

Морыженков В.А.,
д.э.н., профессор, и.о. заведующего кафедрой страхового дела и управления
финансовыми рисками,
Штырикова Н.В.,
к.э.н., доцент кафедры страхового дела и управления финансовыми рисками
Государственного университета управления

Применение бизнес-симуляции при подготовке компании к получению кредита

Проанализирована российская практика кредитования предприятий коммерческими банками. Авторами проведен анализ действий участников кредитной сделки, выявлены факторы, играющие существенную роль при принятии решения о выдаче кредита.

Ключевые слова: финансовый менеджмент; управление рисками; риск-менеджмент; кредитная политика коммерческих банков; бизнес-симуляция.

В отличие от распространенной мировой практики, где банки-кредиторы имеют определенную силу над заемщиком, в российской практике банк-кредитор далеко не всегда выигрывает. Российские компании чувствуют, что у них есть возможность воздействовать на банки таким образом, что можно получить больше, чем предлагает банк, и предоставить в качестве гарантий погашения меньшее обеспечение.

Давайте рассмотрим вопрос кредитования с двух сторон. Для банка процесс начинается с субъективного анализа финансового положения компании. Если заемщик нуждается в долгосрочном финансировании, то кредитору необходимо получить доказательства, насколько стабильны будут доходы заемщика в долгосрочной перспективе. И здесь банк принимает парадоксальное решение: он анализирует финансовые отчеты за предыдущие периоды на глубину от трех до пяти лет. С другой стороны, он запрашивает прогноз компании-заемщика на будущие денежные потоки, прогнозную бухгалтерскую отчетность, источники и направления использования денежных средств в течение каждого года. И банк, и клиент хорошо понимают, что данные прогнозные документы составляются исключительно с целью обеспечить банкиров формально логическим решением выдать кредит заемщику.

Главная цель банка – это понять степень бизнес-риска, т.е. насколько будущий поток EBIT может измениться. Без понимания проблем отрасли, в которой работает заемщик, очень сложно оценить сильные и слабые стороны компании и ее стратегию. В то время как из EBIT можно выплачивать проценты по займу, основная сумма долга не уменьшает налог на прибыль и выплачивается из чистой прибыли.

Российские банки считают ряд отраслей неотъемлемо опасными. Уже на основании вида деятельности банк может установить ограничение по ссуде.

Примерами таких отраслей в России являются: образование, медицина, швейная промышленность, сельское хозяйство. Финансовый прогноз является первичным основанием, по которому определяется степень делового риска. Значительные колебания в прибылях и убытках или низкое значение маржинального дохода в течение длительного времени свидетельствует о том, что уровень бизнес-риска высок.

Следующим элементом анализа являются данные бухгалтерского баланса. Основная цель – это рыночная оценка активов компании на случай покрытия обязательств по кредиту, если прибыли будет недостаточно. На этом этапе делается вывод о возможности возврата кредита за счет дохода от реализации активов.

Банк основывается на анализе ключевых коэффициентов, таких как коэффициент ликвидности или сумма оборотного капитала, чтобы найти доказательства возможности погасить обязательства заемщика.

Другим важнейшим показателем является показатель структуры капитала, или уровень левиреджа (отношение долга к величине собственного капитала). Ключевым вопросом здесь является величина прогнозируемого в пессимистическом сценарии обесценения активов, при котором компания все еще сможет выплатить кредит.

Применяя эти индикаторы, банк разрабатывает границы и жесткость ограничений в договоре о кредите для потенциального заемщика. Как правило, осуществляет контроль движения денежных средств, контроль баланса и контроль сохранности активов. По моему мнению, российские банки делают серьезную ошибку, не включая в договор контроль параметров стратегии фирмы на период кредитования и погашения займа.

Основной причиной невозврата кредитов, за исключением мошеннических действий, является утрата фирмой конкурентоспособности в результате неудачного изменения структуры внеоборотных активов. Кредиторы должны контролировать стратегию компании или долгосрочный план развития в привязке к календарному графику, чтобы оценить, насколько доступные ресурсы компании соответствуют возможностям и сопутствующим рискам, способным привести к снижению ликвидности и потере ценности активов. На основании этих данных банки могли бы потребовать, чтобы заемщик изменил или прекратил свою активность по реализации выбранного стратегического плана. Это можно реализовать при помощи сокращения суммы инвестиций в разработку нового продукта, распределения инвестиций на более длительный срок, или ограничивая сумму капитальных вложений через ограничение коэффициента долга к капиталу. Если компания неудачно инвестирует свои заемные деньги, то возникающие убытки уменьшают стоимость компании, и банк может потребовать немедленного возврата средств.

