

монография; под общ.ред.Н.М. Тюкавкина. - Самара: Изд-во «Самарский университет», 2016. -212 с.

4. Балашова М. А. Управление кредиторской задолженностью //Молодой ученый. — 2017. — №50. — С. 133

5. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. "Современный экономический словарь. - 6-е изд., перераб. и доп. - М." ИНФРА-М, 2011г.- 250с.

6. Суммарная задолженность по обязательствам, 2004-2017 гг./ Федеральная служба государственной статистики. – М., 2017. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 25.09.18).

7. Каширина М.В. Ещё раз о ликвидности в российской банковской системе//Материалы конференций: сб. статей/под ред. С.А. Антипина. Самара: МОУ ВПО СМиУ, 2008. С. 58-61.

8. Развитие сферы услуг в современной экономической системе: монография/Л. К. Агаева, М.Б.Арисова, Е.А. Башкан, .; общ. ред. Н.М. Тюкавкина -Самара: Издательство СамНЦ РАН, 2016. -186 с.

9. Шаталова Т.Н., Чебыкина М.В., Косякова И.В. Экономическая интеграция как фактор развития инновационного потенциала промышленного предприятия // В мире научных открытий. 2015. № 11.5 (71). С. 1873-1882.

10. Шаталова Т.Н., Чебыкина М.В., Косякова И.В., Жирнова Т.В. Контроллинг как инновационная система управления промышленным предприятием // В мире научных открытий. 2015. № 11.5 (71). С. 1882-1894.

## МЕТОДЫ СОВЕРШЕНСТВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ БАНКА

**Разуваева Е.А.<sup>1</sup>**

Самарский национальный исследовательский университет имени академика  
С.П. Королева, г. Самара

**Ключевые слова:** финансовая стратегия, финансовый анализ, финансовая устойчивость, экспресс-кредит.

Финансовая стратегия - это долгосрочный план развития компании.

Финансовая стратегия - это генеральный план действий предприятия, охватывающий формирование финансов и их планирование для обеспечения финансовой стабильности предприятия и включающий в себя следующее:

- планирование, учет, анализ и контроль финансового состояния;
- оптимизацию основных и оборотных средств;
- распределение прибыли.

---

<sup>1</sup>Студент 3 курса магистратуры Института экономики и управления Самарского университета. Научный руководитель: Шаталова Т.Н., доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики инноваций Самарского университета.

Разработка фин. стратегии включает в себя следующие этапы:

- 1) критический анализ, предшествующей фин. Стратегии;
- 2) определение сроков действия фин. Стратегии;
- 3) конкретизация стратегических целей и периодов их выполнения;
- 4) распределение ответственности за достижение стратегических целей.

При разработке финансовой стратегии нужно учитывать динамику макроэкономических процессов, тенденций развития отечественных финансовых рынков, возможностей диверсификации деятельности предприятия.

Финансовая стратегия представляет собой набор действий и финансовых решений, принятых руководством и предназначенных для того, чтобы помочь организации достичь своих целей, одной из которых, безусловно, является получение прибыли.

Финансовая стратегия, главной задачей которой является достижение полной самокупаемости и независимости предприятия, строится на определенных принципах организации и включает в себя следующее:

- текущее и перспективное финансовое планирование, определяющее на перспективу все поступления денежных средств предприятия и основные направления их расходования;

- централизацию финансовых ресурсов, обеспечивающую маневренность финансовыми ресурсами, их концентрацию на основных направлениях производственно-хозяйственной деятельности;

- формирование финансовых резервов, обеспечивающих устойчивую работу предприятия в условиях возможных колебаний рыночной конъюнктуры;

- безусловное выполнение финансовых обязательств перед партнерами;

- разработку учетно-финансовой и амортизационной политики предприятия;

- организацию и ведение финансового учета предприятия и сегментов деятельности на основе действующих стандартов;

- составление финансовой отчетности по предприятию и сегментам деятельности в соответствии с действующими нормами и правилами с соблюдением требований стандартов;

- финансовый анализ деятельности предприятия и его сегментов (приоритетных хозяйственных и географических сегментов, прочих сегментов в составе нераспределенных статей);

- финансовый контроль деятельности предприятия и всех его сегментов.

В процессе разработки финансовой стратегии особое внимание отводится производству конкурентоспособной продукции, мобилизации внутренних ресурсов, максимальному снижению себестоимости продукции, формированию и распределению прибыли, эффективному использованию капитала и т. п.

Большое значение для формирования финансовой стратегии имеет учет факторов риска. Финансовая стратегия разрабатывается с учетом риска неплатежей, инфляционных колебаний, финансового рынка.

