

ПРЕИМУЩЕСТВО ПРЯМОГО ЗАРУБЕЖНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ С ГАРАНТИЕЙ РОССИЙСКОГО БАНКА

Курабеков Э.А.

Научный руководитель – доцент Ботова Л.Н.

Сибирский федеральный университет

Мировой кризис экономики, и в частности кризис макроэкономики Российской Федерации показал несовершенство законодательства РФ во взаимодействии кредитных организаций и промышленного сектора (коммерческого кредитования), в частности среднего и малого бизнеса (как основных источников налоговых поступлений в бюджет). Понижение цены на нефть, как основного налогового источника пополнения бюджета, с 143,19 долларов за баррель до 36 долларов, привело к увеличению дефицита государственного бюджета до 60% в 2009 году (без учёта стабилизационного фонда). Сложившаяся ситуация, без вмешательства денежных средств стабилизационного фонда могла обострить социальные вопросы в отношении:

- Безработицы (отсутствие финансирования проектов, ВПК, НИР и т.п.);
- Отсутствие социальных выплат (в частности пенсионных выплат);
- Отсутствие социальных гарантий (медицинское страхование, сфера образования, отсутствие НИИ и т.д.).

Наличие развитого среднего и малого бизнеса, в частности, связанного с переработкой первичного и вторичного сырья (нефть, уголь, алюминий и т.д.), позволяет увеличивать добавочную стоимость изделия. В частности это можно наблюдать при: переработке нефти для получения конечного продукта – бензина, переработке древесины, строительстве лесопилок, переработке сельскохозяйственной продукции, молокозаводы, мясокомбинаты. Налоговые поступления в бюджет от среднего и малого бизнеса во всём мире составляют около 70%. Во всем мире, в частности в Китае, кризис не создал такого стресса государственного бюджета, так как основные поступления в бюджет идут за счёт налогоплательщиков среднего и малого бизнеса. В связи со снижением цен на товары, основным потребителем продукции, ранее реализуемой на экспорт, стал рынок самого Китая.

Проблема заключается в отсутствии в Российской Федерации развитого малого и среднего бизнеса (в 2009 году уровень налоговых поступлений в бюджет от малого и среднего бизнеса составлял 10%), что негативно сказывается на способности удовлетворения спроса населения, без участия импортной продукции.

Возникает вопрос: «Почему в течение 19 лет РФ не смогла довести уровень налоговых поступлений от малого и среднего бизнеса, хотя бы до 50%? Возможно, законодатели не дали этого сделать?».

На сегодняшний день создание предприятия в России возможно 2 способами:

1. Основные активы предприятия пришли по наследству руководителям заводов, вследствие неотработанной процедуры приватизации и рейдерских захватов, т.е. бизнес уже имел необходимые ему активы;
2. Создание бизнеса «с нуля».

Первый вариант имеет активы, но для успешного производства и реализации продукта, необходимо изготовить высоко-конкурентный продукт с наименьшими затратами, для этого требуется:

1. Провести изучение и анализ рынка (маркетинг);

2. Внедрить в процесс производства новейшие технологии;
3. Создать научно-конструкторское бюро;
4. Приобрести новые основные средства и т.д.

Данные пункты представляют собой затраты предприятия, которые необходимо обеспечивать денежными средствами как на стадии создания нового продукта, так и уже производимого товара. Второй вариант создания бизнеса «с нуля» предполагает прибавление ко всем перечисленным выше ещё и создание инфраструктуры предприятия, так как при первом варианте она достаётся фирме «по наследству».

Однако общим между двумя перечисленными способами создания предприятия является их потребность в дополнительных источниках финансирования, основными из которых является инвестиционное банковское кредитование и венчурные фонды.

Венчурные фонды в России развиты очень плохо, в отличие от зарубежных стран, где объединение капитала состоятельных бизнесменов с целью выдачи кредитных денежных средств предприятиям малого и среднего бизнеса развито хорошо. Это связано с тем, что в РФ собственники капитала не уверены в возврате денежных средств в связи с нестабильностью законодательной базы в сфере развития бизнеса. Так же, средняя ставка в Российских венчурных фондах может возрасти до 50% годовых, при средней рентабельности бизнеса в 20% годовых. Кредитование в коммерческих банках так же облагается высокими процентными ставками:

- 1 При краткосрочном кредитовании (до 1 года) – 18-22%;
- 2 При среднесрочном кредитовании (от 2-х до 3-х лет) 18- 21%;
- 3 При долгосрочном кредитовании (более 3-х лет) 17%.

Проанализировав данные, можно сделать вывод о том, что при средней ставке кредитования от 17 до 22% и средней рентабельности производства Российских компаний в 20%, кредитование в отечественных банках невыгодно. При всём этом, банк имеет право в одностороннем порядке изменять ставку кредитования, что особенно не выгодно при долгосрочном кредитовании.

Можно сделать вывод о том, что взяв кредит в банке, предприятие в течение 3-5 лет будет работать с нулевой прибылью, что противоречит самой сущности любого бизнеса в получении прибыли от деятельности предприятия. Вторым препятствием получения кредита, является законодательное решение, согласно гражданскому кодексу ст.334, о необходимости обеспечения кредита, а именно: поручения, залога имущества, ценных бумаг или гарантии государственных учреждений.

