

**INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION
UNITED NATIONS ECONOMIC COMMISSION FOR EUROPE**

REGIONAL FORUM

“Social Aspects and Financing of Industrial Restructuring”

26 and 27 November 2003, Moscow, Russian Federation

Topic 5. Regional dimension of industrial restructuring

The Commercial Banker's Role in Restructuring Industrial Enterprise

By Mr. Dmitry LATISHEV – Senior Vice-President, Balticums Bank

Latvia

(This paper is being circulated by the secretariat as received from the author)



UNITED NATIONS

Роль коммерческого банка в реструктуризации промышленного предприятия

Представление банка и холдинга Балтикумс.

Как было объявлено я представляю акционерный коммерческий банк и холдинг Балтикумс и вначале своего выступления мне хотелось бы сказать несколько слов о холдинге.

Холдинг Балтикумс включает в себя около 30 компаний специализирующихся на предоставлении финансовых услуг, услуг страхования, экспедирования грузов, обслуживания морских судов. Головное отделение холдинга расположено в Риге, Латвия. Общее число работников превышает 600 человек. Географически компании холдинга представлены в странах Балтии, России, Украине. Центральным звеном холдинга является банк Балтикумс, деятельность которого направлена преимущественно на обслуживание корпоративных клиентов.

Свою презентацию мне хотелось бы начать с очень простого вопроса. Что представляет собой коммерческий банк? Известно, что коммерческий банк это кредитно-финансовое учреждение предлагающее широкий спектр финансовых услуг и продуктов. Все услуги и продукты банка предлагаются на платной основе, поскольку коммерческий банк является частным предприятием, цель которого заработать прибыль.

Известно, что достигнуть своей цели банк может только путем установления партнерско – доверительных отношений с его клиентами, среди которых важное (если не главное) место занимают промышленные предприятия. Только имея хорошую репутацию и установив доверительные отношения с клиентами, коммерческий банк, может реализовать свою главную задачу – получение прибыли.

Как и в любом бизнесе, связанном с продажами, положительные результаты возможны только при условии, что продается качественный и необходимый потребителю продукт. Напомню что типичным потребителем финансовых услуг коммерческого банка является промышленное предприятие. При этом особо можно выделить категорию предприятий особенно остро нуждающихся в продуктах банка – это предприятия находящиеся в процессе реструктуризации. Что-же необходимо такому промышленному предприятию и что может ему предложить коммерческий банк, какие продукты и услуги?

Для начала попробуем охарактеризовать предприятие, находящиеся в процессе реструктуризации и тем самым понять, что вынуждает предприятие производить реструктуризацию.

Как правило, реструктуризация отдельного предприятия связана с прошедшей в недавнем прошлом приватизацией, изменившимися и ставшими неблагоприятными условиями получения сырья и комплектующих, частичной потерей рынков сбыта продукции, общим изменением экономической ситуации в стране. Для предприятий нуждающихся в реструктуризации являются характерными следующие проблемы: сокращение производственной базы, сужение ассортимента выпускаемой продукции, низкая конкурентоспособность выпускаемой продукции, потеря части поставщиков, трудности в поиске новых заказчиков, неэффективная и неразвитая инфраструктура не позволяющие снизить себестоимость, простаивающие производственные площади, отсутствие конструкторско-исследовательского звена, несоответствие государственным требованиям (например, при вступлении страны местонахождения предприятия ЕС). Последнее хотелось бы особенно подчеркнуть, поскольку для многих латвийских предприятий это является сегодня серьезной проблемой.

Такие предприятия объединяют и «свои» типичные финансовые проблемы. А именно, недостаточный собственный капитал, низкая ликвидность, низкая рентабельность, убытки от текущей деятельности, просроченные задолженности по обязательствам, несбалансированный денежный поток. Как правило, структура обязательств предприятия не позволяет ему своевременно и должным образом рассчитываться с кредиторами, что нередко приводит к неплатежеспособности и банкротству. Общая проблема таких предприятий – с одной стороны необходимость в привлечении денежных средств, с другой, невозможность найти стратегического инвестора

(ситуация на предприятии с точки зрения инвесторов расценивается как критическая). Как следствие, предприятие нередко не может произвести даже необходимые закупки сырья для производства продукции под уже размещенные заказы. Себестоимость продукции часто является неоправданно высокой по причине неэффективной организации производственного процесса, а любые изменения требуют капиталовложений.

