

Характеристика механизма оценки риска при кредитовании производственного предприятия

В настоящей статье приведена характеристика механизма оценки риска при кредитовании производственного предприятия. Изложенный механизм оценки риска позволит менеджменту предприятия сформировать решение о выборе наиболее выгодного кредитного продукта. Кроме того, в статье рассмотрена возможность привлечения иностранного капитала (в том числе на основе компенсационных соглашений) для реализации стратегических целей предприятия.

Ключевые слова: риск, оценка рисков, риски кредитования, кредитование производственного предприятия, иностранные инвестиции, компенсационные соглашения.

Abstract. In this article contains the description of a mechanism for the assessment of risk when lending to production enterprises. Stated mechanism risk assessment will enable corporate management to form a decision on selecting the most advantageous loan product. In addition, in the article the possibility of attracting foreign capital (including on the basis of compensation agreements for the implementation of the strategic objectives of the enterprise.

Keywords: risk, risk assessment, risks of lending, lending to industrial enterprises, foreign investments, compensation agreements.

Под кредитом понимаются такие экономические отношения между двумя сторонами, при которых одна сторона предоставляет другой денежные средства на условиях: 1) возвратности 2) срочности 3) платности [1]. В ходе своей деятельности предприятия наиболее широко используют следующие функции кредита: 1) использование дополнительных финансовых ресурсов; 2) распределение денежных средств во времени (как правило, краткосрочные кредиты).

Привлекательность использования кредита, как источника дополнительных ресурсов, заключается в сохранении права собственности у предприятия на бизнес или на приобретаемое оборудование. Экономическая целесообразность привлечения кредитных средств может быть обусловлена тем, что цена привлечения кредита ниже, чем дополнительная чистая прибыль, полученная в результате использования этого кредита.

Для снижения стоимости использования заемных средств существует множество способов [2]. В настоящей статье приведен подход, позволяющий оценить общую картину финансовой сделки и выявить те аспекты, которые могут быть применены для смягчения условий кредитования.

Классическая ошибка финансовых менеджеров при использовании

кредитных средств заключается в том, что привлекаемые средства не используются для создания дополнительного денежного потока (превышающего стоимость кредита). Бытовым примером таких действий являются потребительские кредиты на предметы роскоши, дорогие автомобили, улучшение жилищных условий и пр.

При грамотном использовании кредит на развитие предприятия потенциально служит для создания дополнительного положительного денежного потока.

С точки зрения кредитной организации (коммерческий банк, инвестор и пр.) целью кредитной операции является получение прибыли при требуемом уровне безопасности. Оценкой возможной угрозы неисполнения обязательств по кредиту, как правило, занимается специалист по управлению рисками. Классические формы снижения подобных рисков кредитной организации – это оформление залога на активы предприятия или поручительства руководства.

В случае неисполнения обязательств, право собственности на залоговое имущество переходит к кредитной организации или на руководство накладывается обязательство по уплате долгов предприятия. Следует отметить, что в случае отказа от добровольного исполнения этих мероприятий, передача залога или наложение обязательств может быть осуществлено в судебном порядке.

При кредитовании бизнеса вопросы платежеспособности заёмщика всегда актуальны, поскольку инвестиции в бизнес являются наиболее рискованными. Эти риски возрастают при кредитовании среднего бизнеса, и тем более малого бизнеса.

Как правило, механизм оценки риска предприятий сводится к качественной, количественной оценке операционных и финансовых рисков, а также изучение их системности и взаимоувязанности [3]. Кроме того, если предполагается изменение риска в ходе деятельности предприятия, может быть исследована волатильность соответствующих рисков [3].

Такой механизм позволяет использовать общую методологию оценки риска: изучение учредительных документов, анализ финансовой и бухгалтерской отчетности, анализ общей информации о бизнесе [4].

При этом, детальное изучение информации о бизнесе позволяет снизить общие риски кредитования, которые могут быть оценены только при анализе финансовых показателей. Для этого целесообразно рассмотреть деятельность предприятия с точки зрения преобразования денежных средств в товары и обратно.

В случае нецелевого кредитования бизнеса данный процесс движения средств представлен на рисунке 1.

