

УДК 658.14/.17

ДОЛГОСРОЧНАЯ ФИНАНСОВАЯ АРХИТЕКТУРА: СТРУКТУРА КАПИТАЛА И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ИНВЕСТИЦИИ

Анжелика Борисовна Дударева

кандидат экономических наук, доцент

dudareffa@mail.ru

Татьяна Святославовна Кравченко

кандидат экономических наук, доцент

t-rybalko@mail.ru

Наталья Владимировна Алентьева

кандидат экономических наук, доцент

nataniel07@mail.ru

Орловский государственный аграрный университет имени Н.В. Парахина

г. Орел, Россия

Аннотация. Статья посвящена вопросам формирования долгосрочной финансовой архитектуры компании, основное внимание уделяется оптимизации структуры капитала и стратегическому привлечению инвестиций. Рассматриваются теоретические основы управления финансовым левэриджем, включая теорию Модильяни-Миллера и теорию компромисса, а также практические рекомендации по балансированию собственных и заёмных средств. Отдельный раздел посвящён привлечению стратегических инвесторов, описаны этапы подготовки компании, поиска инвестора, проведения переговоров и юридического оформления сделки. Материал подчёркивает важность динамического подхода к управлению капиталом и необходимость проактивного финансового планирования для обеспечения устойчивого роста и увеличения стоимости компании.

Ключевые слова: структура капитала, финансовый леверидж, заёмный капитал, собственный капитал, оптимизация, WACC, теория Модильяни-Миллера, теория компромисса, рефинансирование, стратегический инвестор, синергия, due diligence, финансовая устойчивость, стоимость компании, управление капиталом.

Оптимизация соотношения собственного и заемного капитала (финансового левериджа) – одна из ключевых задач финансового менеджмента, напрямую влияющая на стоимость компании, ее рентабельность и финансовую устойчивость.

Соотношение собственного и заемного капитала показывает, из каких источников финансируется деятельность компании: средства владельцев (акционеров) или кредиторов [1].

К основным причинам, по которым необходимо уделять внимание оптимизации соотношения собственного и заемного капитала можно отнести следующие:

1. Максимизация рентабельности. Заемный капитал часто дешевле собственного (из-за налогового щита - проценты по кредиту уменьшают налогооблагаемую прибыль). Его грамотное использование может увеличить рентабельность собственного капитала (ROE).

2. Снижение стоимости капитала (WACC). Комбинируя более дешевый заемный капитал с более дорогим собственным, компания может минимизировать средневзвешенную стоимость капитала.

3. Обеспечение финансовой устойчивости. Чрезмерная долговая нагрузка увеличивает риск банкротства и зависимость от кредиторов, особенно в кризис.

4. Повышение инвестиционной привлекательности. Инвесторы и кредиторы смотрят на это соотношение как на ключевой индикатор риска [2].

В основе лежит знаменитая теория Модильяни-Миллера. Ее первоначальный вывод (в идеальном рынке без налогов) гласил, что стоимость компании не зависит от структуры капитала. Однако после введения в модель корпоративных налогов вывод изменился: из-за налогового щита использование заемного капитала начинает увеличивать стоимость фирмы [9].

На практике идеальной ситуации не существует, и с ростом долга возникают издержки финансовой неустойчивости (риск банкротства, агентские издержки), что привело к появлению теории компромисса (Trade-Off Theory).

Суть которой заключается в том, что компания должна найти оптимальную структуру капитала, где предельная выгода от использования заемного капитала (налоговый щит) уравнивается с предельными издержками (риск банкротства) [3].

В качестве практических рекомендаций по управлению капиталом в направлении оптимизации его структуры можно предложить следующее:

1. Диверсификация источников финансирования. Не следует полагаться только на банковские кредиты. Целесообразно так же рассмотреть облигационные займы, лизинг и проектное финансирование.

2. Согласование сроков. То есть активы долгосрочного характера (основные средства) должны финансироваться долгосрочными источниками (собственный капитал, долгосрочные кредиты).

3. Создание «подушки безопасности». Необходимо иметь неиспользованные кредитные линии и достаточный объем денежных средств для преодоления временных трудностей.

4. Проведение регулярного мониторинга. Следует пересматривать свою долговую политику как минимум раз в год или при существенных изменениях на рынке или в бизнесе.

5. Использовать гибкие инструменты, например, овердрафт для закрытия кассовых разрывов, а не для финансирования долгосрочных проектов [4].