В ходе реструктуризации предприятие нередко сталкивается с необходимостью замены части своего оборудования, переоснащения своих производственных помещений, создания соответствующей инфраструктуры. На примере латвийских промышленных предприятий можно наблюдать два этапа переоснащения. Первый явился прямым следствием прошедшей в стране приватизации, в результате чего большинство предприятий разделились на несколько, каждое из которых специализируется на узком сегменте рынка. Как мне кажется, похожие процессы имеют место быть и в России. Второй этап переоснащения латвийских предприятий происходит сейчас, и это уже во многом связано с вступлением в Евросоюз, которое состоится уже 1 мая 2004 года. Существующие жесткие требования и высокие стандарты в области промышленного производства, производства продуктов питания требуют существенного переоснащения промышленности и соответственно больших капиталовложений. Предприятия, которые не смогут пройти предстоящую сертификацию на предмет соответствия предъявляемым требованиям и стандартам, не смогут продолжить свою работу. Например, уже с 1 января 2004 года предприятия рыбоперерабатывающей промышленности не получившие евро-сертификата не смогут продавать свою продукцию за пределы Латвии. В определенной степени решить проблемы переоснащения могут помочь структуральные фонды ЕС, однако ими воспользоваться не столь легко.

Нередко государством создаются специальные фонды, направленные на финансирование определенных отраслей народного хозяйства (например, сельское хозяйство и др.). К сожалению, практическая работа с такими фондами не всегда получается эффективной принимая во внимание жесткие требования предъявляемые к подготовке соответствующих проектов и расчетов. Кроме того, нередко помощь из фондов предоставляется, как компенсация части уже понесенных затрат, которые нужно оплачивать из собственных или заемных средств. Иногда случается и так, что предприятия, рассчитывающие на получение помощи и казалось бы имеющие на это право, средств не получают. Поэтому трудно переоценить роль банка, который более оперативно чем кто-либо может помочь преодолеть трудности.

Рассмотрим подробно, что может предложить коммерческий банк промышленному предприятию нуждающемуся в реструктуризации.

1. Финансовый консалтинг. На первое место хотелось бы поставить роль банка как финансового консультанта. Не секрет, что первое с чего начинается знакомство с любым предприятием, это изучение его финансовой отчетности. Так изучают предприятие банки, инвестиционные компании и другие финансовые институты. Предприятие, в свою очередь, часто не совсем четко представляет себе что должно быть сделано, для улучшения баланса и, например, повышения ликвидности. Банк изучив документы и текущее положение на предприятии в целом, может помочь составить модель дальнейшего развития, движение денежного потока и дать рекомендации о мерах, необходимых для успешной работы.
2. Стабилизационные кредиты. Общая проблема предприятий реструктурирующих свою деятельность это низкая ликвидность. Такая проблема может решаться через предоставление займов, направленных на повышение ликвидности и реструктуризацию существующих обязательств предприятия. Стабилизационный кредит позволяет предприятию рассчитаться с частью своих кредиторов и тем самым сократить объем краткосрочных обязательств. Благодаря этому часть краткосрочных обязательств предприятия переходят в долгосрочные, что дает предприятию передышку необходимую для дальнейшего развития производства. Безусловно такие проекты несут в себе повышенный риск для банка и особенно важно в этой связи суметь определить способность предприятия «выжить» и развиваться. Пример предоставления стабилизационного кредита мы рассмотрим немного позднее.

3. Долгосрочные кредиты. Обновление технологической базы, обновление инфраструктуры предприятия могут осуществляться за счет долгосрочных банковских кредитов предоставляемых сроком до 10 лет. Фактически подобные проекты должны приводить к снижению себестоимости производства, и к повышению производительности. Например, устаревшее оборудование, используемое предприятием требует неоправданно большого количества энергоресурсов, что приводит к высокой себестоимости. Замена такого оборудования на более экономичное позволит предприятию снизить себестоимость продукции.

Нередко встречаются примеры когда системы подачи тепла, водоснабжение предприятия являются неэффективными и дорогостоящими, что в конечном итоге оказывает непосредственное влияние на себестоимость продукции. Замена части оборудования инфраструктуры на более современное, например работающее в автоматическом режиме, позволяет предприятию повысить производительность, снизить эксплуатационные затраты. Следует отметить, что нередко предприятие испытывая необходимость в приобретении нового оборудования, не может получить необходимый кредит. Часто причина кроется в неумении предприятия должным образом доказать свою способность возврата кредитных средств, составить финансовые прогнозы, прогноз ожидаемого денежного потока. Со своей стороны, банк стремящейся к установлению партнерских отношений с клиентом, может помочь предприятию в подготовке финансовых документов и составлении бизнес-плана.

