

Гордейко Ольга Вячеславовна,

студент магистратуры,

ЧОУ ВО «Современная гуманитарная академия (ЧОУ ВО СГА)»,

г. Москва, Россия

ЭФФЕКТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ФИРМЫ ПРИ АКТИВНОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С БАНКОМ

Данная статья посвящена принципам формирования эффективной стратегии развития фирмы с учётом активного взаимодействия с банком.

Ключевые слова: стратегия, активизация, банк, фирма, активы, кредиты.

Olga V. Gordeyko,

master's degree student,

PEI of HE «Modern Humanitarian Academy» (PEI of HE МНА),

Moscow, Russia

EFFECTIVE STRATEGY OF DEVELOPING A FIRM UNDER THE CONDITIONS OF ACTIVE COOPERATION WITH A BANK

The article is dedicated to the principles of effective strategy of developing a firm taking active cooperation with a bank into consideration.

Keywords: strategy, activation, bank, firm, active assets, credit facilities.

За несколько последних десятилетий наблюдается значительная трансформация российской экономики в сторону рыночных механизмов хозяйствования. Изменения экономической системы значительно изменили порядок и условия формирования финансовых ресурсов фирм. Во-первых, появились новые возможности увеличения финансового потенциала для расширенного воспроизводства (кредиты под гарантии различных финансовых институтов, выпуск долговых ценных бумаг и др.). Во-вторых, увеличился перечень задач, которые необходимо решать фирмам (модернизация производства, инновационное обновление материально-технической базы, повышение уровня конкурентоспособности и др.).

Эффективность выбранной стратегии развития фирмы в значительной степени зависит от механизма привлечения финансовых ресурсов. Под финансовой стратегией следует понимать научно обоснованный выбор среднесрочных целевых действий, направленных на достижение ориентировочной величины будущих денежных потоков, формирующихся под влиянием внешних факторов в условиях неопределенности [1, с. 151]. Финансовая стратегия разрабатывается исходя из общей стратегии фирмы. Использование российскими фирмами в своей деятельности, в основном, собственных финансовых ресурсов позволяет сделать вывод о наличии проблем с привлечением фирмами заёмных средств.

Устойчивый экономический рост фирм в существенной степени зависит от степени заинтересованности банковской системы в их кредитовании, т.е. в кредитовании реального сектора экономики. При наличии весомых входящих потоков ликвидности банки практически не ведут кредитования реального сектора экономики. Эта ситуация говорит о наличии разрыва между банковской системой и реальным сектором экономики, который препятствуют привлечению финансовых ресурсов фирмами. Можно выделить три главные причины этого разрыва:

- 1) значительные диспропорции в рентабельности предприятий реального сектора экономики и в уровне процентных ставок по кредитам;
- 2) присутствие высоких рисков кредитования в реальном секторе экономики;
- 3) низкий потенциал длительного кредитования банками [3, с.10].

Банки, как правило, кредитуют на относительно короткие сроки, а фирмам, занимающимся промышленным производством, требуются долгосрочные пассивы. Для увеличения заинтересованности банковского сектора в кредитование реального сектора экономики требуется сформировать соответствующие стимулы.

Базой эффективного взаимодействия банка и фирмы является их единая инвестиционная стратегия. Именно с её помощью, в условиях усиливающейся

тенденции дезинтермедиации, коммерческие банки восстановят реализацию своих общественных функций и смогут оказать помощь фирмам в поиске потенциальных инвесторов, подготовке информационных материалов, проведении эмиссии и последующем обслуживании ценных бумаг, обеспеченных активами [1, с. 152].

Новизна принципа стратегического партнёрства состоит в комплексном подходе к взаимодействию фирм и коммерческих банков, который заключается в стратегическом партнерстве и увеличивает степень вовлеченности банка – от предоставления услуг до участия в выработке стратегических решений, формировании финансовой стратегии, реструктуризации и управлении капитализацией. Исходя из этого принципа, фирма может сосредоточиться на решении задач производства продукции, оказания услуг, и, следовательно, сократить объём ресурсов на второстепенные задачи, такие как формирование и реализация финансовых стратегий, маркетинговые исследования и т.п. Это позволит значительно повысить эффективность деятельности.

Импульс для успешной реализации потенциала банковской государственной системы заключается в создании развитой рыночной инфраструктуры, которая будет обслуживать кредитно-инвестиционную сферу реального сектора. В научной литературе в настоящее время активно обсуждается вопрос об основных путях создания такой инфраструктуры [2, с. 14]. Становление этой инфраструктуры может осуществляться по следующим этапам:

- институциональные преобразования. Цель этого этапа – формирование эффективно работающей и гибкой системы взаимосвязей банков и фирм, позволяющей установить соответствие между размерами потребных и располагаемых кредитно-инвестиционных ресурсов, а так же их структурой;
- использование комплексных финансовых инструментов, которые позволяют уменьшить реальную ставку процента за кредит (она должна быть выгодна кредитору и доступна для заёмщика);

- создание реально работающей системы государственной поддержки инвестиционной деятельности.

Предполагаемые преимущества состоят в следующем.

- *для предприятий*: получение финансовой поддержки банков для пуска и развития производства, выхода из банкротства, сохранения торговой марки и имени, расширения сферы сбыта; проведение капитализации предприятий по каждой ступени эволюционного развития; получение льгот и преференций от органов власти на определенный период;

- *для кредитных организаций*: размещение существенных по объёму кредитов с приемлемой доходностью и оптимизация рисков путем диверсификации кредитного портфеля по категориям заёмщиков и отраслям, использование дополнительных гарантий органов государственной власти; оптимизация собственного капитала банка посредством ввода новых инвестиционных банковских услуг и увеличения денежных потоков; решение проблемы старых долгов посредством переуступки задолженности третьим лицам в силу повышения инвестиционной привлекательности предприятия-должника [4, с. 30].

Таким образом, это позволит оптимизировать капитал банков, увеличить инвестиционную стоимость компаний, и соответственно, улучшить общий инвестиционный климат в стране.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Агафонова М.С., Спесивцев Д.В., Бочаров Д.С. *Предприятие и коммерческий банк: взаимодействие и развитие* // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 17. – С. 150-154 [Электронный ресурс]. – URL: <http://e-koncept.ru/2016/46191.htm>.
2. Беспалова С. *Роль банка в исполнении денежного обязательства* // ЭЖ-Юрист. – 2017. – № 15. – С. 14.
3. Самигулина А.В. *Актуальные вопросы повышения эффективности банковской деятельности* // Право и экономика. – 2017. – № 4. – С. 5-11.
4. Сигова М.В., Круглова И.А., Ключников И.К. *Подходы к классификации и оценке перспектив финансовой безопасности* // Банковское право. – 2016. – № 6. – С. 29-35.