаций.

Важным пунктом в работе является стимулирование банками инновационной активности субъектов предпринимательства. Банковской инновационной технологией является инновация - результат инновационной научно-технической деятельности кредитной организации, воплотившейся в новой или усовершенствованной услуге (продукте), способной удовлетворять потребности клиентов банка, предпринимателей на новом более качественном уровне. Банки постоянно должны исследовать появляющиеся новые технологии с точки зрения возможности их применения и потенциальной пользы. Сегодня большинство банков постоянно расширяют кредитные линии, быстро реагируя на спрос бизнеса. И в случае с инновациями, все рыночные законы остаются в силе. Если есть спрос на инновационный кредит, значит, у банков найдутся соответствующие предложения.

В последнее время актуальность инновационных кредитов возрастает. Бизнес начинает искать новые источники финансирования, способные принести средства в ближайшем будущем. Наибольшую перспективу развития в настоящее время представляют технологии дистанционного банковского обслуживания - банковские операции и оказание услуг с использованием технологий удаленного доступа. Одной из широко распространенных новейших возможностей цифровой экономики для предприятия является интернет-банк. По оценке представителей предпринимательства Интернет-банки способствуют повышению эффективности профессионального управления бизнесом. В связи с появлением концепции «больших данных» (big data) банки начали довольно активно использовать возможности технологий big data в своей деятельности. Стоит отметить, что для стимулирования инновационной активности субъектов предпринимательства банкам необходимо реализовывать долгосрочные программы своего развития инновационного потенциала с предприятиями. Эффективное финансовое взаимодействие банков с предприятиями с одной стороны будет

способствовать развитию экономических отношений в нашей стране, а с другой способствовать укреплению позиций банковской системы.

В третьей главе дается анализ совершенствованию взаимодействия банков и субъектов предпринимательства на примере ПАО «Совкомбанк».

Банк «Совкомбанк» является одним из долгодействующих банков страны и был создан, как общество с ограниченной ответственностью в 1990 году. Банк заботится о своей репутации среди разных сегментов потребителей среди физических и юридических лиц. Для выполнения этой миссии у Банка есть все необходимое: уникальный набор банковских продуктов, доступность услуг, и, конечно, надежность, подкрепленная высоким местом в рейтингах и многолетней историей успешного развития. По состоянию на 1 апреля 2020 г. «Совкомбанк» занимал 11-е место среди российских банков по объему активов (в 2014 г. – 39-е).

Конкурентными преимуществами Банка ПАО «Совкомбанк» являются:

1. статус системообразующего банка;
2. операционная модель трансформирована с территориально распределенной на централизованную.
3. широкая география присутствия банка на территории России;
4. основная доля размещения и привлечения средств как розничного, так и корпоративного банковского бизнеса осуществляется через региональную сеть;
5. предоставление клиентам продуктов разных видов бизнеса;
6. развитые электронные каналы продаж;
7. обширная действующая клиентская база;
8. продуктово-сервисные предложения, учитывающие специфику целевых клиентских сегментов;
9. оперативность принятия решений и гибкое взаимодействие с клиентами;
10. диверсифицированная ресурсная база, позволяющая сохранять устойчивость в период неблагоприятной рыночной конъюнктуры;

11. интегрированная система управления рисками.
12. высокое качество обслуживания.
13. единая корпоративная культура, формирующая сфокусированность всех сотрудников на достижении целей Банка;
14. бренд и репутация, обеспечивающие доверие и лояльность клиентов, имидж надежного партнера и социально ответственного бизнеса;
15. диверсификация рисков сокращает риски ликвидности в Банке;
16. передовые банковские и бизнес технологии.

Сущность кредитной политики ПАО «Совкомбанк» состоит в обеспечении безопасности, надежности и прибыльности кредитных операций, то есть в умении свести к минимуму кредитный риск. Таким образом, кредитная политика ПАО «Совкомбанк» – это определение того уровня риска, который может взять на себя банк. «Совкомбанк» предлагает достаточно выгодные тарифы для предпринимателей.