4. Кредиты направленные на увеличение оборотных средств. Нередко в связи с ростом числа дебиторов, увеличением сроков отложенных платежей предприятие неждется в восполнении оборотных средств. Банки для таких целей, предоставляют кредиты, как правило, сроком до 1 года. В качестве примера можно привести довольно часто встречающуюся ситуацию при которой предприятие увеличивая объемы производства, для повышения своей конкурентоспособности на рынке, продает часть своей продукции с отложенным платежом. Это приводит к росту дебиторской задолженности и увеличивает потребность предприятия в ее финансировании. Банковские краткосрочные кредиты успешно решают данную задачу. Оценивая риски при предоставлении таких кредитов, банк принимает во внимание текущее финансовое положение, качество существующей дебиторской задолженности (имеют ли место несвоевременная оплата, каков процент «плохих» дебиторов) и прогноз денежного потока на ближайший год.
5. Лизинг средств производства. Обновление технологической базы может успешно решаться при помощи лизинга. Лизинг по своей сути является арендой оборудования, при которой лизингодатель (банк или лизинговая компания) приобретает оборудование по просьбе лизингополучателя и передает ему в пользование. Лизинг может быть с правом выкупа объекта лизинга (финансовый лизинг) и без права выкупа (оперативный, фактически аренда, как правило предлагается лизинговыми компаниями). При этом лизинг когда один из участников сделки находится за рубежом называется международным. По определению предметом лизинга должно быть какое-либо оборудование, которое в процессе эксплуатации себя окупает (отрабатывает). Лизинг средств производства позволяет развить производственную базу отдельного предприятия, улучшить состояние отдельной отрасли и экономики в целом. В Латвии, к сожалению, в основном находит применение лизинг предметов бытового потребления, что негативно сказывается на общей экономической ситуации в стране. Фактически при так называемом потребительском лизинге банки финансирует иностранных производителей – поставщиков товаров широкого потребления (телевизоры, холодильники, стиральные машины). Это в свою очередь вносит свой вклад в то, что объемы латвийского импорта почти в два раза превышают размеры экспорта. Нередко в латвийской практике, встречаются смешные и абсурдные предложения: окна по лизингу, строительные материалы по лизингу, вставные зубы в лизинг.

Страшно даже представить, что произойдет если пользователь зубов приобретенных на условиях лизинга не произведет очередного платежа.

Лишь немногие латвийские банки (в т.ч. банк Балтикумс) практикуют лизинг средств производства, т.е. такой каким он должен быть по мнению европейской федерации лизингодателей LeaseEurope.

Кроме того, особо хотелось бы отметить такую форму финансового лизинга, как возвратный лизинг.

При возвратном лизинге предприятие собственник основных средств может продать их банку и взять в пользование на условиях лизинга. Данная форма лизинга помогает успешно решить проблемы предприятия связанные с нехваткой оборотных средств, низкой ликвидностью. При возвратном лизинге есть и свои риски, которые необходимо принимать во внимание. Например, предприятие может продать банку свое оборудование, взять его в пользование на условиях возвратного лизинга, но не сможет обеспечить свою дальнейшую рентабельную работу. В этом случае, банк как собственник оборудования столкнется с необходимостью его реализации. Это не всегда легко. Чтобы избежать убытков необходимо до заключения сделки изучить текущее положение предприятия, оценить перспективы и возможности его дальнейшей работы, произвести консервативную оценку стоимости и ликвидности предлагаемого для возвратного лизинга оборудования.

6. Корпоративное финансирование. Помощь банка в осуществлении эмиссии ценных бумаг предприятия. Банк может организовать процедуру эмиссии акций, долговых инструментов предприятия и привлечь таким образом дополнительные денежные средства необходимые для дальнейшего развития. Подобные программы становятся актуальными для предприятий планирующих дальнейшее развитие и имеющих устойчивое финансовое состояние. Как правило, это могут быть предприятия работающие в отраслях привлекательных для инвесторов и являющихся перспективными. Выпуск предприятием обращающихся ценных бумаг позволяет привлечь значительные денежные средства, необходимые для дальнейшего технического перевооружения предприятия, развития новых направлений производства.
7. Отдельно хотелось бы остановиться на прямых инвестициях банка. Производя такие инвестиции банк фактически, на определенный срок, становится акционером предприятия. Это позволяет банку принимать непосредственное участие в текущей деятельности предприятия, предприятие же осуществляет реальное увеличение капитала. Как правило, через некоторое время, после улучшения финансового положения предприятия, банк с прибылью продает свою долю в предприятии. Такой вид инвестиций является достаточно рискованным для банка, что компенсируется высоким доходом получаемым по окончании проекта.

