

Факторинг в рамках клиентоориентированной модели кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства

Брыков Б.А., аспирант департамента финансовых рынков и банков,
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», Москва, Россия

Аннотация. Для разрешения проблемы недостатка финансирования субъектов МСП необходимо, чтобы модель кредитования удовлетворяла интересам всех сторон: как заемщика, так и банка. Наибольшая доля субъектов МСП ведет свою деятельность в сфере оптовой и розничной торговли. Поскольку зачастую субъекты МСП имеют ряд ограничений в выдаче банковского кредита, а также высокой стоимости данного продукта, считаем целесообразным применение факторинга, как специфического для данной отрасли банковского продукта.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, характерные черты субъектов МСП, банковское кредитование, модели кредитования, особенности реализации моделей кредитования, клиентоориентированность, факторинг.

Factoring as a part of client-oriented lending model of small and medium enterprises

Brykov B.A., PhD Student, Department of Financial Markets and Banks at FSBU of HE «Financial University under the Government of the Russian Federation», Moscow, Russia

Annotation. To solve the problem of the lack of financing of SMEs, it is necessary for lending model to satisfy interest of both parties – the borrower and the bank. The majority of SMEs operates in the wholesale and retail trade. Since SMEs often have a number of restrictions in issuing a bank loan, as well as the high cost of

this product, we consider it expedient to use factoring as a specific banking product for this economic sector.

Keywords: small and medium enterprise, characteristics of SMEs, bank lending, lending models, implementation features of lending models, client focus, factoring.

Введение

Субъекты малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) любой отрасли – двигатели экономического прогресса. Развитие малого и среднего бизнеса в стране – одна из главнейших задач государства. Доля МСП в экономике многих стран достаточно велика, чтобы оказывать существенное влияние на экономику. Однако для МСП одной из проблем является нехватка финансирования, а поиск источников для субъектов МСП самостоятельно является непосильной задачей. Банковское кредитование – один из основных источников финансирования субъектов МСП.

Результаты исследования

Перечень банковских продуктов достаточно обширен, однако модель кредитования следует рассматривать не только в качестве экономико-математической системы, охватывающей все подсистемы системы кредитования [2, с.252]. В узком смысле, под моделью кредитования понимается эталон, отображающий конкретную ситуацию в рамках системы кредитования, разрешенную с наибольшим положительным эффектом для банка и клиента, и постоянно применяющийся для аналогичных случаев.

В рамках понятия модели кредитования в узком смысле возможно рассмотреть какой-то конкретный банковский продукт, конкретного клиента, ситуацию, отрасль, сегмент. Многие субъекты МСП не обладают достаточной финансовой грамотностью для определения того, есть альтернатива кредиту, а также для расчета эффективности применения того или иного банковского продукта в различных ситуациях. В разрезе экосистемы кредитования субъектов МСП можно выделить ряд удобных для использования ими банковских

продуктов, одним из которых является факторинг. Факторинг оказывает как прямое, так и косвенное влияние на субъектов МСП.

Как мы выяснили, преобладающее количество субъектов МСП в РФ ведут свою деятельность в сфере оптово-розничной торговли. Для данной отрасли характерны несколько видов осуществления взаиморасчетов, таких как: предоплата, оплата по факту отгрузки и отсрочка платежа. Для каждой стороны наиболее выгодными являются свои условия работы. Для поставщика удобнее использование предоплаты для оплаты текущих поставок сырья и товаров от собственных поставщиков. Для покупателя важнее иметь возможность отсрочить оплату поставки для того, чтобы выручить средства путем частичной или полной реализации поставленного товара. Для заключения контрактов с крупными оптовыми покупателями зачастую обязательно наличие отсрочки. Финансируя поставщика – субъекта МСП, фактор оказывает прямое воздействие на МСП. Возможно возникновение ситуаций, в которых субъект МСП является покупателем – дебитором. Поставщику выгоднее получить оплату сразу, однако при условии использования факторинга он готов подождать поступления средств от дебитора, поскольку за него заплатит фактор по факту приемки товара, а дебитор не готов предоставить отсрочку ввиду значительного кассового разрыва. В этом случае оказывается косвенное влияние факторинга на субъектов МСП. Более того, МСП Банк и ряд фондов развития МСП могут субсидировать и покрывать часть расходов субъектов МСП, которые используют факторинг как банковский продукт.