Заключение. Подводя итоги исследования, можно отметить, что цель, поставленная во введении – достигнута, а поставленные задачи решены. В ходе анализа литературы было выявлено, что получение наибольшей прибыли – основная цель предпринимательства при достижении общественного интереса. Таким образом, предприниматель занимается организацией экономических процессов. Предпринимательство характеризуется шестью основными аспектами: трудолюбие, риск, уверенность в себе, креативность, гибкость и учет неопределенности на рынке.

Предпринимательская сущность проявляется в сочетании всех функций при поддержке государства и зависит от субъектов предпринимательской деятельности. С целью получения прибыли предприниматель проявляет инициативу использования факторов производства в единый процесс производства товаров и услуг.

Эффективность предпринимательской деятельности определяется не только ее количественными и качественными показателями, но и

адаптационными возможностями, которые зависят от способности и готовности предпринимателя к реализации принятых решений.

Можно выделить несколько рекомендаций, которые способны снизить влияние негативных факторов на предпринимательство в нашей стране. Во-первых, необходимы комментарии и дополнительные разъяснения по системе уплаты налогов предпринимателями. Возможно, необходимо снизить налоговые ставки. Во-вторых, необходимо упростить процедуру получения лицензий на отдельные виды деятельности. И, наконец, специальные профильные программы для желающих организовать свой бизнес. Такие программы могли бы включать кредитование на льготных условиях, «налоговые каникулы» или временное снижение налоговых отчислений (например, в течение первого года деятельности). Конечно, такие меры должны быть проработаны с учетом профиля деятельности организации.

Предпринимательство и банки – два взаимосвязанных понятия. Процесс анализа кредитоспособности потенциального заемщика (предприятия) заключается в оценивании кредитуемым его банком возможности выдачи ему кредитных средств и, кроме того, в определении возможной вероятности возврата кредита в установленные кредитным договором сроки.

Любой банк, который функционирует на коммерческой основе, самостоятельно выбирает ряд показателей расчета кредитоспособности заемщиков и разрабатывает свою методику их расчета.

Любой коммерческий банк преимущественно работает в трех направлениях развития услуг кредитования:

1. укрупнение кредитования крупного бизнеса;
2. стимулирование кредитования малого и среднего бизнеса;
3. активизации программ потребительского кредитования

Взаимоотношения субъектов предпринимательства и банков на данный момент строятся с учетом взаимных интересов и необходимы приносить выгоду обеим сторонам. Они возникают по поводу расчетно-кассового и

кредитного обслуживания предприятий, а также в связи с возникновением новых услуг, свойственных для рыночной экономики.

Одной из главных особенностей взаимоотношений предприятий с банками - их договорной характер. Инициатива заключения договоров исходит от предприятий, они самостоятельно подбирают банк для своего расчетно-кассового и кредитного обслуживания.

Для банков внедрение инноваций – трудоемкий процесс, требующий значительных затрат. Однако в условиях глобализации, инновационные технологии в банковской сфере являются неотъемлемым требованием к стимулированию инновационной активности субъектов предпринимательства

В целом внедрение инноваций в большей степени положительно влияет на банковский сектор страны. Современные технологии качественно преобразовывают систему управления банками, упрощают процесс взаимодействия с предприятиями.

В Саратовской области у банка большие перспективы для дальнейшего развития среди юридических и физических лиц, в том числе и среди пожилых. Поскольку одна из целевых аудиторий Банка – пожилые люди, а их количество возрастает на фоне сокращения людей более молодого возраста по причине оттока молодой части населения области в более крупные города.

Дадим оценку рейтингов ПАО «Совкомбанк». Основные факторы, влияющие на уровень рейтингов. Позитивные: • хорошая диверсификация по направлениям бизнеса благодаря стратегическому приобретению активов; • высокие показатели операционной деятельности; • успешный опыт руководства в приобретении банковских активов.

Негативные: • «умеренные» показатели капитализации, несмотря на вливания капитала; • неблагоприятная рыночная ситуация в России.