

МОДЕЛЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ, КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ОРГАНОВ ВЛАСТИ В ПРОЦЕССЕ КАПИТАЛИЗАЦИИ БИЗНЕСА В РОССИИ

В современных условиях развития капитализации кредитных и прочих компаний складывается впечатление, что банкам нужен некоторый внешний импульс, чтобы начать более активное кредитование реального сектора экономики страны. По мнению автора, такой импульс для успешной реализации потенциала банковской государственной системы состоит в создании развитой рыночной инфраструктуры, обслуживающей кредитно-инвестиционную сферу реального сектора. В научной литературе последнего времени активно обсуждается вопрос об основных путях создания такой инфраструктуры.

По мнению автора, становление указанной инфраструктуры может осуществляться по следующим этапам (стадиям):

- *институциональные преобразования*

Основной целью этого этапа является формирование гибкой и эффективно работающей системы взаимосвязей банковских и промышленных компаний, позволяющей установить соответствие как между размерами потребных и располагаемых кредитно-инвестиционных ресурсов, так и их структурой. Проблема состоит в том, что крупные банковские фирмы, являющиеся основными аккумуляторами денежных ресурсов, в условиях отсутствия оптимального уровня капитализации не в состоянии организовать полноценной кредитно-инвестиционной деятельности с большим числом средних и малых предприятий, осуществляющих инвестирование. Однако предприятиям и организациям малого бизнеса достаточно сложно найти партнеров среди мелких и маломощных банков; кроме того, они часто заинтересованы в сотрудничестве именно с крупными финансовыми структурами, которые могут предложить им более выгодные условия. В связи с этим возникает задача использования потенциала малых и

средних банков с учетом дискретного характера имеющихся у них кредитных и инвестиционных ресурсов.

Упрощенно предлагаемое взаимодействие банковских и промышленных структур можно представить в виде двух взаимосвязанных пирамид, изображенных на следующем рисунке данной научной статьи.

