Топорков Евгений Александрович. Повышение эффективности взаимодействия предприятий и банков : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 : Москва, 2003 122 c. РГБ ОД, 61:03-8/2592-5

**Содержание к диссертации**

Введение

Глава 1. Предприятие и банк: партнерство в бизнесе 9

1.1. Развитие отношений «банк-клиент» в банковской системе России 9

1.2. Менеджмент как рычаг повышения эффективности взаимодействия предприятий и банков

1.3. Новые банковские продукты и их влияние на успешную работу предприятий 33

Глава 2. Банковский кредит в системе экономических рычагов повышения эффективности работы предприятий 40

2.1. Заемщик и кредитор в современных условиях 40

2.2. Проблемы кредитования промышленных предприятий 48

2.3. Проблемы кредитования предприятий агропромышленного комплекса 63

Глава 3. Инвестиционная деятельность предприятий и банков 75

3.1. Механизм инвестиционного процесса 78

3.2. Становление и развитие финансово-промышленных групп 88

Заключение 103

Библиография 108

Приложения

**Введение к работе**

Актуальность темы ипг.пвлоняния. Данная работа посвящена исследованию проблем усиления взаимодействия предприятий и банков. Последние, как известно, относятся к особой категории деловых предприятий, именуемых финансовыми посредниками. Они привлекают капиталы организаций и сбережения населения, высвобождающиеся в процессе хозяйственной и иной деятельности, и предоставляют их во временное пользование другим экономическим агентам, которые нуждаются в дополнительном капитале. Банки - финансовые посредники выполняют, таким образом, одну из важных экономических функций, обеспечивая обществу механизм перераспределения денежных средств внутри и между отраслями и регионами.

Кризисные события августа 1998 г. как нельзя лучше показали, что предприятиям, организациям, учреждениям и населению банки нужны прежде всего как расчетные и кредитующие организации. Кризис банков выразился прежде всего в утрате ими основополагающего признака - способности удовлетворять потребности своих клиентов в четком проведении расчетов и в предоставлении кредитов. Банки, которые в период до августа 1998 г. сосредоточились на спекулятивных играх с государственными ценными бумагами и забыли своих клиентов-партнеров, потерпели фиаско. Ориентация на наиболее полное удовлетворение потребностей клиентов, прежде всего предприятий реальной экономики, в качественном банковском обслуживании-это единственная гарантия не только финансового успеха, но и самого существования любого банка.

В зависимости от степени тесноты, устойчивости и доверия друг другу взаимоотношения предприятия с банком могут быть посредническими или партнерскими. О посреднических отношениях можно говорить в том случае, если банк применяет общепринятые традиционные формы обслуживания юридических лиц: расчетно-кассовое, депозитное, валютное, кредитное, дилерское и депозитарное. Партнерские же отношения возникают на базе развитых посреднических отношений как их логическое продолжение и дополнение. Партнерство предполагает установление более тесных, устойчивых взаимовыгодных связей, в том числе участие банка в разработке плановых финансовых документов клиента и заключение договора о его комплексном банковском об служивании, включающем в себя не только традиционные банковские операции, но и такие специфические как осуществление доверительного управления, выдача гарантий и поручительств, хеджирование валютных рисков, лизинг и факторинг. Предприятие в свою очередь предоставляет банку возможность участвовать в своих инвестиционных проектах, вексельных программах, зарубежных экономических контактах. Максимизация контактов банков и предприятий, обеспечение их прямых и регулярных связей становятся непременными условиями современной хозяйственной деятельности. Нередко даже практикуется включение представителей партнера (банка или предприятия) во внутренние рабочие группы при решении какой-либо важной коммерческой задачи.

Новая корпоративная модель, расширение кооперирования среди конкурентов, поставщиков и потребителей меняют традиционные представления о границах той или иной компании. На экономическую сцену выходят финансово-промышленные группы (ФПГ), в которых профессиональные знания и умение каждого партнера позволяют создать организацию новейшего типа, в которой любая функция или процесс реализуются на мировом уровне, что невозможно достичь на отдельном предприятии. В результате достигается и более высокая эффективность производства, возникает обстановка взаимоответственности и корпоративной солидарности. Предприятия и банки, страховые и инвестиционные компании объединяются для того, чтобы использовать специфические рыночные возможности, которые для отдельно взятых компаний просто не существуют. Устанавливать продуктивные связи между организациями позволяют современные информационные технологии.

