

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики, управления и природопользования
Базовая кафедра Сбербанка России

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой

_____ И. В. Тонкошкuroв

подпись

« _____ » _____ 2018 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01.01.07 Финансы и кредит (банковское дело)
(код и наименование направления)

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ
ОРГАНИЗАЦИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА**

Научный

руководитель _____ к.э.н., ст. преподаватель А. С. Березнев
подпись, дата должность, ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник

_____ Н. С. Маер
подпись, дата инициалы, фамилия

Красноярск 2018

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Организации малого бизнеса как объект банковского обслуживания.....	5
1.1 Современное состояние и механизм банковского обслуживания организаций малого бизнеса.....	5
1.2 Проблемы банковского обслуживания организаций малого бизнеса и опыт зарубежных стран.....	14
2 Факторинг как форма банковского кредитования организаций малого бизнеса.....	22
2.1 Сравнительная характеристика факторинга в коммерческих банках.....	22
2.2 Факторинговое обслуживание организаций малого бизнеса в АО «Альфа Банк».....	27
3 Направления совершенствования банковского обслуживания организаций малого бизнеса.....	35
3.1 Разработка нового вида кредитного продукта в АО «Альфа Банк».....	35
3.2 Оценка эффективности внедрения нового кредитного продукта.....	42
Заключение.....	50
Список использованных источников.....	52

ВВЕДЕНИЕ

Малый бизнес выполняет ряд важнейших экономических и социальных задач: помимо налоговых отчислений в бюджеты всех уровней, малый бизнес развивает экономический сектор, создает дополнительные рабочие места, способствует конкуренции.

Одним из основных факторов реализации экономического потенциала малых организаций является стабильная возможность получения кредитных ресурсов для финансирования текущей деятельности и инвестиционных проектов. Для старта и развития малого бизнеса требуются незначительные финансовые вложения, однако на отдельных этапах для дальнейшего развития предприятиям требуются дополнительные финансовые вложения в виде кредитов или заемных средств. Тем не менее, потребность малого бизнеса РФ в заемных средствах сегодня удовлетворяется не более чем на 15 - 17 %.

Развитие малого бизнеса объявлено в России одним из ключевых направлений государственной политики.

Роль банковского обслуживания в развитии малого бизнеса - особенно актуальна в условиях нестабильной экономической ситуации в стране. Именно поэтому интерес к данной теме постоянно будет повышаться, будут разрабатываться новые методики. Больше всех в информации о кредитоспособности организаций и организаций нуждаются банки: их прибыльность и ликвидность во многом зависят от финансового состояния клиентов.

Представленная выше информация во многом определяет актуальность темы выпускной квалификационной работы.

Целью данной работы является разработка нового кредитного продукта, способного в полной мере удовлетворить потребности организаций и предприятий. Для банка - увеличение клиентской базы, следовательно, и кредитного портфеля. Также увеличения прибыли за счет полученной доходности направления банковского обслуживания малого бизнеса. Для клиентов - удовлетворение потребностей в кредитовании за счет привлекательных и актуальных условий программ банковского обслуживания.

Для достижения поставленной цели в работе необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть роль, значение, способы и методы банковского обслуживания организаций малого бизнеса в РФ;
- обозначить проблемы банковского обслуживания организаций малого бизнеса и рассмотреть опыт зарубежных стран по кредитованию малого бизнеса;
- провести анализ организационной структуры и основных финансово-экономических результатов деятельности объекта исследования;
- провести сравнительную характеристику кредитных продуктов, предоставляемых предприятиям малого бизнеса анализируемым банком;
- провести сравнительный анализ факторинговых услуг

предоставляемых среди банковского кредитования;

— обосновать целесообразность и разработать новый кредитный продукт с учетом предпочтений и потребностей малого бизнеса, а также оценить их финансовую эффективность для объекта исследования.

Объектом исследования является АО «Альфа Банк»

Предметом исследования является факторинг.

При написании выпускной квалификационной работы использовалась экономическая литература, раскрывающая принципы и методы банковского обслуживания организаций малого бизнеса кредитными учреждениями, кредитная система АО «Альфа Банк» в области банковского обслуживания малого бизнеса, финансовая отчетность, внутренние регламенты. Источниками информации, раскрывающие данную тему, являются периодические издания, такие как "Банковское дело", "Банковские технологии", "Финансы", "Бухгалтерия и банки", "Экономика и жизнь". Кроме того, основу выпускной квалификационной работы составили законодательные и нормативные акты, внутренние инструкции и положения, используемые в банковской практике.

Методы исследования, применяемые в данной выпускной квалификационной работе – сравнительный анализ, заключающийся в сравнении кредитных продуктов банка, а также приемы общего финансового анализа.

1 Организации малого бизнеса как объект банковского обслуживания

1.1 Современное состояние и механизм банковского обслуживания организаций малого бизнеса

Субъектами малого бизнеса являются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25 процентов, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого бизнеса, не превышает 25 процентов и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает 100 человек. Субъектами малого бизнеса являются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица [6]. Многопрофильные малые предприятия, осуществляющие несколько видов деятельности, относятся к таковым по критериям того вида деятельности, доля которого является наибольшей в годовом объеме оборота или годовом объеме прибыли. Малый бизнес выполняет ряд важнейших экономических и социальных задач. Предприятия такого рода участвуют в формировании бюджетов всех уровней. Помимо непосредственных отчислений в бюджет от доходов компаний, предприятия малого бизнеса, создавая рабочие места и являясь источником доходов населения, помогает сбору налогов непосредственно с физических лиц. Также малый бизнес развивает экономический сектор, создавая дополнительные рабочие места, способствует конкуренции. Малый бизнес выполняет важную функцию в развитии инновационной экономики государства, инвестируя средства в наукоемкие высокотехнологичные направления производства.

К малому бизнесу России это относится в малой степени (около 6%), поскольку основное направление деятельности - торговля. Однако есть малые предприятия, которые занимаются разработкой новых научно-технических изобретений. В основном они пользуются поддержкой со стороны государства в виде дотаций, дополнительного субсидирования и т.д. Перестройка малого бизнеса в инновационную направленность позволит подготовить базис для развития больших технических организаций, которые поспособствуют подъему и развитию всей национальной экономики [21. С.94]. Малый бизнес способствует созданию новых рабочих мест, обеспечивает занятость населения, в итоге уменьшается безработица, что особенно актуально в условиях нестабильной экономической ситуации. Относительно небольшой персонал организаций малого бизнеса способствует большему сплочению трудового коллектива по сравнению с крупными предприятиями. Это еще более усиливает трудовую мотивацию и положительно сказывается на результатах труда

компании. Необходимо отметить тот факт, что предприятия малого бизнеса обеспечивают трудоустройство социально нестабильных слоев населения, в частности, молодежи, женщин, иммигрантов и т.д. Именно на этих предприятиях они набираются опыта, знаний, добиваются карьерного роста и самореализации.

Несмотря на более высокие темпы производительности труда малого бизнеса, необходимо отметить, что средний уровень заработной платы на малых предприятиях меньше по сравнению с крупными. Это связано с чрезмерной экономией предпринимателей, а также сравнительно меньшими доходами. Предприятия малого бизнеса более устойчивы к внешним изменениям. В период общего экономического спада России в начале 90-х годов именно малый бизнес поддержал российскую экономику и вовремя адаптировался под новые рыночные условия. Государственные предприятия не выдержали конкуренции, были разрушены или приватизированы. Таким образом, малый бизнес демонстрирует свою гибкость, укрепляя и поддерживая рыночную экономику.

На сегодняшний день в условиях нестабильной ситуации на рынке для малых организаций появляются препятствия для дальнейшего развития. Но, несмотря на падение спроса и острую нехватку финансовых ресурсов, прогнозов дальнейшего ухудшения состояния бизнеса малых организаций становится меньше: бизнес приспосабливается. Такой вывод можно сделать на основании мониторинга состояния малого бизнеса России в условиях кризиса, проведенного Общероссийской общественной организацией малого и среднего бизнеса "ОПОРА РОССИИ".