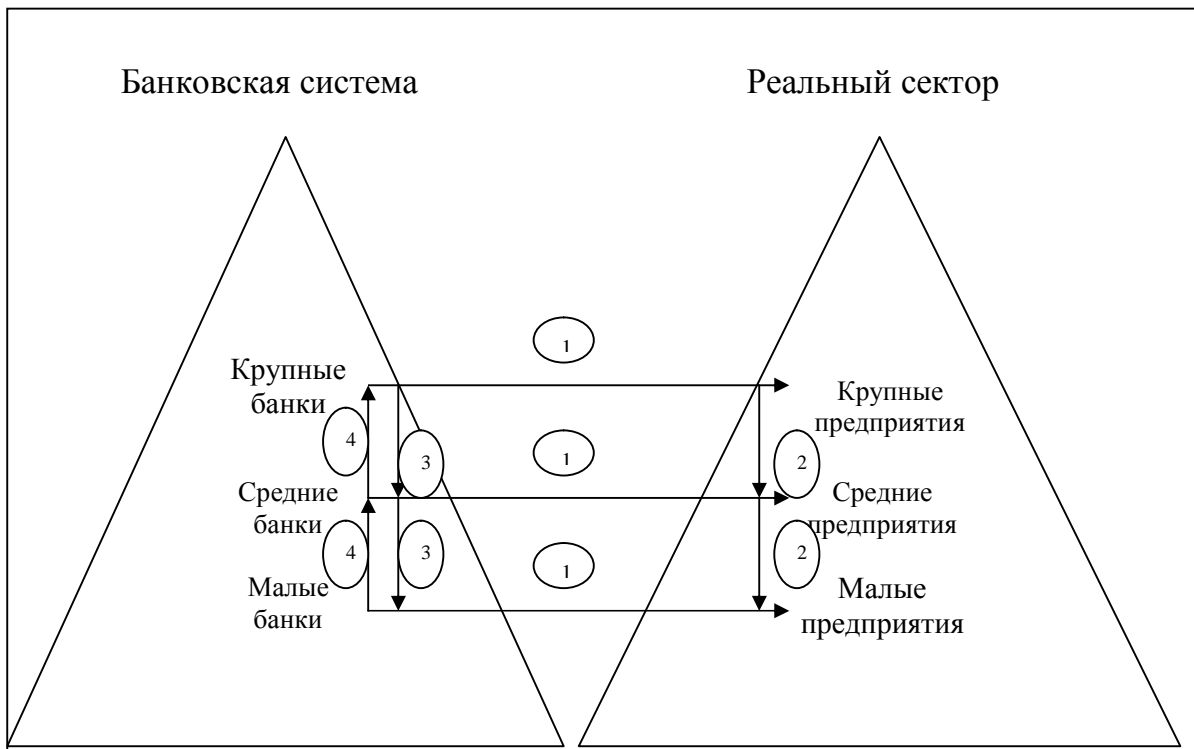


Рис.1 Рекомендуемая схема взаимодействия банков и предприятий

На представленном рисунке отражены финансовые, хозяйственные и смешанные (финансово-хозяйственные) внутренние и внешние связи между элементами каждой из пирамид.

Символом 1 отмечены финансовые потоки между однородными по величине элементами, отражающие процесс кредитования и инвестирования со стороны банков и предусматривающие встречные потоки по возврату полученных денежных средств и процентов за их использование. Символом 2 обозначены финансовые потоки от более крупных к более мелким предприятиям. Эти потоки предполагают движение денежных средств (заемных и собственных) с целью финансирования участников совместного проекта инвестирования в интересах более крупного партнера-кредитора.

Символы 3 и 4 отражают возможное движение денежных средств участников проекта (банков) внутри банковской системы: средств, представляющих собой финансовую поддержку более крупными банками более мелких 3, и средств пулов (консорциумов, синдикатов), объединяемых в более крупных банках - операторах проекта (4).

Представленная система подразумевает финансирование как промышленности со стороны банков, так и группы средних и малых предприятий со стороны крупной промышленной структуры, являющейся ядром локальной экономической системы.

- *использование комплексных финансовых инструментов*, позволяющих снизить реальную ставку процента за кредит (она должна быть доступна для заемщика и выгодна кредитору), путем оптимальной комбинации имеющихся в распоряжении банка финансовых продуктов. Чем доступнее ресурс, тем выше спрос на него и тем более полно может быть использован имеющийся инвестиционный потенциал. В следующей таблице приведены результаты сравнительного анализа двух способов финансирования общим объемом 100 условных единиц:

- 1) обычный денежный кредит (первый вариант);
- 2) комплексное финансовое обслуживание (второй вариант).

Таблица 1

Затраты предприятия по обслуживанию долга для различных вариантов
финансирования

Вариант	Вид финансирования	Объем, ед.	Процентная ставка (условно)	Формула для расчета	Расходы, ед.
1	Денежный кредит	100	50	$(100 \cdot 365 : 365) \cdot 50\%$	50
	Итого	100			50
2	Денежный кредит	50	50	$(50 \cdot 365 : 365) \cdot 50\%$	25
	Вексельный кредит	20	10	$(20 \cdot 365 : 365) \cdot 10\%$	2
	Гарантия банка	10	20	$(10 \cdot 365 : 365) \cdot 20\%$	2
	Аккредитивы	20	0,2	$20 \cdot 0.2\%$	0,04
	Итого	100			29,04

Этот упрощенный пример показывает, что по второму варианту общая сумма затрат предприятия по его кредитным обязательствам существенно снижается за счет использования более дешевых альтернативных банковских продуктов. При более точном расчете (с учетом приведения дисконтированных денежных потоков по периодам фактических платежей) в обоих вариантах фактическая стоимость финансирования будет несколько выше, однако в любом случае экономия средств во втором варианте будет составлять около 40% суммы затрат по обслуживанию долга по первому.