На практике, в первом варианте (инфраструктура по наследству), есть возможность выполнить залоговое условие, хотя и здесь кроется барьер связанный с оценкой актива. Даже при неотработанной схеме независимой оценки, банк оценит имущество по своим критериям, с применением понижающего дисконта, достигающего 50 % от общей стоимости имущества, на основное оборудование на которое нужен кредит понижающий дисконт достигает 30%. В результате чего, в случаях возможного очередного кризиса, бизнес рискует потерять уже имеющиеся активы по заведомо нерыночным ценам. Для финансирования бизнес - проекта по второму варианту (с нуля), данный барьер непреодолим. Банки возьмут в залог вновь приобретаемое оборудование по займу, но с дисконтом 30 %, оставшуюся часть покрыть залогом нет возможности в виду отсутствия активов, банки предпочитают недвижимость.

Кроме обеспечения банки просят соблюсти необходимое условие: при инвестиционном кредитовании проплатить аванс в сумме до 30% от общей суммы кредитования за счёт собственных средств, что для первого варианта сложно выполнимо, для второго варианта, по сути, невыполнимо. Тем не менее, даже при всех перечисленных выше препятствиях, экономические процессы предполагают,

разрешить проблему кредитования, для развития бизнеса путем «прямого финансирования через Западные банки». Преимущества данного финансирования:

- 1 Годовая процентная ставка при долгосрочном кредитовании до 9 % (в банках РФ 18 %, разница 9%), бизнесу остаётся возможность заработать прибыль до 8%;
- 2 В залог берется оборудование без дисконта;
- 3 Первоначальный взнос до 15%;

Рассмотрим более детально механизм получения кредитов Западными банками.

Первый этап: Для создания и развития бизнеса, необходимо наличие бизнес-плана, который обосновывает потребительскую способность продукта, его конкурентные преимущества, процесс создания и процесс реализации. Составление бизнес-плана является первым этапом для обращения в кредитные организации, для получения необходимого финансирования на создание и развитие предприятия. Для краткого представления предприятия готовится Резюме, в котором кратко описывается история создания предприятия, описания производимого продукта, рынки сбыта.

Второй этап: Реализация проекта по инвестиционной деятельности, который предполагает приобретение основных средств (здания, сооружения, станки и т.д.). Инвестиционный проект создаётся на основании Титульного листа на основании которого инженерно-технические работники подбирают оборудование.

Третий этап: В процессе проведения переговоров по согласованию основных параметров (цена, качество, срок изготовления, условия поставки), начинается и обсуждение финансирования сделки, при этом на сегодняшний день основной проблемой производителя является рынок сбыта. В Европе в поддержку своего производителя разработаны схемы по кредитованию, как производителя, так и покупателя. В частности производители станков обращаются в свой обслуживающий банк по возможности кредитования покупателя.

Четвёртый этап: На данном этапе проходят трех сторонние переговоры между Производителем, Западным банком и Покупателем, оговаривается схема финансирования (Рис.1).

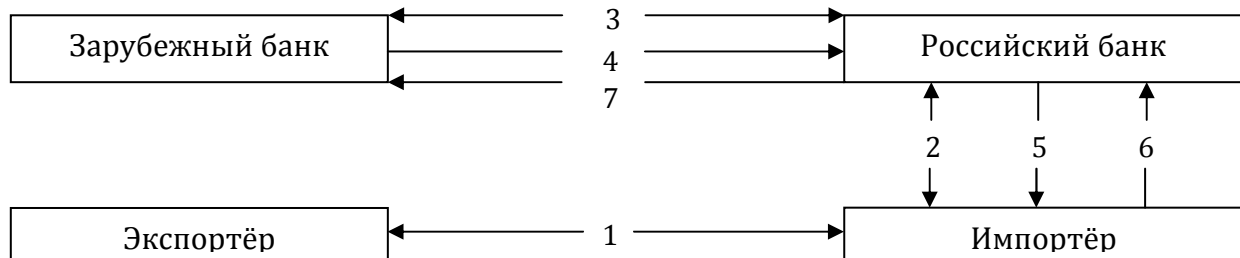


Рис. 1 - Привлечение связанного кредита

Комментарии к схеме:

1. Коммерческий контракт;
2. Оценка Российским банком кредитных рисков Российской компании и подписание Кредитного договора;
3. Подписание целевого кредитного соглашения (соглашение о купле-продаже векселя) между Российским банком и Зарубежным банком;
4. Предоставление денежных средств Российскому банку от Зарубежного банка;
5. Предоставление денежных средств клиенту от Российского банка;
6. Погашение клиентом кредита;
7. Возврат кредитных средств Российским банком Зарубежному банку.

Пример: Для того чтобы построить нефтеперерабатывающий завод с годовым оборотом 600 млн. руб., необходимо потратить на его строительство 143 млн. руб.

При кредитовании сроком на 3 года в российском банке, ставка кредитования будет равняться 17% годовых, в заграничном банке ставка составит 9% годовых.

Сумма процентов в банке РФ = $17\% \cdot 143 \text{млн. руб.} \cdot 3 \text{года} = 72,93 \text{млн. руб.}$

Сумма процентов в заграничном банке = $9\% \cdot 143 \text{млн. руб.} \cdot 3 \text{года} = 38,61 \text{млн. руб.}$

Разница составит 34,32 млн. руб. ($72,93 \text{млн. руб.} - 38,61 \text{млн. руб.}$). В связи с проделанными выше расчётами, можно убедиться в том, что при кредитовании сроком на 3 года, в иностранном банке сумма процентов к выплате меньше на 52,9%.