Однако, стоит сказать, что банки редко идут на такие меры. Это означает, что у банков в современных экономических условиях России в руках нет действенного инструмента принудительного досрочного возврата кредитов или погашения долга за счет реализации активов компании на вторичном

рынке. Из 500 случаев банкротства компаний в 2012 году более 400 имели непогашенные долговые обязательства перед банками, и только в 100 случаях задолженность была перед поставщиками сырья или оборудования. Понятно, что угроза банкротства заемщика наносит ущерб репутации банка, и банк неминуемо втягивается в участие в управлении предприятием, требуя план действий по исправлению ситуации, но все-таки вынужден продлить ссуду, навязывая повышение процентных ставок, требуя дополнительное обеспечение и ввод новых ковенант.

Здесь срабатывает парадокс деловой активности компании в условиях дефицита долгосрочного финансирования, т.е. компании зачастую вынуждены привлекать краткосрочное кредитование якобы для пополнения оборотных средств предприятия, однако, на самом деле используют эти деньги в качестве инвестиций во внеоборотные активы. Банк при этом невольно втягивается в соучастие в финансирование и вынужден многократно продлевать краткосрочные займы.

Банкиры рассматривают активы как основной ресурс для выплаты кредита. Они стараются не допустить распродажу или залог третьим лицам любых активов компании. Банк всегда поставит условие, чтобы продажа активов была произведена по рыночной цене, и чтобы выгодополучателем от продажи этих активов выступало кредитное учреждение.

Итак, российской фирме, стремящейся получить займ в российском банке, следует учитывать следующие особенности получения кредитов:

1. Требования к стандартам баланса по
 - a. структуре капитала,
 - b. соотношению рыночной стоимости оборотного капитала к величине текущих обязательств,
 - c. рыночной стоимости активов.
2. Банк всегда выставит условие о возможности досрочного принудительного погашения кредита (отзыв кредита). В качестве рекомендации заемщику мы советуем предварительно выявить наличие в репутации банка историй, связанных с враждебными поглощениями. Если таковых историй за банком не числится, то смело можно принимать этот пункт в договоре, т.к. банк использует этот пункт только для того, чтобы застраховать себя от принятого компанией делового риска.
3. Защита активов. Любой банк потребует от компании оформления залоговых обязательств активов или гарантии по поводу невозможности продажи или залога этих активов другому кредитору.
4. Контроль за денежными потоками компании. Банки, как правило, устанавливают требования по срокам обращения дебиторской задолженности. По идее, банкам следовало бы включать в кредитные договоры пункты об ограничении на выплаты дивидендов и выкуп акций у владельцев компании. Однако, из проанализированных нами 20 типовых кредитных договоров ни один договор не содержал подобных пунктов.

5. Штрафные санкции за нарушение ограничений. Чем строже ограничения, тем меньше свобода руководства компании по распоряжению денежными средствами по привлечению новых кредитов и по возможным убыткам.

Проиллюстрируем изложенное на простом примере. В 2011 году к нам на кафедру управления финансовыми рисками Государственного университета управления обратилась компания с просьбой структурировать ее пакет документов для гарантированного получения кредита в одном из российских банков. Вид деятельности компании – производство в Китае и торговля на территории России кафельной плитки. Привлекаемая сумма – 60 млн. рублей. Первоначально компании было отказано в получении кредита в банке ВТБ на основании низкой прибыльности, сложности контроля запасов и непрозрачности деятельности. Владельцы компании опасались, что они не смогут получить искомую сумму, а в случае ее получения процентная ставка по кредиту может оказаться настолько высокой, что рассчитаться по обязательствам будет проблематично.

Компания находилась в условиях жесткой конкурентной борьбы и, чтобы удерживать позиции на рынке, вынуждена была идти на увеличение ввоза и наращивание продаж. Эта стратегия для компании, по нашему мнению, являлась высоко рискованной из-за того, что для увеличения продаж компания вынуждена будет устанавливать новые скидки и наращивать штат продавцов и филиальную сеть. Это неминуемо сказалось бы на росте затрат, и из низко прибыльной компании превратило бы ее в убыточную.

В балансе компании отсутствовали долгосрочные обязательства, однако текущие обязательства перед поставщиками плитки от дочерней компании были весьма значительны. Рыночная стоимость собственного капитала (рыночная стоимость активов за вычетом обязательств) без учета стоимости бренда составляла 40 млн. рублей.