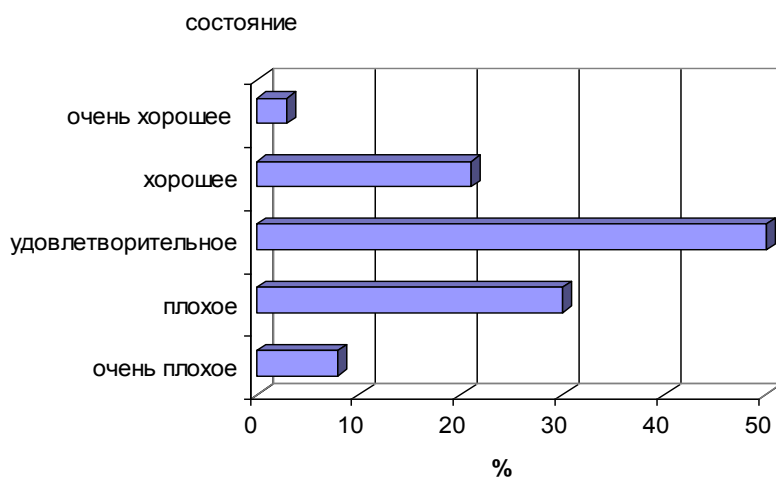


Рисунок 1 - Состояние малого бизнеса на 01.01.2018 г.

Мониторинг по данным "ОПОРА РОССИИ" показывает изменения, происходящие под влиянием кризиса во внешнем окружении компаний малого бизнеса, и реакцию компаний на эти изменения. На протяжении всего 2017 года руководители и владельцы 300 малых компаний из разных отраслей в 30 регионах России ежемесячно отвечали на вопросы, касающиеся различных аспектов их деятельности. По данным исследования, все больше компаний полагают, что положение в ближайшее время кардинально меняться не будет.

То есть к жизни в новых условиях малый бизнес приспособился. В условиях нестабильной экономической ситуации малый бизнес определил линию поведения, и адаптировался к современным реалиям - сокращению спроса, повышенным ставкам по кредитам. Предприниматели снова берут кредиты, возвращают уволенных работников и даже открывают новые предприятия. Положительные тенденции в сфере малого бизнеса представлены ниже.

Если в начале года к ухудшению дел готовились около половины опрошенных, то сейчас - чуть более трети. До 41% (по сравнению с 26% в начале года) выросла доля компаний, считающих, что особых изменений в их состоянии в ближайшее время не произойдет. И 27% компаний ждут улучшения ситуации уже через месяц.

Но это не означает, что все проблемы исчезли и решать их не надо. Из рисунка 1.1 видно, что на сегодняшний день только около 21% компаний характеризуют свое состояние как хорошее, 30% - оценивают состояние бизнеса негативно, остальные предпочитают формулировку "удовлетворительно".



Рисунок 2 - Основные проблемы малого бизнеса РФ (по состоянию на 01.01.2018г)

У половины организаций продолжает увеличиваться объем задолженности со стороны покупателей.

По-прежнему сохраняются серьезные проблемы с кредитами: сегодня для 40% компаний привлечение займов связано с большими сложностями, а для 28% практически невозможно. Чтобы остаться на плаву, большинство компаний (53%) собираются сокращать издержки, 23% планируют изменить ассортимент, 17% будут сокращать зарплаты или персонал и 7% компаний предполагают пойти на снижение цен.

Мониторинг наглядно демонстрирует: за небольшой период времени - несколько месяцев малому бизнесу удалось приспособиться к новой ситуации, ожидания и прогнозы предпринимателей стали менее пессимистичными. Но это

не означает, что проблемы малого бизнеса, связанные с кризисом, разрешатся сами собой. При этом малый бизнес продолжает надеяться на помощь государства. По мнению компаний, наиболее действенными могли бы стать налоговые каникулы (35%), помощь с кредитами (35%) и замораживание тарифов (30%) [45].

Одним из основных факторов реализации экономического потенциала малых организаций является стабильная возможность получения кредитных ресурсов для финансирования текущей деятельности и инвестиционных проектов. Малый бизнес не требует значительных вложений для становления и развития, однако на отдельных этапах предприятия не способны функционировать без заемных средств [28. С.9].

Таблица 1 - Объём предоставленных кредитов юридическим лицам, физическим лицам и индивидуальным предпринимателям коммерческими организациями Красноярского края за 2017 год

Дата	В рублях, млн. руб.			В иностранной валюте, млн. \$		
	ЮЛ	ФЛ	ИП	ЮЛ	ФЛ	ИП
01.01.2017	5 161 991	29 596	341 450	2232,28	0,047	20
01.03.2017	707 642	4 034	45 604	74,08	0	0,365
01.07.2017	2 825 742	15 724	199 033	1469,3	0,71	1,095
01.10.2017	4 322 043	24 013	298 115	1821,67	0,73	1,81

Но в большинстве случаев ЦБ РФ рассматривает кредиты малым предприятиям как безнадёжные ссуды, поэтому резерв в них создаётся до 50 % от суммы займа. Ниже приведён анализ просроченной задолженности по кредитам в Красноярском крае.

В таблице 1 представлены данные об объёме предоставленных кредитов юридическим лицам, физическим лицам и индивидуальным предпринимателям, коммерческими организациями в Красноярском крае по данным официального рейтинга "Кредиты для бизнеса" сайта банки.ру за 2017 год [44]

Из таблицы 1 видно, что по объёмам выданных кредитов лидируют кредиты, выданные юридическим лицам в рублях, далее идут кредиты индивидуальным предпринимателям, и совсем небольшую часть составляют кредиты физическим лицам, вероятно, это связано с тем, что предприятия малого бизнеса не сильно нуждаются в банковских заёмных средствах, пытаются найти более дешёвый заёмный ресурс. В иностранной валюте кредиты юридическим лицам возрастают к концу года более чем в два раза, вероятно юридическим лицам, которые ведут бизнес в иностранной валюте выгодны такие кредиты. Кредиты, выданные физическим лицам в иностранной валюте значительно ниже кредитов, предоставленных юридическим лицам, и совсем незначительную часть составляют кредиты, выданные индивидуальным

предпринимателям. По нашим подсчётам индивидуальные предприниматели используют 0,2 % кредитного портфеля юридических лиц в иностранной валюте. Это связано с тем, что многие юридические лица работают с иностранными предприятиями, и часть их капитала тоже переходит за границу.

Таблица 2 - Объём просроченной задолженности по кредитам, выданным юридическим лицам, физическим лицам, индивидуальным предпринимателям коммерческими организациями Красноярского края за 2017 год

Дата	В рублях, млн. руб.			В иностранной валюте, млн. \$		
	Ю	Ф	И	ЮЛ	Ф	И
	Л	Л	П		Л	П
01.01.2017	830	264 946	77	0,6	1,9	4,6
01.03.2017	1 242	263 945	80	0,6	4,88	5,6
01.07.2017	1 648	270 408	82	0,6	4,38	4,6
01.10.2017	2 166	280 758	93	371,7	3,8	5

Индивидуальные предприниматели, как правило, работают внутри страны, что является немаловажным фактором для поддержания своего внутреннего производства со стороны государства.

В таблице 2 представлены данные об объёме задолженности по кредитам, выданным коммерческими организациями в Красноярском крае за 2017 год по данным официального рейтинга "Кредиты для бизнеса" сайта банки. Ру Анализ данных таблицы 2 позволил сделать вывод, что наиболее убыточными для коммерческой организации являются кредиты физическим лицам, выданные в рублях, и в иностранной валюте наиболее просроченными являются кредиты, предоставленные физическим лицам. Просроченная задолженность юридических лиц к концу года возрастает более чем в два раза. На сегодняшний день многие большие предприятия становятся не рентабельными из-за снизившегося спроса на продукцию, и на лицо возросшая просроченная задолженность юридических лиц. Задолженность индивидуальных предпринимателей тоже возрастает, но незначительно, так как кризис на них почти не отразился, индивидуальным предпринимателям намного легче адаптироваться в условиях кризиса, нежели крупным производствам.