Хотелось бы упомянуть о вопросах нередко имеющих также большую значимость для предприятия.

Перестраивая производство, планируя выход на внешние рынки сбыта, как правило, у предприятия возникает необходимость производить финансовые операции в разных валютах. Как правило, это связано с продажей продукции за рубеж и получением валютной выручки. Это в свою очередь приводит к образованию так называемой «валютной позиции», когда соответствующая позиция валютных активов предприятия отличается от позиции пассивов в той же валюте (может быть больше или меньше). В результате изменения валютного курса, например, рубля к доллару может привести к непредвиденным доходам или расходам. Нередко предприятия, которые не учитывают этого фактора в своей деятельности теряют значительные средства.

Банк в этой связи может предложить целый ряд различных инструментов направленных на снижение валютного риска и предотвращение непредвиденных потерь. Среди них следует упомянуть такие как:

- кредиты в иностранной валюте (в валюте в которой производится оплата заказчиками) в этом случае на момент заключения контракта поставки товара происходит фактическое так называемое хеджирование (фиксирование валютного курса национальной валюты к иностранной);
- форвардные контракты;

закключаются на срок и представляют собой обязательство банка купить или продать в будущем валюту по курсу определенному на день заключения сделки; имеют достаточно высокую стоимость связанную, как правило, с разницей в процентных ставках валют, будущий курс между которыми подлежит фиксированию; кроме того форвардные контракты требуют как правило размещения депозита в банке в размере 5% от суммы контракта;

- валютные опционы;

представляют собой возможность купить или продать в будущем определенную валюту по курсу зафиксированному сегодня ; также достаточно дорогой вид управления валютным риском;

Управляя валютным риском можно совмещать различные инструменты и способы его снижения. Например может быть взят краткосрочный кредит в иностранной валюте и заключен форвардный контракт на сумму собственных средств вложенных в производство экспортируемого товара.

Полезными могут оказаться услуги факторинга используемого при продажах с отсрочкой платежа и позволяющего получить аванс за отгруженную продукцию. В этом случае банк выплачивает продавцу (экспортеру) сразу после поставки до 85% продажной стоимости товара. Это позволяет предприятию предоставлять соответствующий срок отложенного платежа покупателю и тем самым продавать свою продукцию по более высокой цене и в больших объемах. На международном уровне, интересным является сотрудничество банков и факторинговых компаний, позволяющее предприятию существенно снизить риски неплатежей при экспортных-импортных сделках. В таких сделках Фактор (банк или факторинговая компания) страны покупателя принимает на себя ответственность по оплате перед Фактором продавца.

Большую роль в снижении рисков при международных сделках купли-продажи играют такие инструменты, как банковские гарантии, документарные аккредитивы, документарное инкассо. В частности покупателю документарные аккредитивы позволяют платить только в случае предоставления банку товаро-транспортных документов подтверждающих поставку товара в соответствии с условиями контракта и правилами Incoterms (как известно, в настоящее время действующей редакцией Правил регулирующих обязательства продавца и покупателя по поставке товара являются правила Incoterms 2000, изданные Международной торговой палатой). Продавец же в свою очередь используя документарный аккредитив уверен в получении оплаты за поставленный покупателю товар. Как известно международные операции с аккредитивами регулируются «Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов» разработанными также Международной торговой палатой. Действующая редакция правил 500, издания 1993 года.

Также призваны снизить риски неплатежа за поставленный товар банковские гарантии и документарное инкассо. Кроме того, документарное инкассо позволяет покупателю платить только получив соответствующие товаро-транспортные документы подтверждающие поставку товара. Использование данных инструментов также регламентируется правилами Международной торговой палаты. В частности публикация 458, 1992 года регулирует операции с гарантиями, а публикация МТП 522, 1995 года регулирует операции с документарным инкассо.

Особый интерес для любого предприятия, заботящегося о социальных вопросах могут представлять способы краткосрочного кредитования работников.