Оптимальное соотношение собственного и заемного капитала – это не статичная цифра, а динамический целевой диапазон. Если долг минимален, то компания недополучает выгоду от налогового щита и может упустить возможности для роста, стоимость капитала высокая. При условии высокой задолженности резко растут риски, увеличивается стоимость как заемного, так и собственного капитала, компания становится уязвимой. Главная задача финансового директора — найти тот самый баланс, который максимизирует стоимость компании для акционеров, не ставя под угрозу ее выживание [8].

Рефинансирование дорогих краткосрочных кредитов в долгосрочные - это одна из самых распространенных и эффективных финансовых стратегий для улучшения своего положения. Это процесс получения нового кредита на более выгодных условиях для полного или частичного погашения одного или нескольких старых кредитов. (рис. 1)

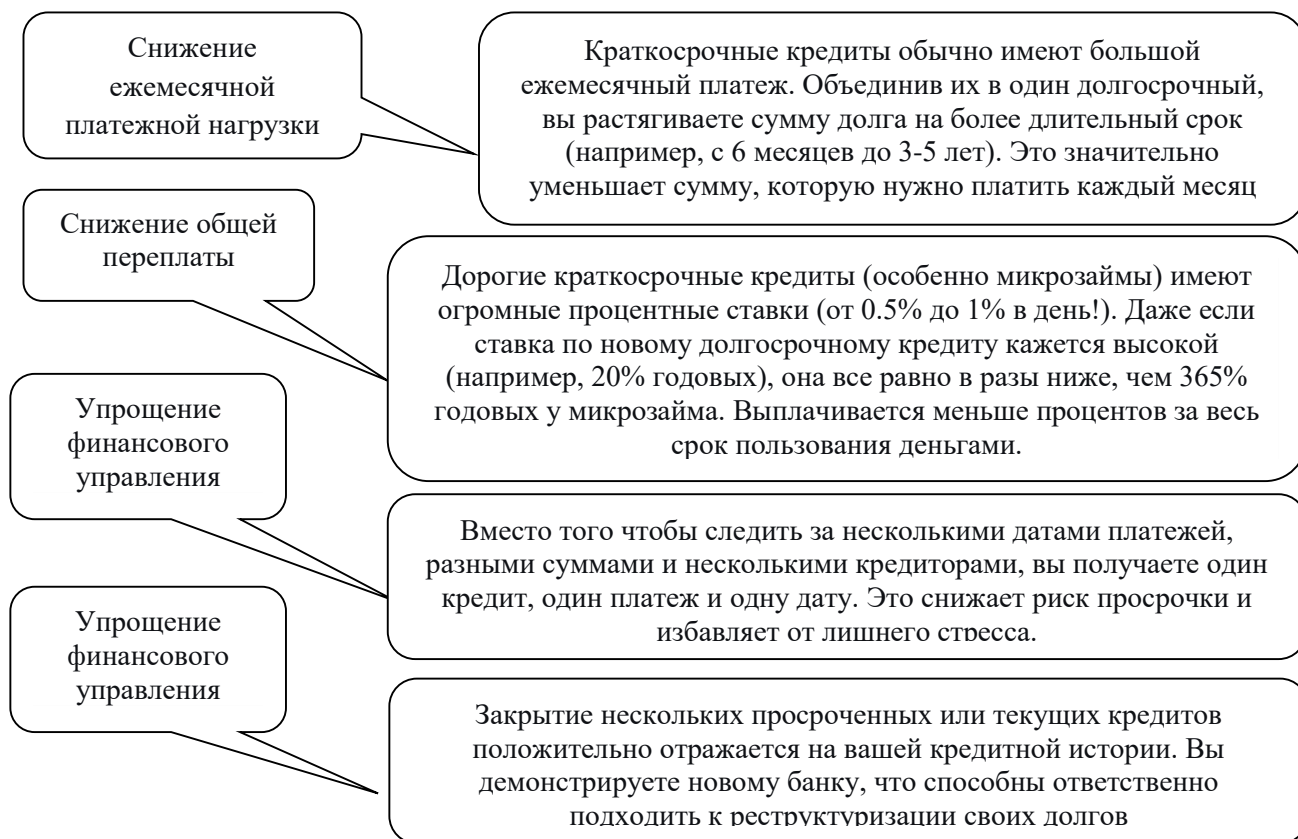


Рисунок 1- Основные цели и выгоды рефинансирования кредитов

Рефинансирование дорогих краткосрочных кредитов в один долгосрочный – это мощный и правильный шаг к финансовому оздоровлению. Главное – подойти к процессу взвешенно: все просчитать, выбрать самый выгодный вариант и, получив долгожданное «дыхательное пространство» в виде низкого платежа, не набирать новых долгов [5].

