

РАЗВИТИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЕАЛЬНОГО И БАНКОВСКОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Е. О. Князькина, студентка 4 курса экономического факультета ГОУВПО «Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарёва»

А. З. Кремчеева, студентка 4 курса экономического факультета ГОУВПО «Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарёва»

В статье была рассмотрена проблема взаимодействия реального и банковского секторов экономики. Предлагаются возможные пути улучшения взаимоотношений финансово-кредитной системы с хозяйствующими субъектами на примере Республики Мордовия. Особое внимание уделяется политике регионального взаимодействия промышленного и банковского секторов экономики, а также негативному влиянию мирового финансового кризиса на данные взаимоотношения.

Ключевые слова: устойчивое партнерство, кластер, взаимодействие промышленного и банковского секторов экономики.

Одной из наиболее важных проблем ускоренного развития экономики России является задача организации конструктивного взаимодействия реального и кредитно-банковского секторов экономики. В мировой и отечественной теории разработаны различные подходы к решению этой проблемы. Вместе с тем, как показала отечественная практика, этот опыт используется неэффективно. При этом субъектами обеих сторон явно недооценена потребность в анализе финансового посредничества так называемых «финансовых новаторов» в экономическом развитии. Частично это было связано с тем, что до сих пор функции кредитных институтов рассматривались хозяйственными организациями как подчиненные в процессе развития реального сектора экономики.

В настоящее время отечественные коммерческие банки демонстрировали заинтересованность в организации взаимодействия с предприятиями-заемщиками на основе устойчивых партнерских отношений, обеспечивающих реализацию общих интересов. Под устойчивым партнерством понимается особая форма организации совместной деятельности предприятий (участников партнер-

ства), характеризующаяся сотрудничеством в определенных областях их функционирования на постоянной, регулярной основе, а также согласованностью интересов партнеров. Его сущность обусловлена непосредственным взаимодействием предприятий-партнеров, их самостоятельностью, добровольностью объединения, устойчивостью характера сотрудничества, возможностью снижения транзакционных издержек и решения общих задач путем объединения ресурсов партнеров, регламентацией прав и обязанностей участников партнерства на основе долгосрочной контрактации. Таким образом, устойчивое партнерство является одной из форм экономической интеграции.[1]

Устойчивое партнерство устанавливается в конкретных областях деятельности: производство, маркетинг, сбыт, финансы, учет, планирование, НИОКР и т. д. В Республике Мордовия примером устойчивого партнерства является область кредитных отношений, когда участниками становятся коммерческий банк-кредитор и предприятие-заемщик. Данные взаимоотношения характеризуются взаимодействием на регулярной основе в течение продолжительного времени, а также согласованностью интересов партнеров. Оно проявляется в организации кредитной деятельности банка на основе реализации концепции маркетинга взаимоотношений, в области кредитных отношений, при наличии у банка возможности влияния на принятие решений органами управления предприятия-партнера. В Мордовии экономическая интеграция финансового и промышленного капиталов в форме устойчивого партнерства имела достаточно устойчивое развитие, особенно в работе системообразующих банков банковского сектора: региональных коммерческих банков АККСБ «КС БАНК» (ОАО), ОАО АКБ «Актив Банк», ОАО КБ «Мордовпромстройбанк». [1]

Кредитование малого бизнеса становится все более значительным источником доходов региональных банков. В течение последних четырех лет ссудная задолженность юридических лиц коммерческим банкам Мордовии значительно увеличилась. Это связано с ростом кредитования традиционных заемщиков, расширением их круга за счёт отраслей, получающих новые импульсы развития. Так, ссудная задолженность клиентов АККСБ «КС БАНК» увеличилась по-

чти в 4 раза. Особое внимание уделяется кредитованию инвестиционных проектов в реальном секторе экономики, кредитованию малого бизнеса, кредитованию на покупку жилья.