К концу 2017 года 1,82 % выданных кредитов юридическим лицам оказались просроченными, в структуре кредитов, выданных физическим лицам - это 2,65 % оказались не возвращёнными, и в структуре кредитов, выданных индивидуальным предпринимателям - это 1,03 % оказались просроченными. Отсюда следует, что наиболее платежеспособными оказались индивидуальные предприниматели [43]. Государство и международные финансовые институты, бесспорно, играют существенную роль в формировании финансовой инфраструктуры для малого бизнеса. Однако основное бремя и основные доходы от финансового обслуживания организаций малого бизнеса приходятся на финансовые институты, непосредственно взаимодействующие с малым

бизнесом, - банки, микрофинансовые институты, лизинговые и страховые компании. Именно они в любой развитой экономике осуществляют основную массу банковского обслуживания и инвестирования в малый бизнес, несут основные риски и оказывают основные сопровождающие финансовые и информационные услуги малым предприятиям. Превратить малый бизнес в один из двигателей экономического развития и помочь в формировании среднего класса способно расширение банковского обслуживания этого сектора экономики. Сложность с привлечением финансовых ресурсов - как на этапе развития, так и на этапе старта бизнес-проектов - остается одной из основных проблем малого бизнеса. Основную роль в предоставлении финансовых ресурсов играют банки. Факторинговые и лизинговые компании, несмотря на достаточно интенсивное развитие, могут пока выступать лишь в качестве вспомогательного источника ресурсов.

Таблица 3 - Статистика коммерческих банков по объёму кредитов, выданных малому бизнесу в 2017 г.

Наименование банка	Портфель кредитов на 01.01.17, тыс. руб.	Темп прироста к 01.01.17, %
1	2	3
ВТБ	4 933 814 442	13,41
Альфа-Банк	1 446 430 260	-2,74
Промсвязьбанк	727 202 715	-2,35
АКБ РОСБАНК	383 722 118	-14,79
АКБ Абсолют Банк	136 935 726	4-4,73

В банковском секторе сегмент банковского обслуживания организаций малого бизнеса остается лидером по темпам прироста кредитного портфеля, но составляет лишь 4,2% его общего объема. В 2017 г. портфель кредитов малому бизнесу вырос почти вдвое - до 21 млрд. долл. (рисунок 1.3), портфель корпоративных кредитов - на 49%, а кредитов физических лиц - на 57%. Кредиты малому бизнесу увеличились на 62%, составив 54,1 млрд. долл. Рост стимулируется целым спектром факторов: снижающаяся маржа по остальным направлениям, насыщение сегмента по корпоративным кредитам, стремление банков к диверсификации кредитных портфелей и, особенно, огромный неудовлетворенный спрос. Но заметны и признаки постепенного замедления: рост объема кредитов, выданных малому среднему бизнесу в 2017 г., составил 28,1% (около 80 млрд. долл.), тогда как в 2016 г. - 32,1%. В таблице 1.3 представлена статистика коммерческих банков по объёму кредитов, выданных малому бизнесу в 2017 году по данным рейтинга банки. ру. [43]

Более глубокий анализ рынка банковского обслуживания организаций малого бизнеса позволяет выявить две группы участников. С одной стороны, крупнейшие игроки снижают темпы роста, с другой - сравнительно небольшие, недавно вышедшие на рынок банки набирают обороты. Причина этого в том, что крупные федеральные банки, вышедшие на этот рынок раньше других,

исчерпали потенциал региональной экспансии, позволявший им в предыдущие годы наращивать свои портфели высокими темпами. Пик экспансии региональных банков пришелся на 2016 г., когда десятка лидеров увеличила на 550 количество филиалов, где малый бизнес мог получить кредиты [42].

Почти половина кредитов малым предприятиям, как видно из рисунка 1.3, в 2017 году была выдана на срок от 6 месяцев до 1 года (43%).

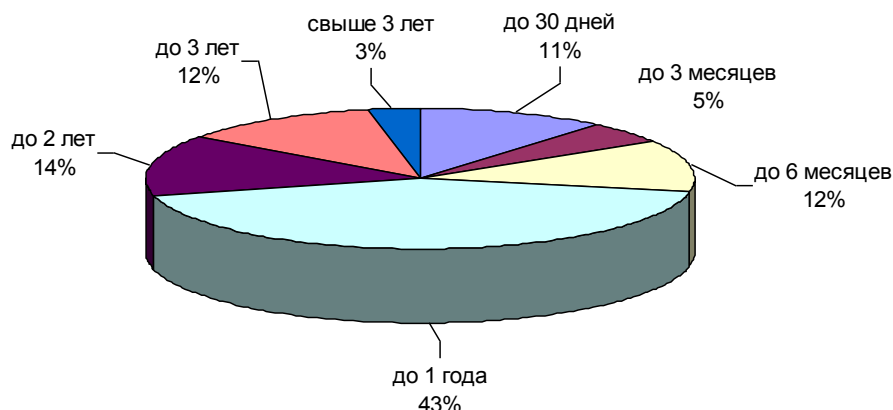


Рисунок 3 - Распределение кредитов, предоставляемых банками РФ предприятиям малого бизнеса в г. Красноярске по срокам в 2017 г., %

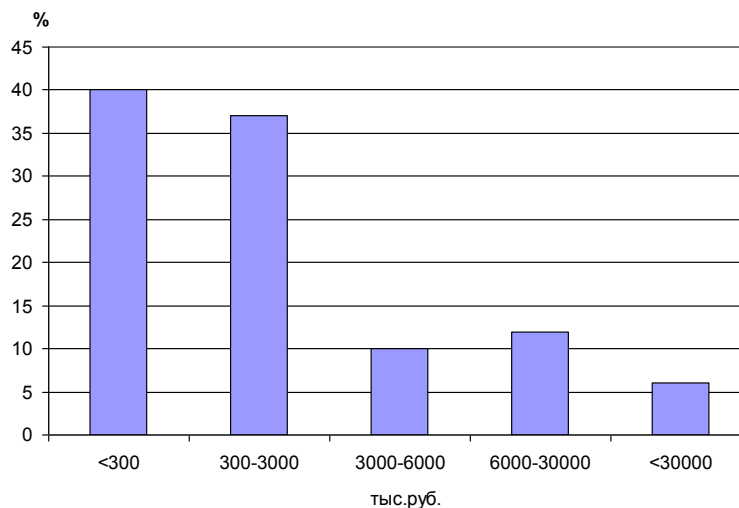


Рисунок 4 - Доля выданных кредитов предприятиям малого бизнеса в зависимости от сумм банковского кредитования г. Красноярска в 2016г

Анализируя данные рисунка 3 можно сделать вывод, что наиболее популярным является срок кредита от 6 месяцев до 1 года (43%), оптимальным предприниматели выбирают так же срок банковского обслуживания до 6 месяцев (12%), менее популярен срок свыше 3 лет (3%). При этом на короткие сроки банковского обслуживания, например до 3 месяцев доля кредитов не так велика всего 5%.

Кредитование организаций малого бизнеса в целом отличается более короткими сроками, чем кредитование компаний среднего и крупного бизнеса.

По размерам ссуд разброс довольно большой: в небольших банках минимальная сумма 5 тысяч рублей, а максимальная - 500 тысяч рублей, у более крупных - 50 тысяч рублей и 30 млн. рублей соответственно, это подтверждает рисунок 4.

В целом, по данным исследования, более 40% кредитов от общего числа выданных кредитов малым предприятиям - это кредиты до 300 тыс. руб. (порядка 5 тыс. долл.). Иначе говоря, 40% всех выданных кредитов в соответствии с рисунком 1.4 составили микрокредиты. Чуть менее 40% всех выданных кредитов находится в пределах 300 тыс. руб. - 3 млн. руб. Менее четверти всех кредитов составили кредиты на сумму от 3 млн. руб.

