



МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

УДК 330.667

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ С БАНКОВСКИМИ СТРУКТУРАМИ НА ИННОВАЦИОННОЙ ОСНОВЕ

А.В. МЕРКУЛОВА*Московская академия рынка
труда и информационных
технологий**e-mail:
a_merkulova@mail.ru*

В статье предлагается методика об экономических механизмах взаимодействия промышленных предприятий с банковскими структурами на инновационной основе.

Ключевые слова: экономические механизмы взаимодействия, оценки эффективности проекта, критерий эффективности.

В статье исследуются механизмы взаимодействия высокотехнологичных предприятий с банковскими структурами на инновационной основе. На основе исследования динамики бизнес-процессов в группах промышленных компаний определяются возможные стратегии управления инвестициями в наукоемкие процессы. При определении инвестиционной политики и выборе стратегии инвестирования, как правило, учитываются: состояние рынка продукции, производимой предприятием, объем ее реализации, качество и цена этой продукции; финансово-экономическое положение предприятия; технический уровень производства предприятия, наличие у него незавершенного строительства и неустановленного оборудования; сочетание собственных и заемных ресурсов предприятия; возможность получения предприятием оборудования по лизингу; финансовые условия инвестирования на рынке капиталов; льготы, получаемые инвестором от государства; коммерческая и бюджетная эффективность инвестиционных мероприятий, осуществляемых с участием предприятия; условия страхования и получения гарантий от некоммерческих рисков.

В основу оценок эффективности инвестиционного проекта положены следующие основные принципы, применимые к любым типам проектов независимо от их технических, технологических, финансовых, отраслевых или региональных особенностей: рассмотрение проекта на протяжении всего его жизненного цикла; моделирование денежных потоков, включающих все связанные с осуществлением проекта денежные поступления и расходы за расчетный период; сопоставимость условий сравнения различных проектов; принцип положительности и максимума эффекта; учет фактора времени; учет только предстоящих затрат и поступлений; сравнение «с проектом» и «без проекта»; учет всех наиболее существенных последствий реали-



зации проекта; учет наличия разных участников проекта, несовпадения их интересов и различных оценок стоимости капитала, выражающихся в индивидуальных значениях нормы дисконта; многоэтапность оценки; учет влияния на эффективность инвестиционного проекта потребности в оборотном капитале; учет влияния инфляции; учет влияния неопределенностей и рисков, сопровождающих реализацию проекта.

Из анализа особенностей наукоемкого бизнеса следует, что возможность оптимизации бизнес-процесса на максимум объемов продаж тесно связан с минимизацией риска бизнеса. Более того, минимизация риска в случае перехода предприятия в предбанкротное состояние возможна при условии применения технологии защиты контролируемого сектора товарного рынка портфелями исключительных прав. Таким образом: стабильный бизнес характеризуется минимальными рисками; риски бизнеса высокотехнологичных компаний существенным образом возрастают в режимах перехода фирм из одной группы в другую в рамках эволюционного процесса; риски бизнеса высокотехнологичных компаний существенным образом возрастают при реализации инвестиционного проекта. Приведенный анализ позволяет определить рентабельность портфеля исключительных прав в виде выражения:

$$r_{\text{ип}} = \frac{D_{\text{ипм}}}{C_{\text{ипм(тек)}}(S_i)}, \quad (1)$$

где: $C_{\text{ипм(тек)}}(S_i)$ – текущая стоимость портфеля исключительных прав; $D_{\text{ипм}}$ – доля дохода, полученная за счет портфеля исключительных прав.

Предложенный метод является базой для выработки решений, принимаемых на согласованной основе разработчиками, изготовителями и заказчиками научно-технической продукции с учетом, наряду с приведенными формализованными экономическими оценками, вероятностного характера, исходных данных и различных неформальных соображений. Одним из «узких мест» в общем механизме управления инновациями, является механизм подготовки и конкурсного отбора инновационных проектов. Для инновационных проектов, распределенных на начальных стадиях инновационного цикла, а также для проектов с недостаточно надежными, стоимостными и временными оценками автором предложен механизм поэтапного конкурсного отбора, основанный на идеях лексикографического упорядочения.

Представленные на конкурс проекты (А, В,С) делятся на три группы, а показатели проектов представлены в относительных порядковых шкалах. В группу А включают проекты, значение показателей которых (измеряемых, например, в пятибалльной порядковой шкале) имеют оценки не ниже 4. Эти проекты должны финансироваться в первоочередном порядке и в том объеме, в котором запрашиваются ресурсы (сокращение ресурсов возможно в пределах не более 10%). В группу В включают проекты, имеющие хотя бы по одному из показателей оценку 3 балла. Однако целесообразность их реализации достаточно высока и подлежит дальнейшему анализу. В группу С входят другие проекты, имеющие более одной оценки 3 и проекты, уступающие проектам группы В.