Происходящая в настоящее время революция в информационных технологиях-глобальный процесс, создающих повсеместно новые, невиданные ранее возможности для повышения эффективности управления и функциональных взаимосвязей. Самой популярной информационной системой в мире сейчас является Интернет, которая, как утверждают специалисты, может сделать любое предприятие конкурентным на мировом рынке, если, разумеется, предприятие знает, как эффективно использовать ресурсы. Принятие обоснованных решений управленческим персоналом находится в прямой зависимости от того, какой объем информации через сеть поступает и как она используется.

Современные российские предприятия и банки работают в непростых условиях переходной экономики, когда идет процесс первоначального накопления капитала, который неизбежно сопровождается различными перегибами и негативными моментами, в том числе и во взаимоотношениях по линии «банк-клиент». Из этого факта в экономической литературе нередко делается вывод об отрицательном воздействии нынешней системы коммерческих банков на экономическое состояние страны в целом и российских предприятий в частности. В данной работе автор попытался показать ошибочность подобных взглядов. Активизация взаимодействия предприятий и банков, переориентация кредитной и инвестиционной политики последних на производственный сектор являются реальностью российской экономики. Более того, посткризисный этап реформирования денежно-кредитной системы обязательно должен включать в себя и создание условий для стабильного развития партнерских отношений предприятий и банков. На это нацеливают, в частности, программные документы Правительства и Центрального банка РФ.

Степень рязрябптяннпп-и проблемы в работах и публикациях, появившихся в последнее время, много внимания уделяется специфике работы российских коммерческих банков с клиентами-предприятиями. Имеются научные труды, посвященные становлению партнерских отношений предприятий и банков. Разным аспектам данной проблемы посвящены публикации Абалкина Л.И., Красавиной Л.Н., Лаврушина О.И., Москвина В.А., Масленченкова Ю.С., Парамоновой Т.В., Сенчагова В.К., Тавасиева A.M., Хандруева А.А. и др. Однако комплексно вопрос повышения эффективности взаимодействия предприятий и банков в современных условиях остается еще мало исследованным. Кроме того, в научных публикациях, посвященных этому взаимодействию, банк в основном рассматривается как приоритетная организация по отношению к клиенту. Необходимо же сделать упор на партнерских, равноправных отношениях. Это обусло-вило выбор темы диссертации, ее структуру, цель и задачи.

Цвпк и аялячи МПИПЙ ПЙЯНИЯ Основная задача диссертационного исследования состоит в доказательстве того, что несмотря на сложное экономическое положение в стране, неблагоприятный инвестиционный климат, российские банки успешно взаимодействуют с промышленными и аграрными предприятиями. Ставится также цель про анализировать современное состояние российской банковской системы, возможности ее участия в долгосрочных вложениях в отечественную экономику, а также связанные с этим проблемы взаимодействия предприятий и банков в процессе потребления и производства банковских продуктов и услуг. В исследовании основное внимание уделяется партнерским отношениям предприятий и банков, составляющих единый финансово-экономический механизм, который не может не быть подвержен определенным колебаниям, но в целом представляет собой позитивное явление в современной российской экономике.

Поставленная цель определила и решение комплекса задач, включая:

• анализ и обобщение опыта развития банковской системы России с точки зрения отношений «банк-клиент»;

• определение путей усиления роли влияния банковского менеджмента и маркетинга, новых современных технологий на повышение эффективности взаимодействия предприятий и банков;

• обоснование методов укрепления связей банковской системы с реальным сектором экономики на основе оптимальной организации кредитной и инвестиционной деятельности банка;

• обоснование целесообразной организации работы предприятий и банков в составе финансово-промышленных групп;

Предмет и объект мпспелоияния В соответствии с целью и задачами исследования его предметом является современная организация взаимодействия предприятий и банков и вопросы повышения эффективности этого взаимодействия.

Объектом исследования выступают конкретные формы и методы организации партнерских отношений предприятий и банков, определяющие эффективность их функционирования в современных экономических условиях.

Тйпретико-метп/іпппгмчег.кяя опнппя и информационная бязя мпг.пе пнянмд Теоретическо-методологическую основу исследования составляют труды отечественных и зарубежных ученых-экономистов и практиков, посвященные взаимодействию предприятий и банков, интеграции промышленной, агропромышленной и банковской деятельности. В работе используются материалы и законодательные акты органов фе дерального уровня (прежде всего Центрального банка РФ), определяющие возможности осуществления мероприятий в указанной области исследования, данные Госкомстата

РФ.