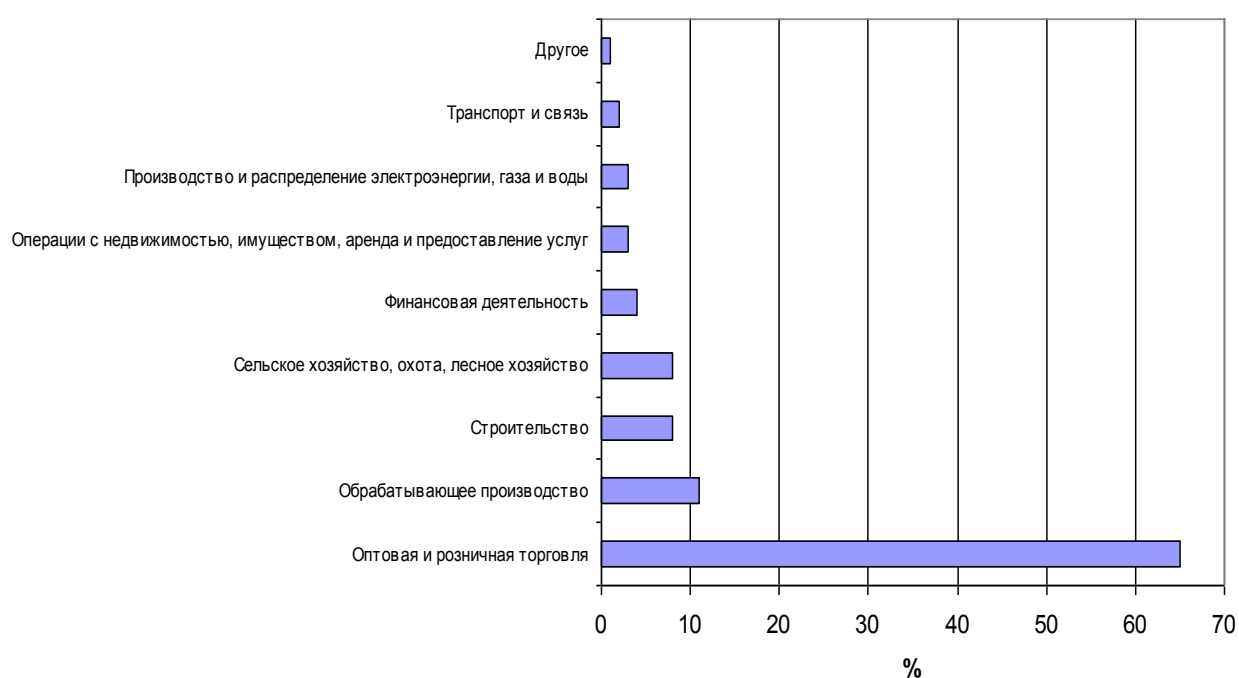


Рисунок 5 - Объем банковского кредитования организаций по видам деятельности в 2017г. российскими банками, входящими в десятку крупнейших в России.

Несмотря на активизацию банков в сегменте малого бизнеса, конкуренция между ними по-прежнему ведется в основном за клиентов из традиционных отраслей и регионов. Наиболее охотно банки кредитуют бизнес, занимающийся торговлей. На его долю в 2017 году пришлось более 60% всех кредитов, выданных малому бизнесу в соответствии с рисунком 1.5 Торговые компании продолжают оставаться самым динамичным сектором нашей экономики и за счет быстрой оборачиваемости своих средств могут себе позволить взять кредит в банке даже под высокий процент.

На обрабатывающие производства пришлось всего чуть более 10%. При этом почти четверть компаний из данной сферы - это производители пищевых продуктов, около 18% занимаются металлургическим производством и

производством готовых металлических изделий и ещё одна четверть компаний занимается прочим производством, т.е. производством мебели, ювелирных изделий, спортивных товаров, игрушек, аттракционов, пищевых принадлежностей, переработкой отходов и др.

При всем многообразии объектов и субъектов банковского кредитования, различных видов ссуд, предоставляемых банками юридическим лицам, система банковского обслуживания представляет собой некую единую схему, включающую:

- методы банковского кредитования и формы ссудных счетов;
- кредитную документацию, предоставляемую банку;
- процедуру по выдаче кредита;
- порядок погашения ссуды;
- контроль в процессе банковского кредитования.

Если этапы банковского кредитования показывают последовательность выполнения определенных обязательных процедур, то представленные элементы организационно-экономической схемы по существу выражают технологию кредитного процесса [30. С. 325].

Всякая экономическая, сделка требует определенного документального оформления. Устные переговоры, которые ведет клиент с банком на начальном, предварительном этапе заканчиваются представлением в кредитное учреждение его письменного ходатайства (обоснования необходимости кредита на определенные цели). "Под рукой" у банка должны быть также материалы, позволяющие ему определить финансовое положение клиента, его кредитоспособность. В банк клиенту необходимо представить баланс предприятия на начало года. Вместе с балансом предприятия представляется отчетность по прибылям и убыткам. Обоснование необходимости кредита содержит просьбу клиента на получение кредита на конкретные цели, в необходимом размере, под определенный процент и на конкретный срок. Кредитный договор является важнейшим документом, определяющим права и обязанности участников кредитной сделки. В нем содержатся экономическая и юридическая ответственность сторон. Строго определенной формы кредитного договора, рекомендуемой коммерческим банкам Центральным банком РФ, не существует. Помимо кредитного договора при необходимости может заключаться также договор о залоге. Практически происходит так: если залог присутствует в кредитной сделке, то договор о залоге заключается обязательно, причем зачастую для прочности подписи клиента и банка дополнительно заверяются нотариусом.

Выдача кредита по направлению может быть трех видов:

- ссуда зачисляется на расчетный счет клиента;
- ссуда, минуя расчетный счет, предоставляется на оплату различных платежных документов по товарным и нетоварным операциям;
- ссуда поступает в погашение других, ранее выданных кредитов.

Во всех этих случаях дебетуется ссудный счет и кредитуются либо расчетный счет данного клиента (первый случай), либо счета других

организаций, организаций, бюджетных и прочих учреждений (второй случай), либо другой ссудный счет, задолженность по которому подлежит погашению в установленные сроки (третий случай).

Единой модели погашения, также, как и выдачи кредита, не существует. Практика порождает многообразные варианты погашения ссуды, в том числе:

- эпизодическое погашение на основе кредитного договора (срочных обязательств);
- погашение по мере фактического накопления собственных средств и снижения потребности в кредите с расчетного счета заемщика;
- систематическое погашение на основе заранее фиксируемых сумм плановых платежей);
- зачисление выручки, минуя расчетный счет, в уменьшение ссудной задолженности;
- отсрочка погашения кредита;
- перенос просроченной задолженности на особый счет "Просроченные кредиты";
- списание просроченной задолженности за счет резервов банка и др.

В современной российской практике банковского обслуживания не выделяются ссуды под конкретный объект банковского обслуживания (в том числе под определенные виды товарно-материальных ценностей и затрат). Поэтому кредиты, предоставляемые на производственные, торговые или посреднические цели, на распределительные или перераспределительные операции, не выделяются. Но это не означает, что такого рода кредиты не предоставляются вовсе. Ссуды на производственные и внепроизводственные потребности предоставлялись ранее и предоставляются в настоящее время, но классифицируются они по способу выдачи ссуд, а также в зависимости от срока банковского кредитования.

1.2 Проблемы банковского обслуживания организаций малого бизнеса и опыт зарубежных стран

Проблема развития и создания малых организаций имеет особое значение для национальной экономики. Известно, что во многих развитых странах эти предприятия обеспечивают производство существенной, а в некоторых случаях преобладающей, части валового национального продукта.

Привлекательными для России особенностями малого бизнеса являются: небольшие сроки окупаемости направляемых сюда инвестиций, его способность быстро приспосабливаться к изменяющемуся спросу, оперативное использование результатов научно-технических достижений и открытий, создание новых рабочих мест. С другой стороны, эта сфера экономики представляет собой область высоко рискованных инвестиций: весьма велика доля разоряющихся и ликвидируемых организаций, впрочем, так же, как значительна доля вновь создаваемых фирм [11].

Малое предпринимательство - не только существенная составляющая и массовая субъектная база цивилизованного рыночного хозяйства, неотъемлемый элемент присущего ему конкурентного механизма, но и максимально гибкая, эффективная и прозрачная в силу своих размеров форма хозяйствования. Этот предпринимательский уклад мобилизует финансовые и производственные ресурсы населения. Все это предполагает, что малый бизнес должен представлять немалый интерес как предмет приложения кредитных ресурсов, а также потребитель различных розничных услуг коммерческого банка.

Главной проблемой банковского обслуживания организаций малого бизнеса банкиры называют непрозрачность российского малого бизнеса. Зачастую предприятия малого бизнеса не имеют возможности предоставить достаточную финансовую отчетность, соответствующую требованию банка. В отличие от крупных финансовых заемщиков достаточно сложно проверить достоверность финансовой отчетности предприятия малого бизнеса.