Для упорядочения проектов может быть предложен скалярный критерий в виде «эффективной интенсивности»:

$$E = \frac{I}{C^0 \cdot T} \cdot p^v, \quad (2)$$

где: I – оценка ожидаемого эффекта от использования завершенных результатов проекта; p^v – ожидаемая степень завершенности проекта ($0,7 \leq p^v < 1$), C^0 – индекс интенсивности финансирования проекта (тыс. руб/год); T – ожидаемый срок выполнения проекта (год). Ожидаемый эффект соответствует ожидаемой прибыли потребителя результатов проекта, а показатель эффективной интенсивности (2) будет соответствовать величине прибыли на единицу финансовой поддержки проекта. Из отечест-



венной практики подготовки инновационных проектов известно, что затраты на подготовку проектов и их представление заказчику для рассмотрения и принятия решения о его поддержке составляют от 3 до 10% общей стоимости проекта. В большинстве случаев понесенные разработчиком затраты на подготовку инновационного проекта, не принятого к реализации организаторами конкурса не возмещаются. Это обстоятельство значительно снижает число участников конкурса и ведет к неполному использованию инновационного потенциала. В статье предложен конкурсный механизм, особенностью которого является введение оценки успеха победы в конкурсе каждым участником с учетом оценки потенциала конкурентов. Также предпочтительно не определение одного победителя, а формирование состава участников общего, коллективного проекта. В статье рассмотрен конкурсный механизм привлечения разработчиков инновационных проектов в двух вариантах: 1) предполагает возмещение всех затрат разработчикам проектов, признанных заказчиком полезными при разработке общего проекта; 2) заказчик оплачивает участникам конкурса (кроме победителя) только часть затрат, а оставшаяся часть финансируется самостоятельно. В качестве такого механизма в статье рассмотрено применение факторинга как инструмента увеличения объема продаж и финансирования интенсивного роста объемов реализации услуг телекоммуникационной компании. Предложено использование сравнительно нового экономического метода реализации инвестиционной деятельности в виде финансового инструмента — факторинга, который позволяет компании — реализатору услуг переуступить задолженность компании-фактору и обеспечить своевременное финансирование оказываемых услуг. Классическая схема факторинга применимо к деятельности телекоммуникационной компании выглядит так (рис. 1.):



Рис. 1. Схема факторинга применительно к деятельности телекоммуникационной компании

Смысл использования факторинга состоит в том, чтобы помочь компании-поставщику услуг увеличить объем реализации услуг за счет предоставления своим покупателям товарного кредита. Если сравнивать факторинг и кредит, то нужно отметить, что эти услуги закрывают совершенно разные потребности компаний и занимают разные ниши. Факторинг в основном направлен на ту категорию заемщиков, которые не имеют достаточно надежных залогов, а следовательно, не имеют возможность взять кредит. Такие компании могут получить финансирование по факторинговой схеме. А если и контрагент абсолютно надежен, и доступ к дешевому кредиту у компании-поставщика существует, то, скорее всего, такая компания выберет кредит для пополнения оборотных средств. Здесь надо учитывать и то, что стоимость кредита на сегодняшний день несколько ниже стоимости факторинга, который пока что остается в определенной степени эксклюзивным. Дело в том, что этот рынок еще недостаточно развит, чем и определяется достаточно высокая стоимость факторинговых услуг. С приходом на рынок новых игроков стоимость факторинга будет снижаться. При фак-



торинге улучшается структура баланса компании. В отличие от кредита при факторинге в балансе компании не возникает кредиторской задолженности, а имеющаяся дебиторская задолженность уменьшается. Это будет способствовать получению обычного кредита в банке, при возникновении такой необходимости.

Кредит и факторинг правильнее всего рассматривать не как конкурирующие, а как взаимодополняющие друг друга услуги. Их невозможно сравнивать напрямую. К примеру, большие компании обладают достаточными залоговыми активами для того, чтобы получить кредит. Но с другой стороны, у крупного бизнеса и торговые обороты больше, а следовательно, приходится сотрудничать с массой новых покупателей. Возможно, в этой ситуации выгоднее воспользоваться факторингом, чтобы сократить риски. В противном случае пришлось бы нанимать значительный штат сотрудников, которые занимались бы исключительно "отслеживанием" контрагентов. Необходимо сравнить дополнительные расходы со стоимостью факторинга. В некоторых случаях факторинг окажется дешевле. Сравнение факторинга с другими формами финансирования, предоставляемыми банками для инвестиционных проектов, представлена в табл. 1.