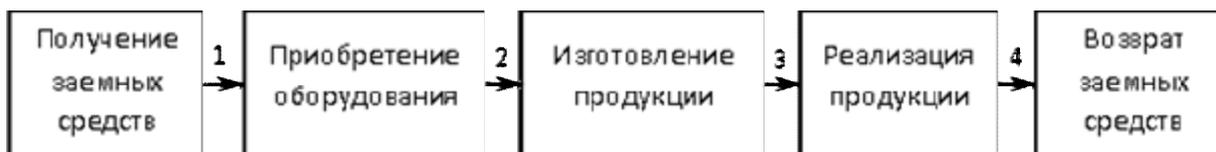


Рисунок 1 – Процесс движения денежных средств при кредитовании производства

На каждой из стадий существует риск потери финансовых средств.

На первом этапе риск существует из-за возможного нецелевого использования средств (коррупция), неисполнения или ненадлежащего исполнения своих обязательств поставщиком оборудования, а также организационные ошибки предприятия по установке, апробации, пуско-наладке и эксплуатации приобретаемого оборудования.

На втором этапе существует риск недостаточного количества производимой продукции. Данный риск может быть связан с простоями оборудования (низкое качество самого оборудования, неэффективная логистика запасных частей и расходных материалов, форс-мажорные обстоятельства).

На третьем этапе риски наименее предсказуемы, поскольку момент реализации продукции по времени может быть существенно отдален от момента заключения кредитного договора. Таким образом, продукция может быть недостаточно востребована рынком или на рынке может появиться конкурент с аналогичной продукцией. Кроме того, проблемы с реализацией могут возникнуть по причине неэффективной логистики, неэффективного послепродажного обслуживания, негативных публикаций в СМИ и пр.

Для снижения рисков на данном этапе предприятия, как правило, проводят предварительные маркетинговые исследования, а к реализации масштабных проектов приступают только в случае успешной реализации «пилотного» проекта.

Риск четвертой стадии – репутационный риск заемщика. Для крупных компаний, компаний с длинной историей, компаний с известными управляющими такие риски ниже.

Для снижения репутационного риска кредитуемое предприятие может взять поручительство более крупного или надёжного предприятия.

Необходимо отметить, что чем выше кредитная организация оценивает риск сделки по предоставлению кредита, тем менее выгодные условия по кредиту будут предоставлены заёмщику (срок, размер, процентная ставка, условия выплаты).

В случае с кредитованием специализированных процессов на предприятиях, для формирования мотивированного суждения о риске сделки требуется работа квалифицированных специалистов.

В некоторых отраслях, где для формирования мотивированного суждения достаточно анализа финансовых показателей предприятия или других легко измеримых факторов, оценку рисков в коммерческом банке проводят

экономисты, задача которых упростить процедуру принятия решений и сделать её прозрачной для всех участников сделки (дополнительно третья стадия).

Для проектов с узкой специализацией, как правило, создаются отдельные банки, либо обособленные подразделения крупных банков. Оценкой рисков, рыночной ситуации, анализом деятельности предприятия занимаются эксперты, которые зачастую имеют практический опыт работы в данной отрасли. Это обеспечивает банку возможность оценить реальную степень риска и предложить индивидуальный кредитный продукт.

Наличие в банке специалистов, разбирающихся в тонкостях производственного процесса, позволяет не только более эффективно оценивать риски на третьей стадии (в общей схеме: Деньги – Оборудование – Продукт – Продажа – Деньги), но и снижать их на первой.

Для того чтобы снизить риски кредитования на первой стадии применяется схема так называемых целевых кредитов. Объектом целевого кредитования может быть оборудование, технология, лицензии и пр. Оформляя залоговые обязательства на приобретаемые производственные мощности, банк, таким образом, разделяет с предприятием риски, связанные с закупкой оборудования.

В случае развития неблагоприятного сценария и перехода прав собственности на приобретенные объекты банку, перед банком встанет вопрос их продажи на рынке для полного или частичного возмещения убытков.

Поэтому для предприятия использование целевого кредита является возможностью привлечь независимого эксперта, который заинтересован в благоприятном развитии данного предприятия. Для высокорисковых и/или низкорентабельных отраслей экономики государство может разделять эти риски, обеспечивая такие сделки государственными ценными бумагами [5].