В работе используются исследования Государственного института управления, публикации научных сборников, доклады научно-практических конференций и симпозиумов. Фактическим материалом для работы послужил проведенный автором анализ практической работы коммерческих банков с предприятиями-клиентами (в частности, опыт банка «Глобэкс» и кредитных организаций Пермской области).

Няучняя НПЙИЗНЯ ИГ-СПЙЛПИЯНИЯ состоит в анализе развития партнерских от-ношений предприятий и банков с точки зрения интересов банковских клиентов. Наиболее существенные результаты, полученные лично автором:

- на основе анализа ситуации в банковском секторе разработана новая группировка коммерческих банков с позиций их потенциальных клиентов; предложены схема банковского оперативного управления ресурсами предприятия - клиента и матрица основных рынков банковских услуг;

- разработана классификация проблем, связанных с внедрением в практику от ношений «банк - клиент» новых банковских технологий, включая интернет-банкинг;

- на базе анализа использования промышленными предприятиями кредитных ресурсов дана новая оценка ссудной задолженности исходя из количества занятых, формы собственности, отраслевой принадлежности, результатов хозяйственной деятельности предприятий - заемщиков;

- предложена новая группировка отраслей промышленности по возможностям ин-теграции банковского и промышленного капиталов посредством долгосрочного кредитования; выявлена специфика новых форм взаимодействия банков с предприятиями аграрно-промышленного комплекса;

- обоснована необходимость создания банков развития для повышения эффективности механизма инвестиционного процесса; на основе анализа вариантов практи

ческого создания ФПГ предложены новые способы организации работы предприятий и

банков в составе таких групп.

Практическая знячимгмггк и япрпйяция рряупктят-nR рябпты Практическая значимость работы предопределяется возможностью использования ее результатов в практической организации деятельности предприятий и банков, в частности, в банковском обслуживании корпоративных клиентов. Предложения по усилению взаимодействия предприятий и банков могут быть использованы в учебном процессе при преподавании учебных дисциплин «Банки и банковское дело», «Финансы и кредит», «Финансовый менеджмент».

Важнейшие результаты исследования докладывались и обсуждались на коллоквиумах и целевых совещаниях, на научных советах ряда подразделений Государственного института управления и отражены в публикациях.

## Развитие отношений «банк-клиент» в банковской системе России

Современной российской банковской системе более 10 лет. Она является двухуровневой. Первый уровень охватывает Центральный банк РФ, который осуществляет выпуск наличных денег в обращение (эмиссию), обеспечивает стабильность национальной валюты - российского рубля и осуществляет надзор за деятельностью коммерческих банков. Второй уровень состоит из коммерческих банков и небанковских кредитных организаций, задачей которых является обслуживание клиентов (предприятий, организаций, населения), предоставление им самых разнообразных банковских услуг (кредитование, расчетно-кассовое обслуживание и другие операции). Взаимоотношения всех кредитных институтов второго уровня с Центральным банком и его учреждениями строятся на основе законодательства Российской Федерации, подзаконных актов, нормативных документов Банка Росссии.

Анализируя состояние современной двухуровневой банковской системы, следует иметь в виду, что это не формальное деление, а система, в которой каждый уровень играет свою специфическую роль. Используя философские термины, можно сказать, что два уровня банковской системы находятся в диалектическом единстве, для которого характерны единство и борьба противоположностей, отрицание отрицания и переход количества в качество.

Единство и борьба противоположностей в банковской системе означают, что два банковских уровня в равной мере взаимно предполагают друг друга и в то же время исключают (вытесняют) один другой. И там, и здесь мы имеем дело с организациями, которые носят название «банк» (от старофранцузского «banque» - стол). Однако эти банки различны по своей социально-экономической сущности и содержанию. Сущность, как известно, проявляется в функциях. А функции у этих банков различны. Такие функции

Центрального банка, как проведение денежно-кредитной политики, включающей под держание курса национальной валюты, эмиссионная деятельность, финансово кредитное обеспечение внешнеторговых соглашений, выполнение всевозможных финансовых поручений правительства, осуществление надзора за деятельностью коммерческих банков и др., убедительно свидетельствуют об его управленческо государственной природе.