Обобщая, можно сказать, что для расширения объемов кредитования необходимо широкое использование эффективных финансовых инструментов взаимодействия банков и предприятий.

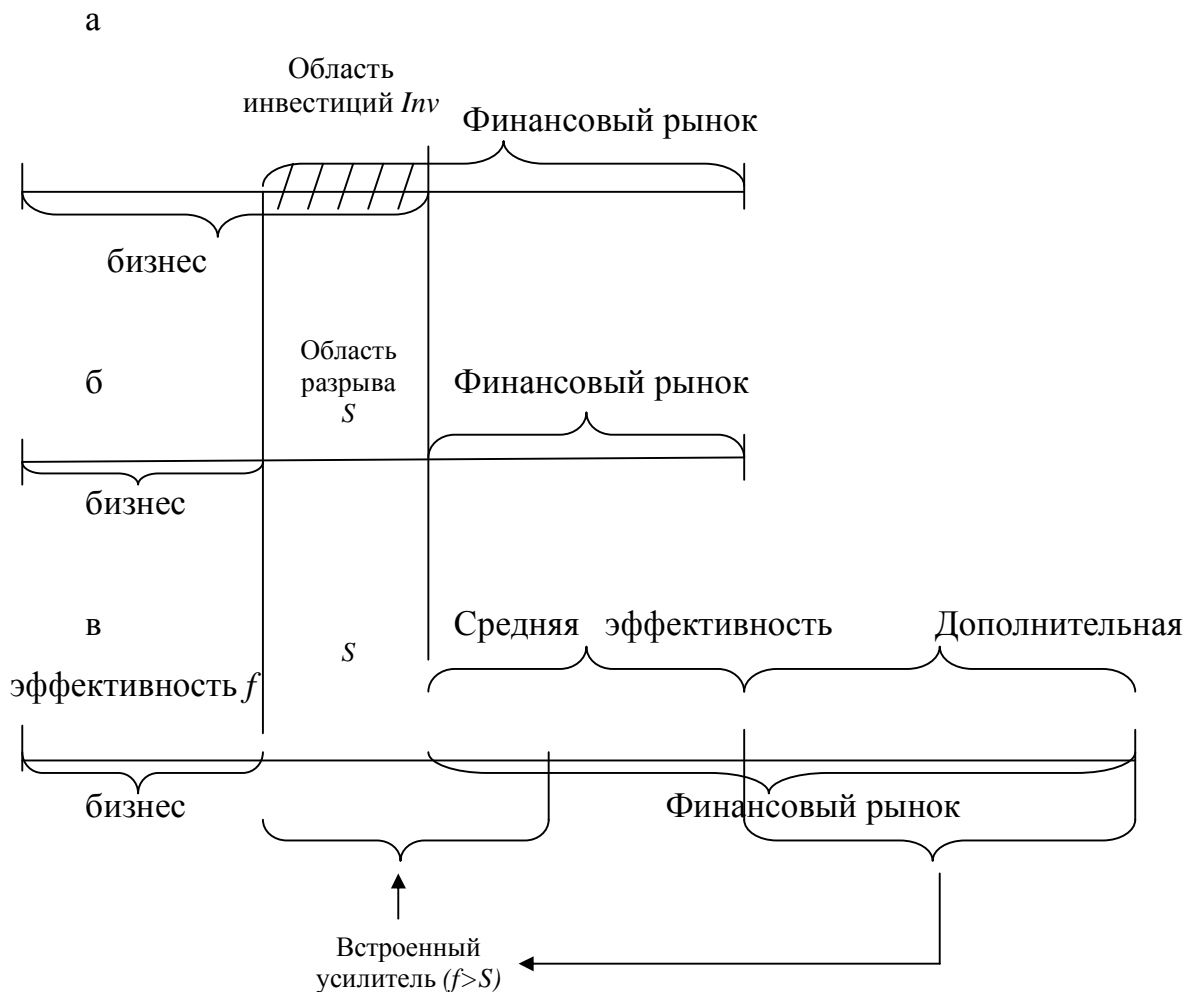


Рис.2 Схема соотношений эффективности инвестиций кредитных организаций в бизнесе и финансовых операций¹

Главная идея таких инструментов достаточно проста и состоит в подключении своеобразных «усилителей» эффективности к звену «предприятие – банк» с целью компенсации недостаточной эффективности прямых инвестиций в промышленность и капитализацию бизнеса в стране.