Мы предложили компании разработать стратегию получения кредита. Для этого разработали бизнес-симуляцию, участвовать в которой пригласили руководителей департаментов риск-менеджмента российских банков – в прошлом выпускников нашей кафедры. Они образовали «кредитный комитет» и, изучив информацию о компании, выставили условия получения кредита:

1. Прежде всего были установлены долгосрочные ограничения на отношения долга к капиталу и ограничения на коэффициент текущей ликвидности на предельно высоком уровне (выше прогнозных показателей).
2. В связи с тем, что стратегия заемщика обладала значительным риском, то кредитный комитет заложил пункты об отзыве кредита в случае убытков.
3. Кредитный комитет ввел запрет на продажу внеоборотных активов.
4. Требования к коэффициенту покрытия процентов.
5. Ограничения на капитальные вложения и дивиденды.

6. Также было сформулировано требование по контролю за оборотными средствами.
7. Кредитный комитет запросил доступ в информационную систему компании для контроля запасов и поступлений от продаж. Этот пункт вызвал особо негативную реакцию у владельцев компании.

На следующем этапе мы приступили к структурированию пакета документов для предоставления в реальный банк для получения кредита. При этом учитывалось, что компания имеет российскую юрисдикцию, не имеет задолженности по налогам, не вовлечена в судебные разбирательства, обладает правами собственности на свои активы и не имеет в залоге активов, кроме указанных.

В итоге бизнес-симуляции получалось, что любая комбинация условий выдачи кредита выходила за предельные значения требований и предоставляла гипотетическому банку возможность в любой момент потребовать досрочный отзыв кредита.

Мы представили историю развития компании за последние 5 лет, где, несмотря на снижающийся маржинальный доход, компания имела рост прибыли за счет неуклонного роста продаж. Затем мы провели анализ переменных издержек, участвующих в расчете прибыли до вычета налога на прибыль, на весь срок кредитного договора и произвели расчет чувствительности каждого вида издержек при оценке влияния на прибыль. В первую очередь мы брали в расчет темпы экономического роста, способствующие росту объема продаж, возможности повышения цен, а также валютные риски.

Далее мы спрогнозировали худшую ситуацию, которая может сложиться на рынке продаж в отношении этой компании. Тем самым в абсолютном выражении мы спрогнозировали, какую сумму компания сможет выплатить в качестве погашения процентов за вычетом своих издержек в пессимистическом сценарии. Исходя из величины полученной суммы, мы рассчитали возможный коэффициент долга к капиталу и показатель текущей ликвидности, при которых банк в случае пессимистического сценария мог бы временно отложить погашение ссуды и довольствоваться лишь получением процентов по кредиту. При этом владельцы компании должны были согласиться на повышение процентной ставки по кредиту на время отсрочки погашения основной суммы. И наконец, мы оценили уровень кредитного левериджа на предмет возможности погашения кредита в случае ликвидации бизнеса.

Разработав данную стратегию получения кредита, мы предоставили возможность собственникам компании переговорить с глазу на глаз с каждым членом «кредитного комитета». Из 7 участников пятерых устроила стратегическая нацеленность компании на достижение результата и приятно порадовало внутреннее понимание руководства компании скрытых опасений банков.

После этого компания со структурированным комплектом документов обратилась сразу в несколько банков с просьбой о предоставлении кредита. В

двух из них полную поддержку и взаимопонимание и получили процентную ставку, исходя из заявленного сценария погашения кредита.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Данченков В., Морыженков В., Кислова Ю. ПОРЯДОК СОСТАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2012. № 2. С. 349-354.
2. Морыженков В.А. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ // Финансовая жизнь. 2010. № 1. С. 63-65.
3. Морыженков В.А. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ПОРЕФОРМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ: Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук .- Москва, 2000
4. Штырикова Н.В. МОТИВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИОННЫМИ РИСКАМИ КОМПАНИИ: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Государственный университет управления. Москва, 2008
5. Адамов Н.А., Абрамова К.В. РАЗРАБОТКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ КОРПОРАЦИИ // Российский экономический интернет-журнал. 2012. № 3. С. 1-12.
6. Адамов Н. А., Мельцас Е. О. ФИНАНСОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ ПРИ УГРОЗЕ БАНКРОТСТВА/ Ин-т исслед. товародвижения и конъюнктуры оптового рынка (ОАО "ИТКОР").- Москва, 2012.
7. Адамов Н.А., Козенкова Т.А. О ВОПРОСАХ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР // Все о налогах. -2008.- № 10.
8. Адамов Н.А. ЛОГИСТИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ // Сибирская финансовая школа. 2011. -№ 6.- С. 144-147.