Финансовая стратегия предприятия обеспечивает:

- формирование и эффективное использование финансовых ресурсов;
- выявление наиболее эффективных направлений инвестирования и сосредоточение финансовых ресурсов на этих направлениях;
- соответствие финансовых действий экономическому состоянию и материальным возможностям предприятия;
- определение главной угрозы со стороны конкурентов, правильный выбор направлений финансовых действий и маневрирование для достижения преимущества над конкурентами;
- создание и подготовку стратегических резервов;
- ранжирование и поэтапное достижение целей.

Задачи финансовой стратегии:

- определение способов успешного использования финансовых возможностей;
- определение перспективных финансовых взаимоотношений предприятия с третьими лицами
- финансовое обеспечение операционной и инвестиционной деятельности;
- изучение экономических и финансовых возможностей вероятных конкурентов, разработка и осуществление мероприятий по обеспечению финансовой стойкости.

Финансовое состояние – обобщающая, комплексная характеристика банка – отражает уровень соблюдения банком в своей деятельности ограничений (минимального размера абсолютной и относительной величины капитала, уровня присущих активам рисков и ликвидности, стоимости приобретения пассивов, общего риска и т.д.).

Основную долю пассивов банка занимают привлеченные средства, что отражает основные особенности функционирования банка как кредитной организации.

Таким образом, можно дать рекомендации руководству банка оптимизировать соотношение собственных и привлеченных средств путем увеличения собственных средств банка.

Целью деятельности любого коммерческого банка является оптимизация клиентской базы банка при максимальном удовлетворении потребности клиентуры. Наиболее актуальная проблема для банков – привлечение и удержание клиента, главного потребителя услуги и банковского продукта.

Под влиянием конкуренции и освоения новых сегментов кредитного рынка банк должен стремиться к объективным результатам исследования рынка, прибегая к помощи собственных маркетинговых служб и независимых маркетинговых агентств.

Тем не менее, как отмечают экономисты, дальнейшая динамика всего сегмента розничных депозитов будет во многом определяться экономической конъюнктурой и стабильностью курса национальной валюты.

Таким образом, в сложившейся ситуации перед каждым коммерческим банком стоят задачи внедрения комплексной программы, обеспечивающей снижение последствий финансовых рисков посредством внедрения в действующую банковскую практику эффективных инструментов антикризисного регулирования сферы кредитования.

Поддержка имиджа банка как активного финансового института должна быть постоянной. Частично решить проблему могут выступления в СМИ руководителей и специалистов банка, их участие в пресс-клубах, круглых столах, научно-практических конференциях. Однако наибольший эффект может дать только хорошо спланированная массированная кампания с привлечением агентств, обладающих опытом работы в области связей с общественностью и необходимыми для этого кадрами. Среди финансовых структур, которые регулярно проводили рекламные кампании, неудачников, ушедших с рынка, в пять раз меньше, чем среди тех, кто устраивал лишь отдельные акции от случая к случаю.

Финансисты, первыми в России перенявшие основы западного менеджмента, все еще недооценивают важность проведения кампаний, разработкой которых занимаются рекламно-информационные агентства. Между тем западные компании, работающие на российском рынке, охотно прибегают к их услугам. Они понимают, что сейчас важно не исчезнуть с рынка, даже если нет возможности сохранить бизнес в полном объеме.

Методы совершенствования деятельности финансовой деятельности в условиях кризиса необходимо:

- уделять особое внимание кредитованию юридических и физических лиц;
- тщательно оценивать финансовые возможности заёмщиков и предлагаемое обеспечение;
- ужесточить условия выдачи новых кредитов как для юридических, так и для физических лиц;
- стимулировать спрос на депозиты;
- непрерывно поддерживать имидж банка.

В кризисных условиях банк должен уделять особое внимание кредитованию юридических лиц: поддержке отраслей, гарантирующих удовлетворение ежедневных и самых необходимых жизненных потребностей населения (розничные сети, аптеки и т.д.); отраслей, выполняющих жизнеобеспечивающие функции (электро-, водоснабжение, транспорт и т.д.); оборонно-промышленный комплекс; малый бизнес; сельское хозяйство. Так же необходимо поддерживать существующих клиентов и выполнять уже взятые на себя юридические обязательства по кредитованию в рамках заключённых договоров.

В отношении физических лиц банк должен следовать следующим приоритетам: усиливать внимание к платёжеспособности при выдаче новых кредитов, а это означает, что банк будет ещё более тщательно оценивать финансовые возможности заёмщиков и предлагаемое обеспечение.