Таким образом, на представленном выше рисунке схематично представлены три случая:

а) эффективность инвестиций в капитализацию бизнеса соответствует нижней границе эффективности финансовых операций. В этом случае денежные ресурсы могут попадать в промышленный сектор (область Inv), но

¹ а – отсутствие разрыва и наличие области инвестиций Inv ; б – наличие разрыва S ; в- встроенный усилитель с дополнительной эффективностью $f > S$

в ограниченном размере (так как предпочтительность финансовых операций очевидна);

б) имеется разрыв S между эффективностью инвестиционных и финансовых вложений; данный случай наиболее типичен, и речь идет именно о способах ликвидации таких разрывов;

в) в систему «предприятие – банк» встроен специальный финансовый усилитель f , обуславливающий существование области дополнительной эффективности и компенсирующий ее разрыв ($f > S$), он является своеобразным «мостиком», налаживающим связь между финансовым и сектором народного хозяйства и капитализируемыми предприятиями различных отраслей.

Так как конечным пользователем денежного ресурса является промышленное предприятие, то его заинтересованность во внедрении подобных финансовых инструментов очевидна, однако, как правило, она не подкреплена соответствующим научным и кадровым потенциалом.

Несколько сложнее с заинтересованностью банков: зачем что-либо компенсировать предприятию или помогать в его капитализации, если можно получить прибыль в финансовом секторе? Ответ на этот вопрос неоднозначен и зависит от дальновидности проводимой банком политики. Как известно, экономическая теория всегда увязывает понятие эффективности с горизонтом принятия решений. В этом случае, если рассматривается перспектива и учитывается тенденция постепенного снижения эффективности финансовых операций и увеличения эффективности инвестиций в реальный бизнес, подобные решения принесут несомненную стабильную прибыль (область инвестиций Inv). В настоящий же период они тоже считаются приемлемыми, так как обеспечивают среднюю эффективность финансовых операций, что позволяет сохранять необходимый уровень конкурентоспособности в банковской среде.

Данные инструменты находятся в рамках действующего финансового законодательства, и уже имеется опыт применения их на практике; по мере

уменьшения величины разрыва S будет увеличиваться и область их использования.

Однако для реализации подобных достаточно сложных схем финансирования необходимо наличие сформированных на первом этапе устойчивых связей между банковскими и промышленными фирмами, которые обеспечивают, во-первых, настроенность банка и предприятия на длительное взаимовыгодное сотрудничество; во-вторых, безусловное исполнение обеими сторонами достигнутых договоренностей и согласованного алгоритма действий и, в-третьих, предполагают владение новым финансовым инструментарием и склонны к преодолению инерции мышления всех участников процесса взаимодействия;

- *создание активно работающей системы государственной поддержки инвестиционной деятельности.* Реализация данного этапа связана с претворением в жизнь предыдущего и позволяет значительно повысить его экономическую эффективность.

Здесь в первую очередь надо сказать о необходимости создания налогового климата, способствующего кредитно-инвестиционной деятельности отечественных банков. Принятые поправки Налогового кодекса предусматривают взимание с российских банков налога на прибыль по методу начисления, т.е. к налогооблагаемой базе отнесены все начисленные, но не полученные банком проценты по выданным кредитам. Поскольку финансирование долгосрочных проектов развития российского бизнеса и его капитализации сопряжено с повышенными и при этом труднопрогнозируемыми процентными и кредитными рисками, банки с целью сохранения общей эффективности проектов зачастую вынуждены маневрировать сроками фактической уплаты процентов. При принятом подходе банки-кредиторы либо практически лишены возможности маневра, либо, «спасая» проект, несут существенные налоговые издержки, что априори не способствует росту вложений в реальный сектор экономики, а также снижает капитализацию кредитных организаций в целом.

