СТОИМОСТНОЙ ПОДХОД В СИСТЕМЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКА И КОРПОРАТИВНОГО КЛИЕНТА

МОНОГРАФИЯ

ВВЕДЕНИЕ

Предлагаемая вниманию читателей монография посвящена изучению формирования стоимостной оценки эффективности менеджмента корпоративного клиента банка методами VBM (value based management – управление на основе стоимости). Ее замысел направлен на теоретическое выявление стадий формирования стоимостной оценки эффективности менеджмента корпоративного клиента. Этот замысел реализуется в двух взаимодополняющих аспектах исследования: в разработке теоретико-методологического инструментария, пригодного для стоимостного анализа инвестиционного развития корпоративного клиента банка и в применении такого инструментария к изучению эффективности взаимодействия банка и корпоративного клиента в интересах собственников компании и ее кредиторов.

Истекшее десятилетие ознаменовалось непрерывно нарастающей тенденцией вовлечения крупных и крупнейших российских корпораций в глобализацию – интеграцию в единый мирохозяйственный комплекс на основе либерально-рыночной экономики и либерально-демократической системы ценностей. Как показали события текущей политической истории, этот процесс, сопровождающийся размыванием традиционной системы управления, протекает отнюдь не бесконфликтно между менеджерами и собственниками как нефинансовых так и финансовых корпораций. Экономические и социально-политические противоречия глобализации породили новый мировой финансовый кризис, сопровождающийся обесцениваем собственности, банкротством компаний, невозвратностью банковских кредитов. Это указывает, в частности, на серьезную нехватку знаний в области стоимостной оценки эффективности менеджмента, направленной, с одной стороны, на оценку достижимого потенциала роста самой промышленной корпорации, и, с другой стороны, - на реальную оценку надежности данной компании в качестве корпоративного партнера банка.

Несмотря на очевидное осознание важности этой проблемы в сфере финансовых взаимоотношений банка и корпоративного клиента, она до сих пор не получила своего теоретического разрешении с позиции системы взаимодействия банка и корпоративного клиента. Кроме этого, не удостаивалось вниманием применение стоимостного подхода в системе

управления банковским бизнесом, и на то имеются причины, коренящиеся, прежде всего, в ограниченной доступности к банковским данным.

Актуальность разработки теории стоимостной оценки эффективности менеджмента компании, формализация в системе кредитного взаимодействия банка и корпоративного клиента и, наконец, ее адаптация к системе планирования сотрудничества банка и корпоративного клиента обусловлена, как минимум, тремя факторами. Во-первых, слабой изученностью закономерностей различных вариантов стратегий развития компании при заданных потенциальных возможностях и оптимальном факторном соотношении стоимостных показателей. В этой связи современная дискуссия по стоимостной оценке представляется весьма ограниченной именно по своим теоретико-методологическим основаниям. Она практически сведена к обсуждению таких частных вопросов, как особенности расчета стоимости и управления компании различными методами оценки бизнеса.

Во-вторых, существующие теоретико-методологические подходы к исследованию стоимостного поведения компаний оказываются несостоятельными применительно к изучению кредитного взаимодействия и планирования сотрудничества банка с корпоративными клиентами. Такие, характерные для указанного взаимодействия проблемы, как агентская; возникновение непредсказуемых кредитных рисков, связанных с непредвиденными обстоятельствами мирового масштаба; учет потенциала компании с точки зрения способности менеджмента создавать ее стоимость требуют для своего разрешения разработки такого научно-практического (теоретико-прикладного) инструментария, который обладал бы определенной универсальностью, т.е. соответствовал бы задачам исследования различного финансово-ценностного материала. Именно теория стоимостной идеологии во взаимодействии банков и корпоративных клиентов только и может служить – как теория среднего уровня – источником такого инструментария.

В-третьих, изучение комплексных изменений в системах управления, которые происходят в настоящее время в незападных обществах в связи с глобализацией, настоятельно нуждается в стоимостном анализе типов и способов проектно-ориентированного управления изменениями в банковском менеджменте, характерных для этих обществ, поскольку факторы стоимости могут тормозить подобные изменения либо стимулировать их.

Итак, проблема разработки теории стоимостного подхода в системе взаимодействия банка и корпоративного клиента не могла быть поставлена в дисциплинарных рамках финансового менеджмента в силу особенностей развития этой сравнительно молодой дисциплины. Вопрос изучения процессов управления стоимостью затрагивался только в части оценки и факторного анализа, но не осмыслялся в качестве комплексной проблемы,

сочетающей в себе анализ влияния стоимостной технологии менеджмента на стратегические цели собственника и кредитора. Именно это затрудняло постановку и разрешение проблемы разработки теории управления изменениями в банковском менеджменте.

В настоящей книге мы сконцентрировались на проблеме изучения теории формирования стоимостной оценки эффективности менеджмента корпоративного клиента с точки зрения инвестиционного взаимодействия с банком. Такое изучение предполагает в качестве обязательного условия разработку теоретико-методологических оснований, логической структуры и концептуального аппарата теории моделирования инвестиционной деятельности компании, нацеленной на выявление надежного потенциального заемщика со стороны банка и построение системы планирования сотрудничества банка и корпоративного клиента.