Наиболее распространенный вид такого кредитования это платежные карты. По договоренности с работниками работодатель перечисляет заработную плату работников на счет в банке. В свою очередь банк предоставляет работникам платежные карты имеющие кредитный лимит в размере нескольких заработных плат. Это дает работникам возможность быстрого получения займа (без оформления залога) и гибкость его погашения. Нередко к платежным картам добавляются в виде бонуса страховые продукты, такие как страховые полисы несчастного случая и др.

Далее на примере двух предприятий рассмотрим практическое сотрудничество банка и промышленных предприятий, находящихся как в стране регистрации банка так и за рубежом.

Акционерное общество «Квадрат», Рига Латвия

Предприятие создано в 1999 году на базе латвийского предприятия союзного значения «Красный квадрат» специализирующего на производстве резиновой обуви, резино-технических деталей.

В ходе приватизации произошло разделение предприятия, в результате чего появилось несколько предприятий и одно из которых предприятие «Квадрат». Фабрика производит резиновые смеси предназначенные для использования в качестве сырья в промышленно-технических целях и различные технические детали, используемые на железной дороге, в судоремонте, автомобилестроении. Продукция предприятия реализуется в Латвии и экспортируется в различные страны мира. В связи с ограниченным спросом на рынке производственные мощности предприятия оборудования задействованы только на 30%. Количество работников предприятия составляло 140 человек. Существующая система тепло-водоснабжения являлась крайне неэффективной и дорогостоящими.

Одна из главных проблем с которой столкнулось предприятие – необходимость изготовления сложных по химическому составу резиновых смесей. В прошлом предприятие получало из союзных специализированных структур готовые рецепты и сырье для производства тех или иных изделий. После распада существовавшей системы появилась необходимость создания собственной лаборатории и опытно-технической базы. Это потребовало значительных капиталовложений, что было решено за счет кредитных средств.

Однако процесс поиска новых рынков сбыта и заказчиков оказался гораздо более длительным, чем это предполагалось. Зачастую размещению заказа предшествовали длительные испытания опытных образцов. Общая финансовое положение и структура обязательств предприятия не позволяли своевременно производить все необходимые платежи.

Совместно с банком решение было найдено в виде долгосрочного кредита, направленного на улучшение ликвидности через замещение краткосрочных обязательств предприятия на долгосрочные. Иначе говоря, предприятию был предоставлен долгосрочный кредит для целей погашения части существующих краткосрочных обязательств. Фактически, с точки зрения баланса предприятия произошло замещение части краткосрочных обязательств долгосрочными, что привело к снижению размера ежемесячных платежей предприятия.

Подобное решение позволило предприятию стабилизировать текущую финансовую ситуацию, рассчитаться с частью кредиторов, улучшить работу с поставщиками и продолжить реализацию намеченных планов по наращиванию объемов производства.

Баланс Акционерного общества «Квадрат» до и после получения кредита на улучшение ликвидности (стабилизационный кредит)

В латвийских латах

Актив	До получения кредита	После получения кредита
Основные средства	1 015 718	1 004 003
Оборотные средства	206 432	230 372
Всего	1 222 150	1 234 375
<i>Пассив</i>		
Собственный капитал	556 164	559 447
Долгосрочные обязательства	374 286	469 010
Краткосрочные обязательства	291 700	205 918
<i>Всего</i>	1 222 150	1 234 375
Оборот	За 2002 г. 591 923	9 мес. 2003 г. 595 427
Ликвидность	0,7	1,12

Акционерное общество фабрика «Рассвет»

Предприятие создано в 1998 году на базе государственного предприятия.
Местонахождение – г.Иваново, Российская Федерация.

Предприятие является крупным производителем специализирующимся на отделке хлопчатобумажных тканей. Ассортимент выпускаемых тканей: широкие и узкие ситцы, бязи, сатин, диагональ, фланель, полотенечная ткань. Производственная мощность предприятия по выпускаемому оборудованию позволяет в настоящее время выпускать в сутки при двухсменном режиме работы до 576 тыс.пог.м. узких тканей (набивных и гладкошерстных); до 20 тыс.пог.м. широких тканей. В 2002 году общий выпуск готовых тканей составил 103 005 тыс.пог.м.

Среднесписочная численность работников составляет 905 человек, в том числе основные рабочие отделочного производства 464 человека, управленческий персонал 128 человек.