Кризисные явления стали причиной разрыва долгосрочного сотрудничества банков с большинством корпоративных клиентов из-за значительного превышения уровня процентных ставок над уровнем рентабельности предприятий и, следовательно, существенного снижения кредитоспособности предприятий реального сектора экономики. Эта тенденция – фактор наступления рецессии в экономике, так как продолжительное сотрудничество банковских структур с клиентурой является залогом оживления и стабилизации экономической конъюнктуры, повышения темпов роста экономики, а также показателем эффективности корпоративного менеджмента и важным конкурентным преимуществом коммерческого банка. Неблагоприятные последствия мирового экономического кризиса наблюдаются даже у крупнейших высоко капитализированных российских коммерческих банков, выполняющих все требования.

В настоящее время ключевую роль принадлежит ориентации на оптимизацию затрат, расходов и специализацию по одному или нескольким сегментам деятельности. Специализация в основном протекает по операциям, ориентированным на привлечение средств от населения и краткосрочное кредитование, а также по околограссчетным операциям. Инвестиционный банкинг и операции, связанные с долгосрочным вложением средств, пока являются недоступными. В ближайшей перспективе рынок готовится к дальнейшему снижению кредитного качества заемщиков. По различным оценкам, доля проблемных кредитов в нашей республике, выданных банковским сектором, к концу 2009 г. выросла с 10-14 % до 20-22 %.

В настоящее время интеграция в виде устойчивого партнерства в новых условиях требует кардинальных изменений. Безусловно, региональные банки поддерживают своих проверенных партнеров, открывая им кредитные линии на выгодных условиях: приемлемая кредитная ставка, более долгий срок пользования кредитом, дальнейшая пролонгация займа. Однако идти на партнерское со-

трудничество с аутсайдерами, имеющими трудности в своей деятельности, банки не спешат. Обычным явлением в отношениях с новыми предприятиями стали разовые кредиты с дорогим обеспечением и коротким сроком. Поэтому снижение входных барьеров в интеграцию банка-кредитора и предприятия-заемщика в форме устойчивого партнерства должно стать приоритетным направлением в трехстороннем альянсе (государственной, финансовой и производственной сфер). В связи с этим необходимо оздоровить инвестиционный климат в регионе, что незамедлительно отразится на повышении инвестиционного рейтинга Мордовии. Формирование новых интеграций является необходимым шагом в развитии реального сектора экономики региона.

Возможен вариант создания нового типа интеграции между предприятиями – заемщиками и банками. Данная интеграция должна быть осуществлена в форме кластера. Кластер – это группа неконкурирующих между собой предприятий, объединенных общими интересами на основе взаимосвязей: поставщик сырья – производитель продукта – потребитель продукта. Убедительным аргументом в пользу кластера служит создание взаимоувязанных структур, контролирующих рынок сбыта своей продукции. На этой базе возникает возможность для замены денежных форм расчетов на различные формы обязательств. Это существенно снижает потребность в оборотных средствах и позволяет образовывать за их счет денежный резерв – реальный результат первого этапа структурирования. Практически параллельно или с небольшим лагом происходит минимизация налоговых отчислений.

Кроме того, одним из перспективных способов пополнения банковского капитала в Республике Мордовия с одной стороны, и направлений по расширению банковских услуг для реального сектора экономики, с другой стороны может стать обновленный комплекс посреднических услуг. Республиканские банки могут расширить услуги, связанные с предоставлением возможности вложения средств клиентов по поручению самих клиентов. Таким образом, данная инновация позволит населению участвовать в кредитовании реального сектора экономики. То есть банки будут предлагать размещать средства не на обыкно-

венные депозитные счета (текущие, срочные, сберегательные) и не в реальные активы (драгоценные металлы, художественные ценности, недвижимость), а финансировать за их счет инвестиционные проекты республики.

Мы считаем, что необходимо также достаточное внимание уделять региональной политике в сфере взаимодействия предприятий с банками. Таким образом, реализация эффективной региональной инвестиционно-финансовой политики в совокупности с реализацией эффективной промышленной политики может обеспечить эффективное взаимодействие промышленного и банковского секторов и развитие региональной экономики.