Банк из-за финансового кризиса следует наращивать кредитный портфель в условиях ужесточения выдачи новых кредитов как для юридических, так и для физических лиц.

Реализация Стратегии будет осуществляться при полной интеграции предусмотренных в ее рамках мероприятий во все управленческие процессы и системы Банка: бизнес-планирование, проектное управление, системы мотивации и управления эффективностью деятельности руководителей. Постоянный фокус на достижении запланированных результатов и проверка соответствия полученных результатов плановым будут также обеспечены за счет дополнительных процедур мониторинга и актуализации.

Для реализации и достижения целей Стратегии должен быть разработан набор стратегических инициатив. Для всех стратегических инициатив необходима сквозная приоритезация, которая определяет порядок выделения ресурсов, мониторинга и контроля за их реализацией, последовательность и сроки реализации, в результате чего формируются «дорожные карты» реализации стратегий блоков и Банка в целом. Данный набор инициатив будет являться основой для формирования портфеля проектов Банка, а КПЭ и ключевые вехи проектов и программ будут включены в систему мотивации и оценки результатов деятельности соответствующих руководителей Банка.

Мониторинг реализации Стратегии в целом, а также ее актуализация должны осуществляться в рамках процедуры бизнес-планирования. Также на ежемесячной основе должны проводиться мониторинг состояния портфеля проектов и программ Банка. На каждый календарный год Правлением должны определяться 10 наиболее приоритетных программ в рамках Стратегии, которые будут являться предметом особого внимания Правления и ежеквартально рассматриваться на его заседаниях. По результатам мониторинга в случае необходимости должны приниматься решения об актуализации и внесении корректировок в соответствующие планы проектов.

Банк ведет активную кредитную работу, сумма кредита, форма и условия кредитования определяются Банком совместно с заемщиком индивидуально для каждого заемщика после анализа его финансово-хозяйственной деятельности, сумм и периодичности денежных потоков, перспектив развития, обеспечения и других важных факторов, присущих отдельным организациям. Учитывается кредитная история и порядочность руководителя заемщика в вопросах расчетов и погашения долгов.

Банком была разработана и внедрена в рабочий процесс такая технология, как «Кредитная фабрика», которая позволила упростить оформление и выдачу кредита, автокредита, ипотеки и др. Решение о выдаче кредита принимает один человек (андеррайтер), а не 13 как раньше и максимальное рассмотрение сократилось до двух часов.

Проблемы, с которыми банк может столкнуться в настоящее время, являются: модель ведения бизнеса, формирования качественно новой технологической базы, изменения менталитета сотрудников и внедрения новых

управленческих и мотивационных механизмов. Нами разработаны четыре направления, которые способствуют для устранения выявленных проблем:

- максимальная ориентация на клиента;
- реализация выбранного сценария «модернизации» предполагает комплексную перестройку процессов и систем и их перевод на новую «промышленную» основу;
- «Индустриализация» позволит повысить эффективность, управляемость и качество;
- развитие операций на международных рынках как одно из приоритетных направлений.

С высоким уровнем развития региональной инфраструктуры, с внедрением ряда новых услуг, с использованием новейших технологий и хорошо подобранной командой управления можно судить о дальнейшем развитии и процветании банка.

На основе оценки эффективности считается целесообразным внедрение экспресс - кредита в деятельность банка как одного из способов совершенствования кредитных операций и получения дополнительного дохода. Кроме этого следует отметить, что данный вид кредита будет пользоваться большим спросом со стороны населения. Поскольку позволит удовлетворить нужды населения за короткий промежуток времени и при выгодных для них условиях предоставления кредита.

#### **Список использованных источников:**

1. Ключников М.В. Экономико-статистический анализ структуры и динамики показателей пассивных и активных операций коммерческого банка.// Финансы и кредит. – 2018. – №12. – с.26-31.
2. Курносова Е.А., Манукян Т.А. Основные функции финансовой стратегии и процесс её разработки в интегрированных хозяйственных структурах //Инновационные процессы в формировании интегрированных структур региональных промышленных комплексов Поволжья: сборник материалов международной научно-практической конференции, Самара: АНО «Издательство СНЦ», 2017. С. 67-72.
3. Маркова О.М., Сахарова Л.С., Сидоров В.Н. Коммерческие банки и их операции. - М.: ЮНИТИ, 2015. – 418 с.
4. Платонов В. Хиггинс М. Банковское дело: Стратегическое руководство. - М.: «Консалт-банк», 2015.- 432 с.