При международном инвестировании с целью полного принятия на себя рисков первой, третьей и четвертой стадий инвесторы (в том числе при поддержке государства) могут отказаться от денежного кредита и в качестве инструмента инвестиций использовать компенсационные соглашения.

Согласно словарю финансовых терминов компенсационные соглашения - вид долгосрочных соглашений, по которым покупатель товаров оплачивает их стоимость поставками других товаров или предоставлением услуг [6]. Стороны при заключении компенсационных соглашений обмениваются списками взаимопоставляемых товаров с указанием их количества и цен. Компенсационные соглашения могут предусматривать частичное денежное покрытие приобретаемых товаров [6].

Частным случаем компенсационного соглашения являются бартерные сделки. Однако бартерные сделки имеют, как правило, разовый характер, в них полностью отсутствуют обязательства по переводу денежных средств. Бартерные сделки используются редко, в основном, когда реализация товара на коммерческих условиях затруднена (нестабильность валюты и пр.).

Компенсационные соглашения могут оформляться также, как и бартерные сделки в виде отдельных договоров, а могут в виде договора купли-продажи с прилагаемыми соглашениями о встречных закупках. Под встречной закупкой понимается такой вид соглашений купли-продажи, при котором продавец обязуется закупить встречный товар.

Компенсационные соглашения с иностранными государствами, как правило, имеют вид производственного сотрудничества, носящего долгосрочный характер. В подобном сотрудничестве определенную роль может взять на себя государство (государственные гарантии, юридические и правовые консультации и пр.).

В связи с этим в рамках данных соглашений должны быть предусмотрены: обязательства по поставке оборудования и оказания технической поддержки, обязательства по встречной поставке продукции, соглашение о взаимном зачете и финансировании поставок оборудования.

На этапе поставок оборудования в вышеуказанном случае может привлекаться сторонний кредитор для частичной денежной компенсации затрат, связанных с этой поставкой.

Один из видов компенсационных соглашений – операции на давальческом сырье [7]. Суть таких соглашений заключается в том, что одна страна, обладающая ресурсами, передает другой стране, обладающей производственными мощностями, сырье в обмен на часть готовой продукции [8].

Привлекательность таких сделок для обладателя сырья заключается в высокой рентабельности бизнеса, т.е. возможность получения прибыли при незначительных (в сравнении с ресурсоемким процессом переработки) вложениях. Однако в долгосрочной перспективе итоговая чистая прибыль страны, являющейся сырьевым придатком, ниже, чем в случае самостоятельной переработки сырья. Это обусловлено высокой нормой чистой прибыли для технологичной продукции.

Ориентация на прибыли в краткосрочной перспективе в ущерб долгосрочному развитию приводит к тому, что операции на давальческом сырье вызывают негативное отношение СМИ (страны – сырьевого придатка), что может повлиять на развитие компании.

В связи со своей сущностью компенсационные соглашения часто заключаются в сфере использования природных ресурсов: газ, нефть, руда и пр. Задача государства при регулировании этих процессов на международном рынке – не допустить увеличение доли операций на давальческом сырье, за счет налоговой политики, пошлин на экспорт сырья и импорт готовой продукции, а также за счет оказания финансовой и методологической поддержки собственным предприятиям.

Таким образом, рассмотренные в настоящей работе характеристики механизма оценки рисков позволяют, во-первых, определить направление анализа информации о бизнесе для снижения возникающих рисков, а, во-

вторых, в случае государственного софинансирования, оценить возможность снижения репутационных рисков, присущих коспенсационным соглашениям.

Библиографический список

1. Электронный ресурс <http://www.creditorus.ru> ;
2. Чалдаева Л.А., Билый А.В. Инвестиционная деятельность современного предприятия: организация и проектирование // Финансы и кредит, ноябрь 2012;
3. Коновалова Е.А. Формирование механизма оценки рисков в современных производственных системах // Российское предпринимательство, август 2011.
4. Винаков И.В. Перспективы российского рынка банковского кредитования корпоративных клиентов в 2013 году // Экономика. Управление. Право, декабрь 2012;
5. Ковалев А.М. Рынок государственных закупок как действенный инструмент государственного регулирования экономики страны // Финансы и кредит, май 2012;
6. Электронный ресурс <http://www.dic.academic.ru> ;
7. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 N 51-ФЗ;
8. Электронный ресурс <http://www.storona-press.ru> .