Противодействует увеличению объемов кредитования и неурегулированность вопроса о налогообложении пеней, штрафов и неустоек, начисленных банками заемщикам за нарушение исполнения условий кредитных договоров, но фактически не взысканных с должников. Несмотря на то, что в ряде случаев банкам-кредиторам выгодно не взыскивать начисленные штрафные санкции, а продолжить сотрудничество с предприятием-должником на скорректированных условиях, начисленные штрафы подлежат включению в налогооблагаемую базу.

В целом же необходимо создание гибкой, адаптивной системы налогообложения банков, способствующей расширению объемов инвестирования и кредитования производственных предприятий, предусматривающей на определенном этапе набор налоговых льгот и преференций как для банков-кредиторов, так и для предприятий-заемщиков различных отраслей хозяйствования.

Принципиальная схема взаимодействия сторон в процессе кредитования бизнеса с целью его капитализации представлена на следующем рисунке, где сплошными линиями отмечены финансовые потоки, штрих-пунктирными - финансовые меры государственной поддержки, широкими стрелками - движение материальных и нематериальных активов.

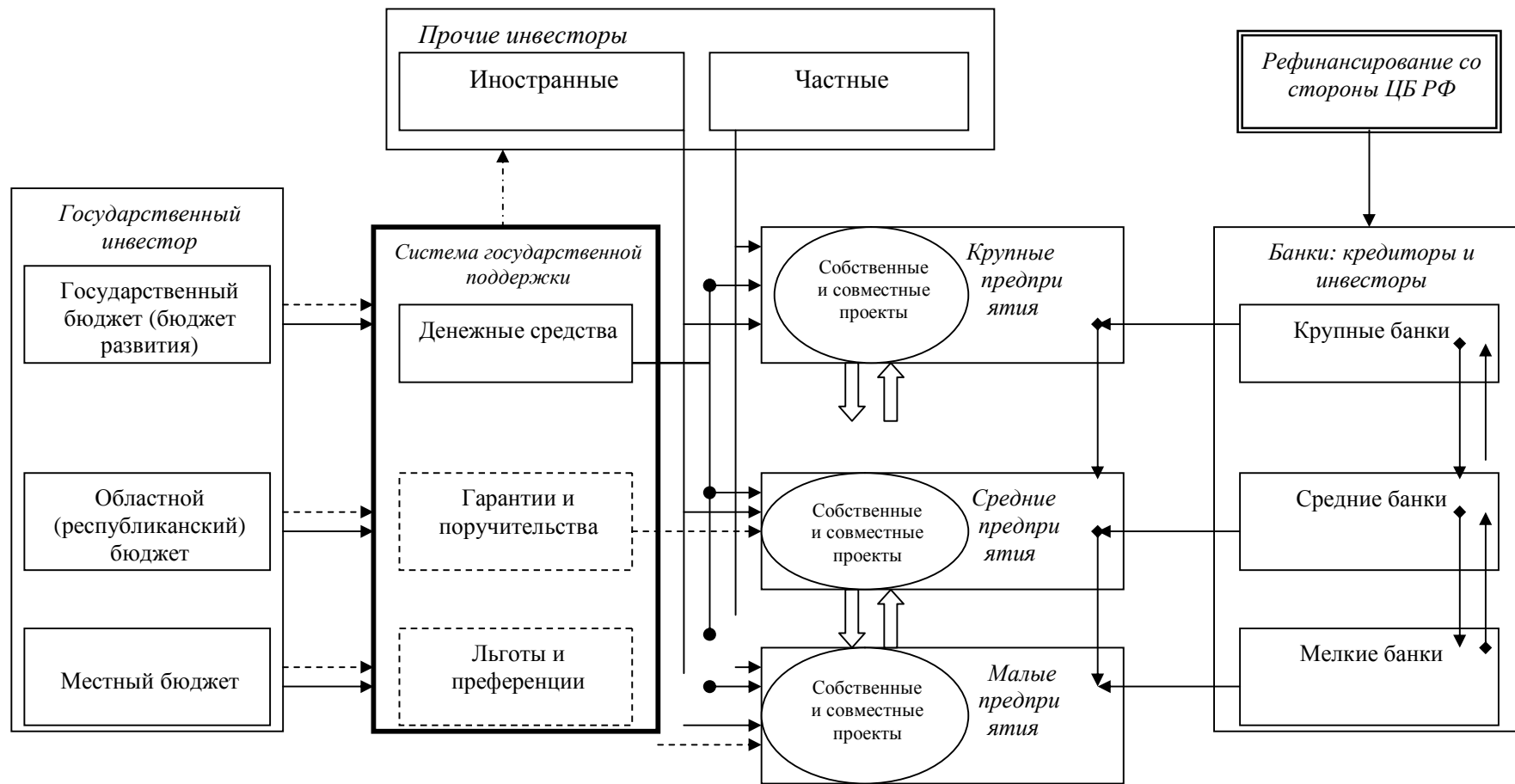


Рис. 3 Принципиальная схема взаимодействия предприятий, кредитных организаций и власти в процессе капитализации бизнеса в России

Существенную помощь при разработке и внедрении подобных схем могут оказать методы экономико-математического моделирования кредитно-инвестиционной стратегии банковских и производственных фирм, позволяющие согласовывать экономические интересы всех участников рассматриваемого процесса и учитывать предпринимательские риски.

Ожидаемые преимущества для участников этих схем состоят в следующем.

Для предприятий:

- получение финансовой поддержки банков для развития или пуска производства, выхода из состояния банкротства, сохранения имени и торговой марки предприятия, расширения сферы сбыта;
- проведение непосредственной капитализации предприятий по каждой ступени эволюционного развития;