Региональное взаимодействие промышленного и банковского секторов должно отвечать, по крайней мере, двум требованиям:

- способствовать повышению эффективности производства;
- не допускать снижения уровня конкуренции.

В институциональном плане банки играют главную роль в системе финансового посредничества, превосходя остальных финансовых посредников по экономическому потенциалу. В сфере укрепления роли банков в системе финансового посредничества необходимо обеспечить:

- открытость деятельности хозяйствующих субъектов на основе раскрытия информации о финансовом состоянии и показателей хозяйственной деятельности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности;
- равные возможности для кредитных организаций при совершении операций и сделок, проводимых на финансовых рынках, на базе современных информационных и банковских технологий.

Уже сегодня коммерческие банки Республики Мордовия стремятся отвечать на вызовы нового времени, активно работать на рынке, показывая направления развития и задавая новые стандарты качества банковского обслуживания. В качестве показательного примера хотелось бы привести АККСБ «КС БАНК», который в 2009 году впервые вошел в число первых трехсот банков России по размеру чистых активов. Несмотря на кризисные явления в экономике Банк

продолжает уверенно развиваться, используя новые возможности для привлечения и удержания клиентов, предлагая новые условия банковского обслуживания, обеспечивая финансовую устойчивость и надежность.

В 2010 году АККСБ "КС БАНК" продолжил оптимизацию финансовых продуктов для своих клиентов. И в первую очередь кредитных продуктов «Комфорт» и «Поддержка»: была снижена процентная ставка, а также отменены все комиссии по данным кредитам. По кредиту «Овердрафт» была снижена процентная ставка и улучшены условия открытия лимита кредитования без поручительства.

С 2010 года производить денежные переводы через отделения АККСБ «КС БАНК» стало еще проще – одним из партнеров Банка стала система переводов «Быстрая почта».

В заключении хотелось бы сказать, региональные коммерческие банки не могут в полной мере использовать весь спектр возможностей для привлечения дешевых ресурсов. Объективные сложности, возникающие при получении кредитов зарубежных банков и выпуске облигаций, отталкивают от региональных коммерческих банков крупных заемщиков – предприятий реального сектора экономики, оставляя им достаточно ограниченное пространство для маневра.

Предприятия реального сектора экономики находятся в тяжелом финансовом положении. Наблюдается высокая степень износа оборудования, значительный груз социальных расходов, потеря рынков сбыта, отсутствие привлекательных для потребителя торговых марок, высокий объем взаимозадолженности предприятий. Уровень рентабельности не позволяет широко использовать банковские кредиты, поскольку велик риск их несвоевременного возврата. Укрепление финансового положения предприятий реального сектора экономики как условия и основы развития их производственной деятельности становится настоятельной потребностью.

Сегодня необходим во многом принципиально новый подход к теоретическому и методологическому обоснованию взаимодействия региональных коммерческих банков и реального сектора экономики, который бы соответствовал

специфике рыночных отношений и полнее раскрывал возможности региональных коммерческих банков, как финансовых посредников с реальным сектором экономики, способствовал достижению устойчивого экономического роста.

Библиографические ссылки

1. Акишева А.В. Инновационный подход в сотрудничестве коммерческого банка и предприятия-заемщика в минимизации кредитного риска./ А.В. Акишева //Региология – 2009. – №4.
2. Акишева А. В. Использование региональных банковских ресурсов в инвестиционных проектах [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://uecs.mcnp.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=10>
3. Каюков В.В., Каюков А.В. Значение кредитной системы в активизации реального сектора экономики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://koet.syktsu.ru/vestnik/2007/2007-2/4/4.htm>
4. Мартиросян А.Р. Государственные меры воздействия на активизацию участия банковского сектора в финансировании реального сектора экономики./ А.Р. Мартиросян // Вестник Российской экономической академии имени Г.В. Плеханова. – 2007. - № 3 .
5. Что ожидает финансовый сектор в России? / Группа специалистов Всемирного банка под руководством Желько Богетича// Депозитариум, № 5 (87), 2010.