Вместе с тем, Центральный банк осуществляет и предпринимательскую деятель ность - выдает кредиты под проценты, взимает комиссию за предоставляемые коммерческим банкам услуги и т.д. Однако это, по нашему мнению, не меняет его управленческой сущности, поскольку получение прибыли является для него второстепенной и подсобной при выполнении его основной задачи органа государственного финансово-кредитного управления. Все это свидетельствует о том, что Центральный банк следует рассматривать как основывающееся на федеральной собственности банковское учреж дение, осуществляющее функции государственного регулирования в кредитно-денежной сфере.

Иное дело - коммерческий банк, являющийся, прежде всего, предпринимательской структурой, базирующейся, как правило, на частном или смешанном капитале и функционирующей в форме акционерного общества (закрытого или открытого) или об щества с ограниченной ответственностью. Цель деятельности коммерческого банка в конечном счете - получение прибыли в интересах акционеров и участников. Об этом говорится в каждом банковском уставе. Но коммерческие банки особые предпринимательские организации - они действуют не на товарном, а финансово-кредитном рынке. Поэтому, на наш взгляд, не правы те авторы, которые считают, что в первую очередь к коммерческим банкам следует применять юридические нормы, относящиеся к акционерным обществам и обществам с ограниченной ответственностью, и только затем нормы Закона «О банках и банковской деятельности»1. Банковская специфика заключается в том, что только данные организации, во-первых, имеют право принимать денежные вклады, которые вкладчики могут изъять по первому требованию, а во-вторых, имеют право выдавать кредиты под проценты. Специфический характер банковских операций и услуг косвенно подтверждается статьей 178 Уголовного кодекса РФ, согласно которой уголовно преследуются те, кто занимается банковскими операциями незаконно, тем самым фиксируется исключительный характер отношений и связей, в которые банки могут вступать. Об особом положении коммерческих банков свидетельствует и отличная от остальных предприятий система бухгалтерского учета и отчетности.

Центральный банк и его учреждения по отношению к коммерческим банкам законодательно наделены надзорными и контролирующими функциями. Коммерческие же банки как всякие коммерческие предприятия стремятся к большей самостоятельности. Отсюда вытекают элементы борьбы между двумя уровнями банковской системы. Для защиты своих профессиональных интересов в государственных органах, и в учреждениях Центрального банка коммерческие банки объединяются в ассоциации, своего рода корпоративные профсоюзы. Самой известной такой ассоциацией является Ассоциация российских банков (АРБ). Через АРБ коммерческие банки пытаются противодействовать планам ЦБ РФ по ужесточению норм резервирования и экономических нормативов, увеличению минимального размера уставного капитала. Ассоциация также выступает в защиту тех банков, которые, по ее мнению, необоснованно попали в разряд проблемных и над которыми висит угроза отзыва лицензии на осуществление банковской деятельности.

## Заемщик и кредитор в современных условиях

Предоставление коммерческим банком денежных средств на срок под письменное обязательство клиента является краеугольным камнем банковского бизнеса, основой взаимоотношений предприятий и банков. Новый клиент, открывая счет в банке, прежде всего интересуется возможностью и условиями получения банковского кредита, т.е. он хотел бы быть и заемщиком.

Кредитные операции приносят банкам основную часть прибыли. Так, из общей суммы валовых операционных доходов американских коммерческих банков 68,1% приходится на процентные платежи по выданным кредитам и лизингу. В Японии этот показатель составляет около 50%. В российских коммерческих банках, по нашим данным, проценты, полученные за предоставленные кредиты, составляют от 50 до 65% совокупных доходов.

Динамика кредитов, их удельный вес в активах банков формируется под влиянием многих факторов как долговременного, так и конъюнктурного характера. Структура кредитных операций конкретного банка зависит от величины его активов, расположения головного офиса, наличия и и отделений, состава клиентуры, специализации банка и т.д., а также общего финансово-экономического состояния страны -фазы экономического цикла, положения на денежном рынке, инфляционных процессов.

Так, значение кредита в различных фазах экономического цикла не одинаково. В условиях экономического подъема, достаточной экономической стабильности кредит выступает фактором роста. Перераспределяя огромные денежные и товарные массы, кредит питает предприятия дополнительными ресурсами. Его негативное воздействие может, однако, проявиться в условиях перепроизводства товаров. Особенно заметно такое воздействие в условиях инфляции. Новые платежные средства, входящие посредством кредита в оборот, увеличивают и без того избыточную массу денег.