Привлечение стратегических инвестиций для увеличения собственного капитала – это один из самых эффективных, но и самых сложных путей роста компании. Стратегический инвестор – это партнер, который приносит в компанию не только капитал, но и значительные нематериальные активы: 1)

доступ к своим клиентским базам, каналам сбыта, технологиям; 2) отраслевой опыт, управленческие компетенции и знание рынка; 3) репутация и бренд – повышение доверия к фирме со стороны клиентов, поставщиков и будущих инвесторов; 4) помощь в поглощении других компаний для ускорения роста.

В результате компания не просто получает деньги на счет, а значительно увеличивает свою фундаментальную стоимость, что напрямую ведет к росту собственного капитала. Пошаговый план по привлечению стратегического инвестора систематизировано представлен в таблице 1.

Привлечение стратегического инвестора – это брак по расчету, где расчет строится на синергии. Успех зависит от того, насколько убедительно вы сможете показать инвестору, что, объединив усилия, вы сможете создать бизнес, который будет стоить на порядок дороже, чем просто сумма двух компаний. Ваша цель – не просто продать долю, а привлечь мощного партнера для качественного скачка в стоимости вашего собственного капитала [6].

Теория комплексной оптимизационной модели управления платежеспособностью представляет собой квантовый скачок от реактивного контроля к проактивному стратегическому управлению. Это не просто инструмент для финансового директора, а имитационный полигон для тестирования стратегий всей компании в условиях неопределенности. Реализация такой модели – признак финансовой зрелости компании и перехода на уровень управления, ориентированного на стоимость и долгосрочную устойчивость. [7]

Управление структурой капитала является фундаментальной задачей финансового менеджмента, определяющей не только текущую платёжеспособность компании, но и её долгосрочную конкурентоспособность и стоимость.

Пошаговый план по привлечению стратегического инвестора

№ шага	Цель	Содержание
Шаг 1	Подготовка компании (создание «приманки»)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Четкая стратегия развития: должен быть детальный, проработанный бизнес-план. 2. Финансовая прозрачность и порядок: необходимо привести в порядок всю финансовую отчетность, провести аудит. Инвестор должен доверять цифрам. 3. Сильная команда: следует убедить инвестора, что у руля компании стоят профессионалы, способные реализовать амбициозные планы. 4. Уникальное торговое предложение (УТП): ваша главная ценность – то, что делает компанию особенной. 5. «Дорожная карта» использования инвестиций: Детальный план, куда будет потрачена каждая копейка и какой финансовый результат это принесет.
Шаг 2	Поиск и выбор «правильного» инвестора. Не все стратегические инвесторы одинаково полезны.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Составление «карты» инвесторов: анализ рынка крупных игроков, в какой отрасли они работают, какие продукты имеют, могут ли быть заинтересованы в технологии для защиты от новых угроз. 2. Оценка синергии: взаимовыгодность - ключ к успеху. 3. Выход на контакт: использование личных связей, инвестиционных банков, фонды, отраслевых конференций.
Шаг 3	Подготовка материалов и переговоры	<ol style="list-style-type: none"> 1. Инвестиционный меморандум (Investment Memorandum) - главный документ. Это не просто презентация, а комплексное досье на компанию: история, рынок, финансы, команда, риски, детализация проекта и синергетического эффекта. 2. Финансовая модель - детальная модель, которая показывает, как изменится стоимость компании после привлечения инвестиций и реализации синергии. 3. Оценка компании (Valuation) - самая сложная часть переговоров. Необходимо обосновать свою стоимость до инвестиций (pre-money valuation). И помнить, что стратегический инвестор часто платит «премию за контроль» или синергию, но нужно это доказать. 4. Структура сделки - определение, как именно будут вложены деньги (прямое пополнение капитала, субординированный заем, конвертируемые облигации) и какую долю в компании получит инвестор.
Шаг 4	Юридическое оформление (Due Diligence и подписание)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Due Diligence (Проверка): Инвестор проведет глубокую проверку по всем направлениям: юридическому, финансовому, налоговому, операционному. 2. Соглашение о акционерах (Shareholders' Agreement) - ключевой документ, который регулирует ваши будущие отношения. Внимание на: а) права вето, то есть на какие решения инвестор будет иметь право вето (бюджет, крупные сделки, назначение ключевых менеджеров); б) блокирующий пакет: то есть, какая доля сохраните за собой; в) опционы на выход (Exit options) - как и когда инвестор сможет выйти из проекта (продажа стратегу, IPO).