- урегулирование взаимоотношений с федеральным и местным бюджетами и внебюджетными фондами; получение на определенный период льгот и преференций от органов власти.

Для федеральных и местных органов власти:

- развитие производственной и связанной с ней инфраструктуры, формирование бюджетов и внебюджетных фондов за счет увеличения отчислений действующих предприятий;
- снятие социального напряжения путем открытия новых и восполнения ранее имевшихся рабочих мест, стабилизации величины и своевременности выдачи заработной платы трудящимся;
- развитие перспективных федеральных и местных производственных и социальных программ на основе укрепляющегося доверия во взаимоотношениях с банками.

Для кредитных организаций:

- размещение значительных по объему кредитов с приемлемой доходностью и оптимизация рисков путем диверсификации кредитного

портфеля по отраслям и категориям заемщиков, использование дополнительных гарантий органов государственной власти;

- оптимизация собственного капитала банка посредством увеличения денежных потоков и вывода новых инвестиционно-банковских услуг на рынок;

- решение проблемы старых долгов: при определенных условиях возможен полный или частичный возврат средств, ранее включенных в категорию безнадежных к взысканию, а также переуступка задолженности третьим лицам в силу повышения инвестиционной привлекательности предприятия-должника.

Таким образом, представленная модель взаимодействия кредитных организаций и предприятий различных отраслей народного хозяйства России позволит максимизировать инвестиционную стоимость компаний на рынке, оптимизировать капитал банков, тем самым, повысив общий инвестиционный климат в стране.

Литература

1. Самочкин В.Н. Гибкое развитие предприятия. - М.: Изд-во «Дело», 2002.
2. Козырь Ю.В. Стоимость компании: оценка и управленческие решения. М., Альфа-Пресс, 2004; Модильяни Ф., Миллер М. Сколько стоит фирма? М., Дело, 1999; Damodaran A. Investment Valuation. NY, 2002.