Таблица 1

Факторинг	Кредит	Овердрафт
Факторинговое финансирование погашается из денег, поступающих от дебиторов компании	Кредит возвращается Банку заемщиком	Овердрафт возвращается Банку заемщиком
Факторинговое финансирование выплачивается на срок фактической отсрочки платежа (до 360 календарных дней)	Кредит выдается на фиксированный срок, как правило, до 1 года	При получении овердрафта устанавливаются жесткие сроки пользования траншем, как правило, не превышающие 30 дней
Факторинговое финансирование выплачивается в день предоставления услуги	Кредит выплачивается в обусловленный кредитным договором день	Срок действия договора по возобновляемой кредитной линии не может превышать 3-6 месяцев
При факторинге переход компании на расчетно-кассовое обслуживание в Банк не требуется	Кредит предусматривает переход заемщика на расчетно-кассовое обслуживание в Банк	Овердрафт предусматривает переход заемщика на расчетно-кассовое обслуживание в Банк
Для факторингового финансирования никакого обеспечения не требуется	Кредит, как правило, выдается под залог и предусматривает обороты по расчетному счету, адекватные сумме займа	Овердрафтом предусмотрено поддержание определенного оборота (5:1) по расчетному счету. Обеспечение в виде залога не требуется
Размер фактического финансирования не ограничен и может безгранично увеличиваться по мере роста объема продаж компании	Кредит выдается на заранее обусловленную сумму	Лимит овердрафта устанавливается из расчета 15 – 30% от месячных кредитовых поступлений на расчетный счет заемщика
Факторинговое финансирование погашается в день фактической оплаты дебитором оказанных услуг	Кредит погашается в заранее обусловленный день	Все кредитовые поступления автоматически списываются с расчетного счета в погашение овердрафта и процентов по нему
Факторинговое финансирование выплачивается автоматически при предоставлении акта выполненных работ и счета-фактуры	Для получения кредита необходимо оформлять огромное количество документов	Для получения овердрафта необходимо оформлять большое количество документов
Факторинговое финансирование продолжается бессрочно	Погашение кредита не гарантирует получение нового	Погашение овердрафта не гарантирует получение нового
Факторинговое финансирование сопровождается сервисом, который включает в себя: управление дебиторской задолженностью, покрытие рисков, связанных с поставками на условиях отсрочки платежа, консалтинг и многое другое	При кредитовании помимо предоставления средств клиенту и РКО Банк не оказывает заемщику каких-либо дополнительных услуг	При овердрафте помимо предоставления средств клиенту и РКО Банк не оказывает заемщику каких-либо дополнительных услуг



Итак, после анализа всех преимуществ и недостатков факторинга, сравнения его с кредитованием, можно прийти к выводу, что факторинг — именно тот инструмент, который позволит телекоммуникационной компании увеличить продажи услуг и лучше использовать свои оборотные средства, приумножая прибыль за счет сокращения кассового разрыва. Оценка эффективности использования факторинга в деятельности телекоммуникационных компаний показывает все преимущества этого финансового инструмента. Достаточно проанализировать рост объема реализации услуг при условии практически неограниченного финансирования и организационного обеспечения. Безусловно, комиссия банка за факторинг сокращает размер прибыли от реализации услуг, но рост количества оказанных услуг значительно увеличивает итоговый объем выручки, а соответственно положительным образом влияет на абсолютные и относительные показатели деятельности компании. Придание инвестициям инновационной направленности за счет внедрения факторинговых схем должно стать одной из важнейших задач инвестиционной политики отрасли связи, что обеспечит экономический рост и повышение привлекательности российских телекоммуникаций.

Выводы

Экономические механизмы взаимодействия высокотехнологических предприятий с банковскими структурами на инновационной основе является сложным инвестиционным продуктом, связанным с учетом влияний неопределенностей и рисков, сопровождающих реализацию проекта. В статье сделана попытка минимизировать риски бизнеса высокотехнологичных компаний при работе с банковскими структурами. Представлены материалы по использованию механизма привлечения инвестиций через факторинговые схемы.

Литература

1. Гамидов Г.С., Колосов В.Г., Османов Н.О. Основы инноватики и инновационной деятельности. СПб, :Политехника, 2000 г., 323 с.
2. Путилов А. А., Воробьев А. Г., Путилов А. В., Гольдман Е. Л. Государственные корпорации и развитие высокотехнологичных отраслей реального сектора экономики: экономические преимущества и роль в промышленной модернизации//Экономика в промышленности. № 3. С. 13–21.
3. Светлакова Е.Р., Смирнова З.В. Экономические метода развития факторинга для инновационного развития бизнеса предприятий/ Издание 2-е дополненное и исправленное—М: МАРГИТ, 2009. С. 124
4. Е. В. Юрченко, А. Ю. Шатраков, А. А. Алдошин, С. К. Колганов. Инновационная деятельность высокотехнологичных предприятий / . – М.: Экономика, 2008.

ECONOMIC MECHANISMS OF CO-OPERATION OF ENTERPRISES WITH BANK STRUCTURES ON INNOVATIVE BASIS

A.V. MERKULOVA

*Moscow Academy of the labor market
and information technology*

*e-mail:
a_anchuta@mail.ru*

In the article a method is offered about the economic mechanisms of co-operation industrial enterprises with bank structures on innovative basis.

Key words: Economic mechanisms of co-operation, estimations of efficiency of project, criterion of efficiency.