Оптимальное соотношение собственных и заёмных средств должно носить динамический характер, учитывая как преимущества налогового щита, так и риски финансовой неустойчивости. Рефинансирование дорогих краткосрочных обязательств может стать эффективным инструментом улучшения финансового состояния [10].

Привлечение стратегического инвестора представляет собой качественно иной уровень развития компании, поскольку такой партнёр привносит не только капитал, но и значительные нематериальные активы: экспертизу, репутацию, доступ к рынкам и технологиям. Успех такого сотрудничества зависит от тщательной подготовки компании, чёткого определения синергетического эффекта и грамотного юридического оформления сделки.

В современных условиях нестабильности и высокой конкуренции переход от реактивного контроля к проактивному стратегическому управлению капиталом становится необходимым условием финансовой зрелости и устойчивого роста компании. Реализация комплексной модели управления платёжеспособностью позволяет не только минимизировать риски, но и максимально использовать возможности для увеличения стоимости бизнеса в долгосрочной перспективе.

Список литературы:

1. Дударева А. Б., Сидорин А.А. Развитие финансового менеджмента в сфере воспроизводства инвестиционной деятельности агропромышленного сектора // Форпост науки. 2022. № 4(62). С. 53-61.

2. Дударева А. Б., Кравченко Т. С., Сидорин А. А. Риски в сельском хозяйстве и неблагоприятные факторы агропромышленного производства // Вестник техносферной безопасности и сельского развития. 2024. № 4(39). С. 14-19.

3. Ермакова Ю.С. Оптимизация финансовой структуры капитала коммерческой организации // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. 2021;(5):53-63.

4. Здоровец Ю. И. Оценка финансового состояния сельскохозяйственных организаций // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. 2025. № 8(126). С. 72-80.

5. Ибрагимов И.Т. Теоретические аспекты привлечения инвестиций в агропромышленный комплекс // Universum: экономика и юриспруденция: электрон. научн. журн. 2025. 4(126). URL: <https://7universum.com/ru/economy/archive/item/19653> (дата обращения: 05.10.2025).

6. Касимова Д. М. Оптимизация структуры капитала предприятия // Наука: общество, экономика, право. 2020. № 2. С. 50-55.

7. Лысенко Д.В. Комплексный подход к управлению платежеспособностью в условиях кризиса // Аудит и финансовый анализ. 2021. № 2. С. 55-62.

8. Медведева Е. А., Кравченко Т. С., Дударева А. Б. Системный подход к кредитованию агросубъектов // Управление общественными и экономическими системами. 2025. № 1(41). С. 47-51.

9. Навдаева С. Н., Лаптева Е.А. Оценка финансовых рисков сельскохозяйственных предприятий // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2025. № 8. С. 92-97.

10. Оценка инвестиционной привлекательности организации на основе анализа показателей ее финансового состояния / Н. И. Куликов, А. Н. Куликов, М. А. Куликова, И. А. Куликов // АПК: экономика, управление. 2024. № 11. С. 87-102.

UDC 658.14/.17

**LONG-TERM FINANCIAL ARCHITECTURE: CAPITAL STRUCTURE
AND STRATEGIC INVESTMENTS**

Angelika B. Dudareva

candidate of economic sciences, associate professor
dudareffa@mail.ru

Tatiana S. Kravchenko

candidate of economic sciences, associate professor
t-rybalko@mail.ru

Natalia V. Alentyeva

candidate of economic sciences, associate professor
nataniel07@mail.ru

Oryol State Agrarian University named after N.V. Parakhin
Orel, Russia

Abstract. The article is devoted to the issues of forming a long-term financial architecture of the company, focusing on optimizing the capital structure and strategic investment attraction. The theoretical foundations of financial leverage management, including the Modigliani-Miller theory and the theory of compromise, as well as practical recommendations for balancing own and borrowed funds, are considered. A separate section is devoted to attracting strategic investors, and describes the stages of preparing a company, finding an investor, negotiating, and legally completing a transaction. The material highlights the importance of a dynamic approach to money management and the need for proactive financial planning to ensure sustainable growth and increase the value of the company.

Key words: capital structure, financial leverage, debt capital, equity, optimization, WACC, Modigliani-Miller theory, compromise theory, refinancing, strategic investor, synergy, due diligence, financial stability, company value, capital management.

Статья поступила в редакцию 09.12.2025; одобрена после рецензирования 20.12.2025; принята к публикации 29.12.2025.

The article was submitted 09.12.2025; approved after reviewing 20.12.2025; accepted for publication 29.12.2025.