Как показывает статистика, собранная Эксперт РА по результатам анкетирования банков, лизинговых компаний и факторов, по состоянию на 1 полугодие 2017 года доля факторинга в сегменте МСП составляет 6,9% от общего объема кредитования (см. рис. 1) и имеет тенденцию к росту. Доля лизинга опережает факторинг, однако невозможно сравнить стоимость приобретаемого в лизинг имущества и объем уступленных денежных требований. Кроме того, существует проблема, состоящая в том, что банки охотно финансируют субъекты МСП под дебиторскую задолженность крупных

сетевых дебиторов. Принятие на обслуживание более мелких дебиторов, в т.ч. субъектов МСП, происходит весьма неохотно, а финансирование у факторинговых компаний зачастую слишком дорогое для субъектов МСП. Однако при должном количестве подобных дебиторов, возможно создание диверсифицированного портфеля, состоящего из таких дебиторов.



Рис. 1 – Распространенность кредитования, лизинга и факторинга для субъектов МСП

Источник: Российский рынок факторинга в 1 полугодии 2017 года: сбавляя обороты [Электронный ресурс] // Эксперт РА. – Режим доступа: https://raexpert.ru/researches/factoring/factoring_1h_2017.

Основными преимуществами факторинга для субъектов МСП являются следующие [3]:

1. преобразование дебиторской задолженности покупателей в ликвидные средства, тем самым устранение кассовых разрывов,
2. возможность получения финансирования от банка без залогов, иногда требуется поручительство собственника, аффилированных компаний или комитентов,
3. оптимизация финансовых потоков, выражающаяся в сокращении кассовых разрывов,

4. защита от потерь при просрочке платежа дебитором в периоде ожидания, однако не стоит рассматривать банк-фактор как компанию, скупающую «плохую» дебиторскую задолженность,

5. повышение конкурентоспособности при условии предоставления отсрочек покупателям,

6. возможность увеличения объема выручки за счет дополнительных поставок с использованием быстро полученных средств от банка.

Схема работы клиента по классическому регрессному факторингу представлена на рисунке 2.



Рис. 2 – Схема работы клиента с банком по регрессному факторингу

Источник: Составлено автором самостоятельно.

Ниже в таблице 1 приведены основные отличия факторинга от краткосрочного кредитования и овердрафта, сравнительно близких по объему и сроку финансирования.

В результате проведенного анализа, очевидно, что работа по факторинговому обслуживанию для клиента является наиболее удобным из

приведенных вариантов и имеет следующие преимущества по сравнению с кредитованием и овердрафтом:

1. срок финансирования составляет фактически необходимый срок использования средств от приемки поставки до платежа дебитора,
2. получить одобрение банка на факторинг на федеральные сети быстрее и проще, чем получить кредит,
3. резервирование по факторингу производится в отношении должника, которым выступает дебитор, что в случае с федеральными сетями и другими крупными компаниями, нивелирует проблему увеличения формируемого резерва по клиенту – субъекту МСП.

Таблица 1

Условия финансирования субъектов МСП по различным кредитным продуктам

Условия	Краткосрочное кредитование	Овердрафт	Факторинг
Выплата финансирования	По обращению	По обращению либо по остатку на расчетном счете	По факту возникновения обязательства
Размер выплаты	В рамках установленного лимита	В рамках установленного лимита	Торговый оборот, выплата в размере поставки, до 100%
Погашение	Заемщиком	Заемщиком	Дебитором, заемщиком в случае наступления регресса
Срок	До 1 года	Транш до 30-90 дней	Определяется договором поставки, до 180 дней Период ожидания до 30-45 дней
Особенности обслуживания	Кредитное обслуживание	Кредитное обслуживание	Обслуживание оборота

Источник: Составлено автором самостоятельно.

Предполагается, что факторинг для МСП может предоставляться на следующих непротиворечивых условиях:

1. факторинг крупных надежных дебиторов: федеральных сетей и прочих благонадежных дистрибьюторов – в рамках регрессной и безрегрессной схемы,

2. различные варианты портфеля дебиторов с принятием риска на клиента, в случае его удовлетворительного финансового состояния – для субъектов МСП нечастая ситуация,

3. в рамках клиентоориентированной модели кредитования возможно принятие на факторинг портфеля дебиторов в рамках диверсификации риска, когда риск распределяется между большим количеством дебиторов (в т.ч. субъектов МСП, например, не более 10-20% на каждого дебитора) – для среднего бизнеса в рамках регрессной схемы.

Наше внимание привлекла работа одного исследователя по «методологии оценки кредитоспособности субъектов малого предпринимательства в коммерческом банке на основе теории нечетких множеств» [4]. В данной работе нашел отражение инструментарий оценки кредитоспособности субъектов МСП для внедрения в систему внутреннего рейтингования заемщиков. Мы считаем, что данную оценку кредитоспособности можно применить как один из элементов методики расчета эффективной процентной ставки, а приведенную теорию нечетких множеств для расчета самой эффективной ставки.