Особенность посреднической функции коммерческого банка как кредитора состоит в том, что главным критерием перераспределения ресурсов выступает прибыльность их использования заемщиком. Перераспределение ресурсов осуществляется по горизонтали хозяйственных связей от кредитора к заемщику без участия промежуточных звеньев на условиях платности и возвратности. Плата за отданные и полученные взаймы средства формируется под влиянием спроса и предложения заемных средств. В результате достигается свободное перемещение финансовых ресурсов в хозяйстве, соответствующее рыночному типу отношений.

Банковский кредит предоставляется предприятиям -заемщикам на разнообразные цели, самой распространенной из которых является увеличение (пополнение) оборотного капитала хозяйствующей организации, финансирование производственных затрат, включая сюда реализацию инвестиционных проектов (например, проекта расширения, реконструкции или модернизации предприятия), т.е. в целом увеличение капитала.

С точки зрения взаимодействия предприятий и банков банковские кредиты можно квалифицировать по категориям потенциальных заемщиков.

Кредиты промышленным предприятиям. При оптимальном развитии кре дитных отношений должны составлять самую весомую (и по размерам, и по значению) часть выдаваемых банками кредитов. Однако в российской экономике их удельный вес еще относительно незначителен.

Аграрные кредиты- одна из наиболее распространенных разновидностей кредитных операций, определивших появление специализированных кредитных организаций - агробанков. Характерной особенностью аграрных кредитов является четко выраженный сезонных характер, обусловленный спецификой сельскохозяйственного производства. В настоящее время в России эти кредитные операции осуществляются в основном по линии государственного кредита из-за крайне тяжелого финансового состояния большинства заемщиков - аграрных структур.

Кредиты, предоставляемые субъектам хозяйствования, функционирующим в сфере торговли и услуг. В основном они имеют срочный характер, удовлетворяя потребности в заемных ресурсах в части, не покрываемой коммерческим кредитом. Составляют основной объем кредитных операций российских банков.

Кредиты посредникам на фондовой бирже, предоставляемые банками брокерским, маклерским и дилерским фирмам, осуществляющим операции купли-продажи ценных бумаг. Характерная особенность этих ссуд в российской практике - изначальная ориентированность на обслуживание не инвестиционных, а спекулятивных операций на фондовом рынке.

Ипотечные кредиты владельцам недвижимости, предоставляемые как обычными, так и специализированными ипотечными банками. В современной зарубежной практике получили столь широкое распространение, что в некоторых источниках выделяются в качестве самостоятельной формы кредита. В отечественных условиях начали получать ограниченное распространение лишь с 1994 г., что связано с незавершенностью процесса приватизации и отсутствием законодательных актов, четко определяющих права собственности на основные виды недвижимости (прежде всего на землю).

## Механизм инвестиционного процесса

Зарубежная экономическая наука рассматривает теорию инвестиций как центральную с микро- и макроэкономических позиций. С микроэкономических позиций в теории инвестиций основным является процесс принятия инвестиционных решений на уровне предприятий, представление в распоряжение предпринимателей конкретных научно обоснованных методов формирования оптимальной инвестиционной политики. С макроэкономических позиций проблема инвестирования рассматривается с позиций государственной инвестиционной политики, политики доходов и занятости.

В теории Дж. Кейнса инвестиции определялись как часть дохода, которая не была использована на потребление в текущем периоде. Инвестиции выступают здесь в качестве обратной стороны процесса сбережений. Как известно, Кейнс в своей макроэкономической теории исследовал механизм инвестиционного процесса, обращая особое внимание на взаимосвязь инвестиций и сбережений. Равенство между сбережениями и инвестициями служит фундаментом макроэкономического равновесия, которое бизнес считает необходимым поддерживать. Механизм инвестиционного процесса является центром системы рыночных отношений. Он также устанавливает паритет в отношениях предприятий и банков: и те и другие могут выступать как в качестве инвесторов, так и в качестве получателей средств.