Второй проблемой является отсутствие надежных залогов, так как большинство представителей малого бизнеса не являются владельцами ликвидного имущества. Значительная часть компаний, даже имея залог, не может его использовать в качестве обеспечения, так как он отсутствует на балансе или нет документов, подтверждающих право собственности. Традиционно при кредитовании малого бизнеса залогом выступает жилая и нежилая недвижимость, оборудование, автотранспорт, находящиеся в собственности как предприятия, так и в личной собственности владельца бизнеса. Товары в обороте чаще всего выступают обеспечением кредитов. Оценка залога банки предпочитают проводить своими силами. Обеспечение должно покрывать сумму кредита и проценты за весь срок банковского обслуживания. При этом обычно банк исходит из ликвидности залога и принимает в расчет не более 70 % его оценочной стоимости. Кроме того, обычно банки требуют застраховать залоговое имущество. Это связано с тем, что в соответствии с современным залоговым законодательством в случае банкротства предприятия банкиры не исключают ситуации, когда причитающиеся по закону банку активы не удастся взыскать с бизнесменов. Залоговое имущество на общих правах поступает на аукцион, и банки не имеют на него преимущественных прав. Как следствие даже если у банка и имеются соответствующие программы для малого бизнеса, то довольно часто ссуды, выдаваемые по этим программам, остаются для предпринимателей недоступными по цене.

Третий немаловажный фактор - недоверие к малому бизнесу, испытываемое банками. Российский бизнес как таковой существует менее двадцати лет и в этих условиях далеко не всегда можно говорить о сложившихся репутациях и кредитных историях [12].

Сегодня ситуация на рынке банковского обслуживания в корне отличается от той, которая была 15 - 20 лет тому назад, когда стоимость займов для малого и среднего бизнеса доходила до 200 % годовых в рублях. Если

крупный бизнес в России может получить рублевые кредиты под 20 %, то для малых организаций реальные ставки начинаются с 23 %.

Обращает на себя внимание широкий спектр услуг, оказываемых региональными кредитными организациями. Кроме расчетно-кассового обслуживания, банковского обслуживания и консультаций они занимаются операциями с векселями, экспортно-импортными операциями (гарантии, аккредитивы), факторингом, управлением временно свободными счетами, инкассацией. Банки оказывают помощь в финансовом и налоговом планировании, содействуют в формировании и расширении рынка для клиентов-малых организаций. Данный факт служит дополнительным подтверждением тому, что малые и средние региональные банки в сотрудничестве с малым бизнесом выступают с позиции партнерства, оказывая ему всестороннюю помощь.

Более активному и диверсифицированному развитию банковского обслуживания организаций малого бизнеса препятствует целый ряд факторов.

Во-первых, на данном этапе своего развития российские банки не обладают достаточной ресурсной базой для выдачи долгосрочных кредитов. Учитывая краткосрочность и неустойчивость такой ресурсной базы, эти банки не могут предоставлять долгосрочные займы предпринимателям для обновления основных фондов.

Во-вторых, при сравнимых операционных издержках на обслуживание крупного и мелкого заемщика крупному банку невыгодно работать с малым бизнесом. Нужны такие процедуры банковского обслуживания малого бизнеса, которые бы позволили оперативно и с малыми затратами готовить и проводить большую массу мелких сделок, обеспечивая в тоже время приемлемое качество кредитного портфеля.

В-третьих, серьезным препятствием для увеличения объемов банковского обслуживания организаций малого бизнеса являются высокие риски, отчасти обусловленные непрозрачностью малого бизнеса, и проблемы залогового обеспечения сделки.

В классическом варианте залогом выступает жилая и нежилая недвижимость, оборудование, автотранспорт, находящиеся в собственности предприятия и в личной собственности владельца бизнеса. Товары в обороте чаще всего выступают обеспечением кредитов, выданных малому бизнесу. Обеспечение должно покрывать сумму кредита и проценты за весь срок банковского обслуживания. При этом обычно банк исходит из ликвидности залога и принимает в расчет не более 70% его оценочной стоимости. Кроме того, обычно банки требуют застраховать залоговое имущество. Положительным фактором для самих банков стало бы уменьшение налоговой нагрузки на малые предприятия. Использование разных механизмов снижения налоговой нагрузки на малые предприятия, которые могли бы позволить малым компаниям легализовать свой бизнес и снизить кредитные риски банков, что привело бы к росту банковского обслуживания малого бизнеса.

Более активному взаимодействию банков и малого бизнеса препятствуют также проблемы, возникающие у малого бизнеса при обращении в банки. В

среднем в банках процедура рассмотрения заявки на кредитование занимает не менее 1 месяца и требует от предпринимателя огромного количества справок и документов. В отличие от крупного заемщика малый бизнес не располагает ни трудовыми, ни временными ресурсами для сбора всех документов. При этом никто не дает предпринимателю гарантии, что все его усилия окупятся. Часто от бизнесменов требуется предоставить ряд дополнительных документов, таких как бизнес-план, технико-экономическое обоснование и прочее.

Банки для снижения кредитных рисков обычно выдвигают жесткие требования к обеспечению выдаваемых ссуд. При действующей законодательной базе вернуть залог достаточно сложно, на это уходит много времени и средств. К тому же отсутствует адекватное залоговое законодательство и инфраструктура реализации залогов. При следовании действующим нормативным актам залог, как правило, реализуется не более чем за половину его действительной стоимости. Продажа залога осуществляется через систему тендеров, что и обуславливает резкое уменьшение его цены вследствие плохой организации торгов. Поэтому банки-кредиторы требуют от потенциальных заемщиков 200% залогового обеспечения кредита, что не под силу большинству малых организаций.

По статистике каждый третий предприниматель получает в банке отрицательное решение в выдаче кредита. Ниже приводится перечень наиболее распространенных мотивов банков, принимающих решение не предоставлять ссуду.

— Сфера деятельности предприятия - туризм, строительство, финансы. Отрасль, в которой работает компания, сегодня имеет очень большое значение для банков. Банки не отказываются от банковского обслуживания каких-либо секторов экономики, однако по некоторым отраслям, более других затронутых кризисом, риски сейчас выше среднего. На сегодняшний день - это сфера строительства и определенные сегменты торговли, связанные со строительством, туризм, финансовый сектор.

— Недостоверная информация о финансовом состоянии предприятия. Есть и такие предприниматели, которые понимают, что в бизнесе у них далеко не все благоприятно, и пытаются завысить показатели управленческой отчетности, чтобы создать у кредитной организации впечатление положительного заемщика. Но практика показывает, что делать это опасно.

— Неудовлетворительное состояние отчетности предприятия. Часто приходится сталкиваться с тем, что отчетность, будь то финансовая или управленческая, ведется потенциальным заемщиком неграмотно или не ведется вообще. Это приводит к существенному росту потенциальных рисков.

— Отрицательная или негативная деловая репутация предприятия. Серьезными причинами для отказа являются негативные кредитные истории собственников бизнеса, административно-уголовная ответственность, текущие арбитражные споры и невыплаты налогов. Если по предыдущим кредитным обязательствам платежи вносились несвоевременно, то это может послужить поводом для отказа. Проблема в том, что многие компании допускают просрочки платежей в силу специфики своего бизнеса, это не значит, что

бизнес компании рискованный или низкодоходный, просто такова специфика работы. Однако для банка важна не только сама возможность возврата заемщиком кредита, но и своевременность его возврата.

На сегодняшний день банки практически не готовы сотрудничать с малыми предприятиями на самом критичном для них этапе – стартовом. Потребность в стартовом банковском кредитовании удовлетворена, по экспертным оценкам, на 4-7 %, а по расчетам Ресурсного центра малого бизнеса, потенциальная емкость этого рынка - более 5 млрд. долларов. Как показывает зарубежная практика, это сотрудничество не просто реально, но и взаимовыгодно. В России же для банков в этой области особых конкурентов нет. И в этой ситуации банки, сотрудничая с вновь образующимися компаниями малого бизнеса, могли бы создать себе достаточно большой задел на будущее. Малому бизнесу же сотрудничество с банками могло бы позволить с самого начала научиться планировать деятельность, анализировать рынок, управлять финансовыми потоками и адекватно оценивать свое реальное состояние. Тем более что для первоначального финансирования большинства проектов достаточно зачастую 15-20 тысяч долларов. Заметной тенденцией в последнее время стало появление интереса к малому бизнесу со стороны дочерних иностранных банков. Традиционно зарубежные банки имеют более строгие требования по рискам, процедурам, поэтому на рынке банковского обслуживания малого бизнеса они выглядят слабее более гибких российских банков. Тем не менее, через некоторое время и зарубежные банки смогут составить достойную конкуренцию отечественным. Помочь им в этом могут заниженные процентные ставки.