Математически представим набор переменных – показателей, применяемых как корректирующие коэффициенты при расчете процентной ставки, в следующем виде:

$$X = \{x_i\}, i = 1, \dots, n,$$

где X – множество показателей;

x_i – i -й показатель заемщика, влияющий на итоговую оценку;

n – количество исследуемых показателей.

Нечеткая продукционная система оценки на основе теории нечетких множеств представляет собой функциональное отображение следующего вида:

$$X = \{x_i\} \rightarrow Y = \{y_j\}, i = 1, \dots, n; j = 1, \dots, s,$$

$$Y = \{y_j\} \rightarrow Q, j = 1, \dots, s,$$

где X – вектор влияющих показателей;

Y – укрупненные влияющие показатели;

Q – общая оценка эффективной ставки.

Набор групп показателей $Y = \{y_r\}$, $r = i, \dots, s$ представлен набором количественных показателей, подразделенных на 3 группы:

1. отраслевые показатели y_1 :

a. поставщик – производитель x_1 ;

b. дебитор – федеральная сеть или крупный дистрибьютор x_2 ;

2. показатели, учитывающие особенности субъектов МСП y_2 :

a. соответствие кредитной политике банка x_3 – параметры данного показателя определяются каждым банком индивидуально и утверждаются уполномоченным органом внутри организации;

b. диверсификация портфеля дебиторов поставщика (например, 10%) x_4 – является обязательным условием при дебиторах, относящихся к субъектам МСП;

c. уровень кредитоспособности (пороговое значение 5,5) x_5 – расчет по методике, приведенной в статье Заболоцкой В.В.;

3. показатели, учитывающие особенности факторинга y_3 :

a. бездокументарная форма обслуживания x_6 – для МСП применяется только при факторинге надежных дебиторов, в целях исключения риска сговора;

b. выплата финансирования на внешний счет x_7 – учитывается неполучение банком комиссий за обслуживание расчетного счета;

c. закрытый факторинг x_8 – для МСП применяется только при факторинге надежных дебиторов и поставщика, относящегося к среднему бизнесу;

d. Отсутствие верификации со стороны дебитора x_9 – для МСП применяется только при факторинге надежных дебиторов.

В рамках перечисленных показателей отсутствует срок отсрочки, поскольку он уже учтен при определении размера трансфертной ставки.

Сопоставим каждый показатель x_i по уровню значимости для анализа и расположим все показатели по порядку убывания значимости, ранжирование которой определяется по правилу Фишберна:

$$r_i = \frac{2(n-i+1)}{(n+1)n}$$

Если же все характеристики обладают равной значимостью, то:

$$r_i = \frac{1}{n}$$

Таким образом, вышеприведенные показатели расставляются по уровню опасности: $x_7 \leq x_6 \leq x_4 \leq x_5 \leq x_1 \leq x_3 \leq x_9 \leq x_2 \leq x_8$.

Сформируем набор классификаторов текущих значений исследуемых показателей:

$$A = \{a_f\}, f = 0, \dots, k,$$

где f – уровень классификации, при $k = 1$,

$k = 0$ – низкий уровень опасности;

$k = 1$ – высокий уровень опасности.

Множество критериев, по которым производится оценка Q и укрупненные показатели Y определим как:

$$B = \{b_l\}, l = 1, \dots, m,$$

где B – множество критериев;

b_i – i -й критерий,

m – количество критериев оценки, которое, в частности, примет значение 0 или 1.

Набор схем формирования эффективной процентной ставки определяется

Q и записывается в виде:

$$Q \rightarrow S = \{s_k\}, k = 1, \dots, z,$$

где S – множество схем формирования процентной ставки;

s_k – конкретная схема;

z – количество схем.

Поскольку большинство входных переменные имеют лингвистический характер, то для оценки применяем модифицированную гауссовскую функцию принадлежности:

$$\mu(x) = e^{-(x-e)^2/2f^2}$$

При этом лингвистическая переменная $\Omega = x$, $A(x)U$, G , M – переменная x , у которой A – совокупность значений; U – множество $[0,1]$ – изменение процентной ставки в долях единицы; G – синтаксическое правило, порождающее термы множества T ; M – семантическое правило которое каждому лингвистическому значению ставит в соответствие его смысл.