Проект обсуждаемый с банком предполагал модернизацию оборудования печатного цеха отделочного производства. В результате реализации проекта удалось увеличить выпуск хлопчатобумажных тканей шириной 150 см. за счет установки ротационной печатной машины REGGIANI производства Италии.

Как реализовывался проект.

Самым простым решением вопроса финансирования предприятия могло быть предоставление кредита на покупку необходимого оборудования. Однако существующая в России практика не позволяет банку-нерезиденту зарегистрировать залог имущества принимаемого в качестве обеспечения по кредиту, что снижает возможность отчуждения имущества заемщика в случае невозврата кредита. Это не позволило банку принять позитивное решение по предоставлению кредита предприятию. Однако, учитывая обоснование проекта можно было с уверенностью говорить о дальнейшей успешной работе предприятия и необходимости в приобретении упомянутого оборудования.

Решением проблемы стало заключение лизинговой сделки. Предприятию была предложена схема международного финансового лизинга, при которой банк выступал в качестве лизингодателя, а предприятие «Рассвет» в качестве лизингополучателя. Снижало риски то, что лизингополучатель обеспечивал участие в приобретении оборудования собственными денежными средствами в размере 20% от стоимости объекта лизинга (приобретаемое оборудование).

По просьбе предприятия банк провел предварительные переговоры с итальянским поставщиком-производителем оборудования. В ходе переговоров были согласованы детали и условия поставки оборудования, его установки, ввода в эксплуатацию и гарантийные обязательства. Принимая во внимание особенности и сроки изготовления оборудования (срок изготовления оборудования под заказ составлял 6 месяцев) была достигнута договоренность только о 50% предоплате, вместо 100%, как это обычно требует поставщик. Кроме того, банк потребовал от итальянского производителя предоставить банковскую гарантию возврата авансового платежа. Такая гарантия банка обслуживающего поставщика обеспечивала возврат полученных в виде предоплаты средств в случае, если поставка товара предусмотренная договором покупки не состоится в сроки и на условиях договора и поставщик, таким образом, не исполнит своих обязательств.

Как было предусмотрено договором, спустя шесть месяцев оборудование было произведено и поставлено лизингополучателю. Согласно условиям лизингового договора лизингополучатель имеет право в конце срока договора выкупить у банка (лизингодателя) оборудование по остаточной стоимости, которая составляет 10%.

Описанная схема фактически представляет собой схему финансового лизинга. Финансовый лизинг, является наиболее распространенным способом финансирования предприятий в приобретении ими средств производства.

Оценивая перспективы развития кредитных и лизинговых продуктов в РФ необходимо отметить следующее.

Существующая законодательная база РФ в области регулирования лизинга создает правовые условия для успешной работы в том числе иностранных финансовых институтов. В частности принятый в РФ Закон о лизинге вносит ясность в отношениях сторон при лизинговых сделках. Подобного закона, к сожалению, до сих пор нет в Латвии.

Однако комментируя ситуацию в области кредитования следует отметить недоработанную законодательную базу РФ в части регистрации залогов. В РФ все еще не существует государственных органов регистрирующих коммерческие залогов, учитывающие права требований кредиторов и обязательств заемщиков. Это существенно увеличивает риск кредитных организаций, заставляет их по возможности сокращать сроки предоставляемых кредитов.

Мы рассмотрели некоторые примеры совместной работы коммерческого банка и промышленного предприятия, необходимость перехода от простого банковского обслуживания к партнерству. Предприятиям необходимо увидеть в банках партнеров готовых оказать помощь в трудный момент. Хотелось бы порекомендовать предприятиям чаще обращаться к банкам со своими проблемами и вопросами. Предприятиям необходимо совместно с банком находить наилучшие решения возникающих проблем и трудностей, вместе искать оптимальные пути дальнейшего развития сотрудничества, снижения валютных рисков, рисков неплатежей. Свою роль необходимо осознать и банкам, в полной мере ощутить себя в роли партнеров, а не сторонних наблюдателей. Взаимное доверие и сотрудничество являются основой успеха работы и коммерческого банка и промышленного предприятия.

Заключение

В заключении хочу предложить обобщить рекомендации прозвучавшие на Форуме и передать для рассмотрения в торгово-промышленные палаты и соответствующие государственные учреждения стран участников. Очевидно, как на уровне ООН, так и на национальном уровне, подобные конференции, разъясняющие вопросы и проблемы реструктуризации предприятий могли бы принести ощутимые положительные результаты.