Опыт развитых стран свидетельствует, что для появления и стабильного развития финансовой инфраструктуры для малого бизнеса необходимым условием является активная государственная политика. По данным ООН, в мире в сфере малого бизнеса занято свыше 50 % населения. В США, Японии, Германии и других странах с развитой рыночной экономикой малые и средние предприятия образуют устойчивую, как бы двойную структуру "малое плюс большое". Японские фирмы - супергиганты опираются на тысячи семейных организаций и микро-фирм с высоким уровнем пооперационной специализации, ответственности и компьютерного обеспечения. Отношения малых организаций с государством и крупным бизнесом регламентированы отработанной десятилетиями правовой базой. Для предпринимателя интересен зарубежный опыт банковского обслуживания малого бизнеса. Наиболее показательным представляется американский опыт. Существующая система поддержки развития малого и среднего бизнеса в США функционирует более 50 лет. Основным координирующим государственным органом является Администрация по малому бизнесу (SBA). SBA имеет свои представительства в каждом регионе и городе, обеспечивает проведение государственной политики по поддержке малого бизнеса через различные программы совместно как с государственными учреждениями, так и с рыночными структурами. SBA проводит различные кредитные программы через коммерческие банки и другие кредитные учреждения, выдает гарантии от 75 до 80 % по получаемым

кредитам субъектов малого бизнеса в кредитных учреждениях под условия SBA.

Международные торговые кредиты (ITL), содействующие экспорту товаров малых организаций на сумму до 750 тыс. долл.; кредитные программы переквалификации для ветеранов армии, женщин, сельских бизнесменов; кредитные программы по сбережению энергоресурсов, по экологии, программа DELTA - защита независимости малых фирм путем финансового и технического содействия, диверсификации их продукции на рынке, программа сертификации продукции, создания новых рабочих мест и т.д.

Таким образом, американский опыт показывает, что ключевым моментом в формировании механизма банковского обслуживания малого и среднего бизнеса является создание государством условий, при которых для малых фирм широкодоступны финансовые ресурсы из самых различных источников. Германская система предполагает, прежде всего, не только и не столько прямое финансирование малого бизнеса, осуществляемое посредством кредитов и субсидий, сколько стимулирование микрофинансирования путем предоставления средств финансовым институтам, работающим с малым бизнесом. Предоставление кредитов в рамках государственных программ осуществляется по единым и ясным для всех правилам в соответствии с обычными принципами банковского обслуживания, т.е. кредиты выдаются только кредитоспособным клиентам, без какого-либо предпочтения отдельным заявителям. Заявки на получение кредитов подаются в немецкие коммерческие банки, которые занимаются выдачей кредитов и дальнейшей работой с клиентами. Коммерческие банки заключают с государственным банком договор о рефинансировании кредитов, в соответствии с которым берут на себя обязательство по возврату предоставленных им средств. Государственный банк переводит деньги коммерческим банкам, а те, в свою очередь, предоставляют кредиты малым и средним предприятиям. Коммерческий банк заключает с предпринимателем кредитный договор, в котором указывается цель получения кредита, оговоренная в договоре о рефинансировании с государственным банком. Выплаты предпринимателем по процентам и по основному кредиту переводятся коммерческим банком государственному. Коммерческие банки при этом берут на себя ответственность от 50 до 100 % за возврат предоставленных кредитов. За услуги по реализации льготных кредитов коммерческие банки получают маржу [40].

В настоящее время разработан совместный российско-германского проект "Гармонизация российского законодательства о кредитовании малого бизнеса". Целью исследования, проведенного экспертами Комитета Государственной думы по кредитным организациям и финансовым рынкам совместно с германскими специалистами из консалтинговой компании OST-EURO, действующими под эгидой немецкой банковской группы KfW, является обоснование необходимости изменения российского банковского законодательства, законодательства о кредитной кооперации, о поддержке малого бизнеса и об организации местного самоуправления. Такая потребность возникает из объективных экономических предпосылок - в частности, из

необходимости создания целостной системы банковского обслуживания малого бизнеса.

Поддержка малого бизнеса со стороны государства может осуществляться как путем правовых рамочных условий, обеспечивающих малому предпринимательству более комфортное функционирование, так и путем реализации комплекса практических мер, непосредственно направленных на решение данной задачи [34С.7]. С учетом зарубежного опыта представляется целесообразным принять в России следующие меры стимулирования финансовой поддержки организаций малого бизнеса:

- увеличить в федеральном и региональных бюджетах объем финансовых средств на развитие системы гарантийных фондов;

- увеличить применение гарантийных механизмов, позволяющее многократно увеличить объемы банковского обслуживания малого бизнеса. Мировой опыт показывает, что происходит повсеместный отказ государства от прямых денежных дотаций в пользу косвенных мер поддержки, среди которых основную роль играют гарантии возврата выданных финансовыми организациями кредитов;

- увеличить в федеральном и региональных бюджетах объем финансовых средств на субсидирование процентных ставок по кредитам;

- субсидировать 60% процентной ставки банка, сами банки - 20%, предприниматели - 20%;

- поощрять создание и развитие страховых объединений предпринимателей - обществ взаимного страхования. Подобные организации успешно действуют в Испании и других странах Евросоюза;

- содействовать созданию специализированных банков (государственных или коммерческих) по кредитованию малого бизнеса. Деятельность таких банков могла бы осуществляться не только за счет собственных средств, но и с опорой на систему государственного рефинансирования. Альтернативный вариант может предусматривать государственное рефинансирование специально отобранных для этой цели банков;

- развивать сотрудничество мелких и крупных банков в целях расширения банковского обслуживания организаций малого бизнеса и снижения кредитных рисков;

- выделять своим партнерам из числа небольших банков целевые кредитные линии для финансирования малого бизнеса. Таким образом, мелкие банки смогут более эффективно удовлетворять спрос на кредиты со стороны малого бизнеса, а крупные - получать доход, не неся существенных затрат на кредитование большого количества малых организаций;

Для улучшения условий банковского обслуживания организаций малого бизнеса необходимо также внести ряд изменений в действующее законодательство. В частности:

- исключить из налогооблагаемой базы банков доход от кредитов, выданных малому бизнесу;

- снизить плату за регистрацию договоров залога транспорта и недвижимости у нотариусов путем установления фиксированной платы, а не процента от стоимости имущества;
- способствовать развитию сети кредитных бюро;
- установить внеочередной порядок списания средств со счета для погашения ссудной задолженности и процентов по ней;
- при ликвидации должника исключить заложенное имущество из конкурсной массы;
- признать обеспеченными кредиты, предоставленные МБ под гарантии и поручительство региональных фондов поддержки малого бизнеса, а также крупных российских и зарубежных компаний/банков [23].

2 Факторинг как форма банковского кредитования организаций малого бизнеса

2.1 Сравнительная характеристика факторинга в коммерческих банках

Малый бизнес - основа любой экономики. При этом главная проблема, с которой приходится сталкиваться предпринимателям, - вопрос финансирования. В России сложно не только найти источники финансирования, но даже соответствующую информацию. Сегодня не все московские банки, которые имеют филиалы в территориях, в состоянии работать на всей территории Красноярского края. Большая часть сосредоточена в городе Красноярске. На территории г. Красноярска находится около 40 банков, сюда входят, Абсолют банк, АК Барс, Альфа-Банк, ВТБ, Промсвязьбанк, Росбанк, Райффайзен, Юниаструм Банк, и т.д., но не все они предлагают услуги в сфере банковского обслуживания малого бизнеса, а около 11 банков. Все те возможные услуги по предоставлению факторинга будут рассмотрены на примере трех банков. Это будет Альфа Банк, ВТБ Факторинг и Сбербанк Факторинг.