Главным условием формирования успешной инвестиционной политики и предприятий, и банков является их ориентация в первую очередь на решение долгосрочных задач, а не на получение сиюминутных результатов. В настоящее время кризисное положение отечественной экономики, трудности перехода к стабильному развитию заставляют предприятия и банки добиваться прежде всего краткосрочных целей для выживания в условиях переходного периода и первоначального накопления капитала. Пожалуй, только после августовского кризиса 1998 г. начался процесс формирования инвестиционной политики, направленной преимущественно на долгосрочные цели экономического развития. И здесь главная роль принадлежит, на наш взгляд, коммерческим банкам.

Банки и предприятия стали все больше обращаться к инвестиционным операциям для того, чтобы:

расширить и диверсифицировать свою доходную базу;

повысить финансовую устойчивость и понизить общий риск за счет расширения видов деятельности;

обеспечить свое присутствие в наиболее динамичных рынках или удержать рыночную нишу;

расширить клиентскую и соответственно ресурсную базу, а также виды услуг, оказываемых клиентам посредством создания дочерних организаций; усилить влияние на клиентов и партнеров через контроль их ценных бумаг.

В то же время инвестиционные операции сопряжены с целым рядом рисков, которые применительно к реальному сектору экономики могут быть классифицированы следующим образом:

- риск жесткой конкуренции- возможен при инвестициях в уже существующие стабильно развивающиеся отрасли;

- риск новизны- возможен при вложениях в перспективные отрасли и производства.

Инвесторы должны, на наш взгляд, уделять больше внимания методам страхования и гарантирования возврата произведенных инвестиций. Потери можно предотвращать на основе:

портфельных стратегий, снижающих риски при изменении рыночных тенденций;

хеджирования рисков вложений в отдельные ценные бумаги;

получения гарантий третьих лиц в принятии ими на себя ответственности при наступлении различных видов риска;

заключения договора о страховании инвестиционных рисков со страховой компанией (страхование основной суммы инвестиций и доходов);

требований залога либо обеспечения для реальных инвестиций и др.

Важное значение имеют показатели инвестиционного климата. Инвестиционный климат страны или региона - это обобщенная характеристика совокупности экономических, политических, правовых, социальных и социокультурных условий, обеспечивающих привлекательность данной страны (региона) для инвестиций. Без всеобъемлющего подхода к формированию инвестиционного климата невозможно планировать преодоление инвестиционного спада в России. Осуществление этой приоритетной задачи возможно лишь при условии разработки государственной инвестиционной политики, строящейся на общероссийской системе мониторинга инвестиционного климата.

Инвестиционное пространство РФ характеризуется большой неоднородностью по всем укрупненным группам факторов инвестиционного климата (экономический потенциал, общие условия хозяйствования в регионе, финансовые факторы и т д.). Показатели уровня инвестиционного климата и риска должны периодически (2-3 раза в год) от 78 слеживаться. Такой подход позволит гибко реагировать на изменения этих показателей в регионах страны и соответственно более эффективно управлять инвестиционным процессом, своевременно меняя направления финансовых потоков в данной сфере

Сегодня на уровне регионов действуют две противоположные силы: с одной стороны, в сфере политической власти в стране происходят процессы дезинтеграции и стремление к автаркии со стороны отдельных субъектов Федерации (яркие примеры -Татария и Башкирия), с другой - потеря экономической самостоятельности территорий и экономическое подчинение наиболее перспективных предприятий и организаций столичному капиталу через систему финансово-промышленных групп и банковских холдингов, возглавляемых московскими кредитными организациями.

Проводимая государством региональная инвестиционная политика не отвечает современным требованиям. Безответственные обещания помочь тем или иным предприятиям приводят к деградации менеджмента на местах, который только ожидает инвестиции из центра. С другой стороны, конечно, нельзя превращать правительство в лице Минфина в инвестиционный банк, работающий на принципах высокой рентабельности и минимальных сроках окупаемости. Предприятия должны сами привлекать капиталы, преодолевая собственные иждивенческие настроения.

Примером такого подхода может служить инвестиционная политика такого крупного металлургического предприятия, как ОАО «Северсталь» (г. Череповец). Его инвестиционная программа в объеме 330 млн. долл. рассчитана на 7 лет и будет обеспечиваться собственными средствами. Ее цель - повышение качества и снижение себестоимости проката. Вместе с тем руководство предприятия не исключает и возможности более масштабных инвестиций, в том числе со стороны банков. Переговоры по этому поводу ведутся как с местным Металлургическим коммерческим банком, так и с московским Металлинвестбанком и Пробизнесбанком.