Таким образом, можно перейти от набора оценочных показателей с их значениями к единой характеристике X_i^* , количественное значение которой определяется по формуле двойной свертки:

$$X_i^* = \sum_{i=1}^n r_i \sum_{j=1}^2 \mu_{ij}(x_i),$$

где r_i – вес i -го фактора в свертке;

$\mu_{ij}(x_i)$ – значение функции принадлежности j -го качественного уровня относительно текущего значения i -го фактора.

На основе полученных данных и статистики установления процентных ставок и уровня кредитоспособности субъекта МСП в одном из российских коммерческих банков, была разработана следующая методика расчета эффективной процентной ставки при факторинговом обслуживании (см. табл. 2). Размер маржи банка, минимальной доходности, а также перечень федеральных сетей и крупных дистрибьюторов и кредитная политика утверждаются соответствующими органами банка.

Таблица 2

Расчет эффективной процентной ставки по факторингу

Признак	Показатель	Процентная ставка	
Базовая доходность		Трансфертная ставка + маржа банка	
Отраслевые показатели	Поставщик – производитель	-1,5%	
	Дебитор – федеральная сеть или крупный дистрибьютор	-2,5%	
Показатели, учитывающие особенности субъектов МСП	Поставщик вне кредитной политики	+1,5%	
	В рамках диверсифицированного портфеля дебиторов лимит на каждого не более значения, установленного банком	-1,0%	
	Уровень кредитоспособности	$\geq 5,5$	+1,0%
		$< 5,5$	-1,0%
Показатели, учитывающие особенности факторинга	Бездокументарный факторинг	+1,0%	
	Выплата финансирования на счет в другом банке	+0,5%	
	Закрытый факторинг	+2,5%	
	Отсутствие верификации	+2,0%	
Целевая эффективная ставка		Сумма, но не ниже, чем трансфертная ставка + минимальная доходность	

Источник: Составлено автором самостоятельно.

Заключение

Создание специализированного банка для кредитования субъектов МСП видится невозможным. Ведь принцип дифференциации распространяется не только в рамках факторингового портфеля субъектов МСП, но и по банку в целом и в том числе по банковским продуктам [1, с.31]. Банк с универсальной

лицензией, может фокусировать одно из направлений своей деятельности на определенном сегменте, а именно факторинге субъектов МСП, которые осуществляют оптово-розничную торговлю, производственную деятельность, оказание услуг на условиях отсрочки платежа. Одновременно с факторингом в рамках экосистемы банковского кредитования, пакетных продуктов и перекрестных продаж банк может предлагать многие другие кредитные продукты, формируя их на основе клиентоориентированной модели.

Библиографический список

1. Брыков Б.А. Клиентоориентированная модель кредитования субъектом малого и среднего предпринимательства // Инновации и инвестиции. – 2018. – № 6. – с. 28-31.

2. Брыков Б.А. Проблемы формирования модели кредитования субъектов МСП / Банки, монетарное регулирование и финансовые рынки на пути к устойчивому росту экономики: монография / колл. Авторы; под ред. Соколинской, И.Е. Шакер, Л.Н. Андриановой. – Москва: РУСАЙНС, 2016. – с. 252-257.

3. Гидулян А.В. Кредитные инструменты для малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс] // Банковское кредитование, 2014. – № 4. – Консультант Плюс.

4. Заболоцкая В.В. Методология оценки кредитоспособности субъектов малого предпринимательства в коммерческом банке на основе теории нечётких множеств // Финансы и кредит. – 2015. – №47. – с. 28–43.

5. Российский рынок факторинга в 1 полугодии 2017 года: сбавляя обороты [Электронный ресурс] // Эксперт РА. – Режим доступа: https://raexpert.ru/researches/factoring/factoring_1h_2017.

References

1. Brykov B.A. Client-oriented lending model of small and medium enterprises // Innovation and investments. 2018. #6. P. 28-31.

2. Brykov B.A. Formation issues of lending model of small and medium enterprises (article in monograph Banks, monetary regulation and financial markets on the way to sustainable economic growth), edited by N.E. Sokolinskaya, I.E. Shaker, L.N. Andrianova, Ru-Science. 2016. P. 252-257.

3. Gidulyan A.V. Credit instruments for small and medium-sized businesses // Bank crediting. 2014. #4. – Consultant Plus.

4. Zabolotskaya V.V. Methodology for assessing the creditworthiness of small businesses in a commercial bank based on the theory of fuzzy sets // Finance and credit. 2015. #47. P. 28-43.

5. The Russian factoring market in the first half of 2017: slowing down // Expert RA. – Access mode: https://raexpert.ru/researches/factoring/factoring_1h_2017