Виды кредитов разнообразны: это и микрокредиты, микрокредиты в форме овердрафта, экспресс-кредиты, кредиты под залог, инвестиционные кредиты и т.п. Деньги можно взять на срок до пяти лет, при отдельных видах кредита - до 8 лет. Особое внимание стоит обратить на залог, это может быть как собственность предприятия (недвижимость, автотранспорт, оборудование), так и товар в обороте. При этом, объём залога зависит от срока кредита: при сроке банковского обслуживания до 1 года скорее всего необходимо будет обеспечить до 100% от суммы кредита, при сроке банковского обслуживания свыше 1 года - до 50% от суммы кредита. А вот для получения экспресс-кредита предпринимателю могут понадобиться, к примеру, два платёжеспособных поручителя. Инвестиционный кредит может быть обеспечен, в том числе, и жилой недвижимостью заёмщика. Практически все банки предлагают разработку индивидуального плана погашения платежей с учётом всех особенностей бизнеса. В Красноярске, по мнению экспертов, популярностью пользуются кредиты без залога или с небольшой залоговой массой. Клиенты банков предпочитают получать кредиты без открытия расчетного счета, а также кредитные линии с лимитом задолженности со сроком транша 90-180 дней, кредитные линии на пополнение оборотных средств, причём возобновляемые типа "овердрафт". Ставки по кредитам на несколько лет составляют не менее 11% годовых (из декларируемых банками). Обычно банки берут только единовременную комиссию за предоставление кредита. Ежемесячные комиссии чаще всего не предусматриваются. Безусловно, соблюдается золотое правило банкиров - индивидуальный подход к клиенту. То есть, по продукту указана определённая вилка, к примеру, 15 - 18 %. Конкретный показатель для конкретного бизнеса определяется в ходе

согласования кредитной заявки. Зависимость самая прямая: есть залог - ниже %, чем залог больше, тем % ниже. Бизнес "нулевой" - процент выше, дело действует значимый срок - % ниже. Для получения кредита в стиле "экспресс" – необходимо приготовиться к более высоким ставкам - от 21% и выше.

Современный экономический рынок постоянно развивается. При огромном обороте товаров нередко случаи задержки платежей со стороны покупателей. Чтобы поставщик не нёс убытки, он может прибегнуть к Альфа-Банк факторингу. Данное предложение будет актуально не только для мелких предпринимателей, но и для крупных холдингов.

Для того, чтобы определиться с банком, предоставляющим факторинговое кредитование можно рассмотреть статистические показатели российских Факторов за 1 квартал 2018 года, предоставленные на сайте АФК.

В январе-марте участники публичного рынка факторинга выплатили клиентам рекордную сумму финансирования – 483 млрд рублей (на 59% больше, чем по итогам 1 квартала 2017 года). Совокупный портфель рынка по итогам квартала достиг 383 млрд рублей, увеличившись за год на 142 млрд рублей (+59%).

Лидерами по портфелю по итогам 1 квартала 2018 года стали ВТБ Факторинг (31% от совокупного измеряемого портфеля рынка), Альфа-Банк (13%), ГПБ-факторинг (12%), Сбербанк Факторинг (10%), замыкает топ-5 Промсвязьбанк (5%).

По итогам 2018 года опрошенные в апреле-мае участники рынка ожидают рост совокупного факторингового портфеля до 500 млрд рублей - на 15% по сравнению с 2017 годом.

По словам исполнительного директора Ассоциации факторинговых компаний (АФК) Дмитрия Шевченко, «рост рынка связан с тем, что стандартные кредитные продукты для многих компаний непривлекательны: крупных клиентов не устраивает высокая ставка, производители «закредитованы», у оптовых компаний, как правило, отсутствует залог. Предприятия используют факторинг, чтобы увеличить продажи и направить ресурсы для обслуживания ранее взятых кредитов. Факторинг в отличие от овердрафта не имеет жесткого лимита, объем финансирования дебиторской задолженности компании увеличивается с ростом реализуемого товара». Среди преимуществ факторинга, влияющих на российский рынок, заместитель начальника корпоративных клиентов Альфа-банка Дмитрий Медведев выделяет в публикации в «Деловом Петербурге» следующие факторы: «Факторинг позволяет компаниям увеличивать оборот, чтобы обслуживать кредиты и возвращать заимствованные средства. Факторинговое финансирование на срок до 120 дней обходится клиентам в среднем в 10–11% годовых. Банки предоставляют деньги на более длинные сроки, ставки будут уже выше, кредит на полгода можно получить по ставке 11,5-12% годовых. [55] Кроме того, решение по факторинговому финансированию принимается быстрее, это занимает около двух недель».

При этом, как отмечает вице-президент Пробизнесбанка Сергей Летунов, банковское кредитование отнюдь не уступило клиентов факторингу, объем кредитных портфелей превышает факторинговые в 20 раз.

Стоит также принять во внимание, что факторинг претерпевает изменения на уровне законодательного регулирования.

В Проекте Федерального закона «О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (разработан советом при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства) (по состоянию на 16 апреля 2012 года данный проект внесен в Государственную Думу на рассмотрение) не только непосредственно вводится термин «факторинг» (в действующей редакции Гражданского Кодекса РФ он отсутствует, под факторингом в российском праве понимается финансирование под уступку денежного требования), но и изменяются требования к содержанию договора факторинга.

В новой редакции «по договору финансирования под уступку денежного требования (факторинга) одна сторона (клиент) обязуется уступить другой стороне (финансовому агенту) денежные требования к третьему лицу (должнику) и оплатить оказанные услуги, а финансовый агент обязуется совершить не менее двух следующих действий, связанных с денежными требованиями, являющимися предметом уступки:

- передать клиенту денежные средства в счет денежных требований, в том числе в форме займа или предварительного платежа (аванса);

- оказать клиенту услуги по учету денежных требований (дебиторской задолженности);

- оказать клиенту услуги по управлению денежными требованиями (дебиторской задолженностью), в том числе по предъявлению денежных требований должникам к оплате, услуги по сбору с должников платежей и проведению расчетов, связанных с денежными требованиями;

- оказать клиенту услуги в отношении обеспечения исполнения обязательств должников.

Денежные требования могут быть уступлены клиентом с целью:

- приобретения финансовым агентом;

- обеспечения исполнения обязательств клиента перед финансовым агентом;

- оказания финансовым агентом клиенту услуг, связанных с денежными требованиями, являющимися предметом уступки».

Следует отметить, что согласно действующему законодательству в настоящий момент предметом уступки является, по сути, только то требование, которое либо уже возникло из уже заключенного договора, либо возникнет в будущем из уже заключенного договора. В Проекте ГК РФ предусматривается, что предметом уступки по договору факторинга может быть денежное требование, по которому:

- возникло основание для получения денежных средств с должника, и

срок платежа наступил либо не наступил (существующее требование);

— основание для получения денежных средств с должника возникнет в будущем (будущее требование).

Иными словами, предметом уступки по договору факторинга в Проекте ГК РФ могут являться денежные требования, которые возникают не только из уже заключенных договоров, но и из договоров, которые будут заключены в будущем. Помимо этого, Проектом ГК РФ введена оптовая уступка, при которой предметом уступки может являться совокупность денежных требований, вытекающих из различных оснований.

Также изменения коснулись ответственности клиента – по Проекту ГК РФ клиент несет ответственность за недействительность денежного требования, являющегося предметом уступки.

Проектом ГК РФ предусмотрено, что к отношениям, связанным с уступкой права требования по договору факторинга, не урегулированным главой 43 о факторинге применяются правила главы 24 ГК РФ «Перемена лиц в обязательстве» (данное положение не предусмотрено в действующей редакции ГК РФ). Таким образом, Проект ГК РФ определил соотношение договора факторинга с договором цессии. Проектом предусмотрены и другие изменения. Все это направлено на урегулирование факторинга, повышение его эффективности и привлекательности в качестве финансового инструмента.

В России практика по внедрению микрофакторинга и применению данной услуги еще не выработана в достаточной мере, предприниматели недостаточно информированы относительно механизма и преимуществ факторинга и не склонны пользоваться данной услугой, предпочитая обращаться к более знакомому и понятному кредитованию. Но всегда ли это выгодно для предпринимателя?

Для определения выгоды факторинга и кредита следует привести их базовую сравнительную характеристику.

Таблица 4 - Сравнение факторинга и кредита

Факторинг	Кредит
Погашение при факторинге осуществляется из денег, выплачиваемых дебиторами клиента	Возврат кредита банку осуществляется заемщиком
При факторинге не требуется обеспечение	При кредитовании зачастую требуется залоговое обеспечение
Размер финансирования не ограничен и может увеличиваться (например, по мере роста объема продаж клиента)	Кредит ограничен заранее зафиксированной суммой

Погашение при факторинге осуществляется в день фактической оплаты дебитором поставленного товара	Погашение кредита осуществляется в заранее обусловленный день
--	---

Окончание таблицы 4 – Сравнение факторинга и кредита

Факторинг	Кредит
Полученные при факторинге денежные средства можно использовать по своему усмотрению	Контролирование банком целевого использования полученных при кредите денежных средств
Финансирование при факторинге выплачивается на срок фактической отсрочки платежа (до 120 календарных дней)	Кредит выдается на фиксированный срок.
Факторинг не предусматривает переход заемщика на расчетно-кассовое обслуживание в банк	Кредит предусматривает переход заемщика на расчетно-кассовое обслуживание в банк
Финансирование при факторинге носит бессрочный характер	Погашение кредита не означает предоставление последующих кредитов
Факторинг не предусматривает оформления большого количества документов	Для получения кредита зачастую требуется оформить большое количество документов
При факторинге обращается тщательное внимание к дебиторской задолженности	При кредитовании применяются жесткие требования к финансовому состоянию компании-заемщика и качеству финансовой отчетности
Факторинг представляет из себя комплексную услугу: управление дебиторской задолженностью, покрытие рисков, консалтинг.	При кредитовании банк, помимо предоставления денежных средств и сопровождающего расчетно-кассового обслуживания, других дополнительных услуг не представляет

Далее идут предложения по факторингу от АО «Альфа Банк», ВТБ Факторинг и Сбербанк Факторинг:

Исходя из анализа таблицы 5 видно, что банки предоставляют схожие условия по факторингу. Минусами предложения по факторингу являются условия предоставления.

Таблица 5 - Сравнительный анализ предложений по факторингу от АО «Альфа Банк», ВТБ Факторинг и Сбербанк Факторинг

Название банка	АО «Альфа Банк»	ВТБ факторинг	СБЕРБАНК ФАКТОРИНГ
Требования по объему выручки в год	От 150 млн	От 150 млн	От 150 млн
Срок кредитования	До 180 дней	До 180 дней	До 180 дней
Процентная ставка год	8,5-10%	От 9	От 8,5
Начальный лимит финансирования от	Начальный лимит финансирования от 5 млн рублей	Начальный лимит финансирования от 10 млн рублей	Начальный лимит финансирования от 10 млн рублей
Срок рассмотрения заявки	До 3 дней	5-10 дней	До 3 дней
Сумма выплаты	90-100%	80-100%	80-100%

Среди собственников малого бизнеса мало кто может воспользоваться данным предложением в виду отсутствия необходимого объема выручки в год, а также в виду большого количества дебиторов, с кем суммы сделок начинаются от 5 млн. рублей, так как в основном суммы мелкооптовых сделок начинаются от 50 т.р., а верхняя граница разовых сделок обуславливается суммой в размере 500-700 т.р.

2.2 Факторинговое обслуживание организаций малого бизнеса в АО «Альфа Банк»

Факторинг представляет собой услугу, предоставляемую многими кредитными организациями. Её суть заключается в переуступке дебиторской задолженности банку. У поставщика отпадает необходимость в контроле поступления платежей. Финансовая компания за определённый процент осуществляет взыскание задолженности за приобретённый товар с покупателя. Такая услуга имеет преимущества и для должника, ведь приобретённая продукция остаётся у него до полной им её оплаты. Под понятием факторинга понимают целый комплекс финансовых услуг, подразумевающих передачу, или переуступку права требования финансовых средств.

Схема работы факторинга в АО «Альфа Банк» представлена в рисунке 6

Сотрудники финансовой компании будут контролировать размер имеющегося долга, напоминать о дате внесения очередного платежа и анализировать текущие операции и состояние счетов должника. Как правило, сумма вознаграждения банка составляет 8,75-9,5 % от суммы кредитования.



Рисунок - 6 Схема работы факторинга в АО «Альфа Банк»

Участниками операции факторинга являются поставщик товара или кредитор, покупатель товара (дебитор), а также банк или специализированная факторинговая компания, называемые факторами.

Если провести сравнение с обычным банковским кредитом, то станут понятными основные преимущества факторинга. Компания-клиент, заключившая договор с банком или компанией- фактором на факторинговое обслуживание, имеет возможность эффективно заниматься ведением своего бизнеса, не отвлекаясь при этом на решение финансовых вопросов и проблем. Подобный вид финансирования дает организации возможность активного роста, увеличения капитала и пополнения оборотных средств компании в гораздо больших объемах, чем в случае обычного бизнес-кредитования.

Операция факторинга заключается в том, что факторинговый отдел банка покупает долговые требования (счета-фактуры) клиента на условиях немедленной оплаты до 80% от стоимости поставок и уплаты остальной части, за вычетом процента за кредит и комиссионных платежей, в строго обусловленные сроки независимо от поступления выручки от дебиторов. Если

должник не оплачивает в срок счета, то выплаты вместо него осуществляет факторинговый отдел.

В операции факторинга обычно участвуют три стороны:

— фактор, специализированный финансовый институт, организатор факторинга. В качестве финансового агента по операциям факторинга договор могут заключить банки и иные кредитные организации, а также другие коммерческие организации, имеющие разрешение (лицензию) на осуществление деятельности такого вида. Однако в России порядок лицензирования в законодательстве до сих пор не оговорен, так что фактически в роли фактора может выступать коммерческий банк или его дочернее учреждение. В зарубежной практике банки обычно факторинговых услуг не оказывают;

— клиент (кредитор, поставщик товара) - промышленная или торговая фирма, заключившая соглашение с банком;

— плательщик (заемщик) - фирма-покупатель товара с отсрочкой платежа.

Виды факторинга.

Первым видом является факторинг с регрессом - основной пакет услуг, организованный по схеме full-recourse factoring, включающий в себя финансирование до 90% от суммы поставки, административное управление дебиторской задолженностью и информационноаналитическое обслуживание в режиме онлайн. Срок выплаты финансирования - в течение суток с момента предоставления отгрузочных документов. В случае если покупатель задерживает оплату поставки, устанавливается период ожидания погашения задолженности, который составляет 14 календарных дней с момента начала просрочки, после истечения которых предъявляет регресс. Факторинг с регрессом возникает в том случае, когда клиент не хочет страховать кредит и включать затраты по страхованию в стоимость факторинга из-за удорожания услуги. В данном случае регресс подразумевает ответственность клиента за возможные неплатежи со стороны своих потребителей; это единственная деталь, которая разделяет факторинг с регрессом и факторинг без регресса. Фактор, как и в случае с факторингом без регресса, проводит комплекс работ по ведению учета отчетности, собирает платежи и т.д., но при возникновении вопроса о неплатежеспособности потребителя, фактор, исходя из договора, имеет право требовать возмещение средств, направленных на оплату обязательств с клиента.

Этот вид факторинга хорошо подходит компаниям, имеющим четко определенный круг потребителей, надежность и кредитоспособность которых находится на высоком уровне. Факторинг с регрессом дает компаниям/клиентам ряд преимуществ:

— уменьшение затрат на ведение отчетности по сбыту;

— рост оборотов за счет покупки дебиторских задолженностей банками и факторинговыми компаниями.

Вторым видом является факторинг без регресса - это новый продукт, впервые предложенный на российском рынке в 2004 г., обеспечивающий регулярное увеличение оборотного капитала и защиту от потерь по поставкам. В России это первый случай фактического страхования кредитного риска при факторинге, которое осуществляется по общепринятой в мире схеме non-recourse factoring. Фактор несет ответственность по покрытию убытка в размере выплаченного аванса (до 90% суммы поставки) в случае невыполнения покупателем обязательств. При этом клиент самостоятельно выбирает дебиторов, по которым заинтересован получить защиту от рисков и финансирование. Комплекс услуг по данному продукту также включает в себя административное управление дебиторской задолженностью и информационно-аналитическое обслуживание в режиме онлайн. Срок выплаты финансирования по договору - любой удобный день, включая день предоставления документов, но не позднее предпоследнего дня оплаты дебиторской задолженности. Эта услуга сравнительно проста и распространена. При факторинге без регресса нет конфиденциальности, т.е. извещаются все потребители клиента о том, что все платежи будут отправляться фактору. Это важный этап, для каждого конкретного случая есть определенный подход. Фактор пишет письмо потребителю, в котором оговаривает момент переуступки прав получения платежа, используя бланк клиента. Для того чтобы уведомление потребителя о некоторых новшествах, не повергло его в смешанные чувства, фактор включает туда весомые аргументы, почему это потребителю будет выгодно.

Операционная работа при факторинге без регресса для фактора делится на следующие шаги:

- получение дебиторских обязательств и финансирование их в этот же день до 85% от суммы;
- фактор контролирует отчетность по бухгалтерии и сбыту;
- сбор причитающихся платежей.

В особых случаях возможен факторинг с частичным регрессом, при котором фактор и поставщик делят между собой кредитные риски в определенной пропорции, как по всему обороту, так и по отдельным покупателям (условия соглашения определяются по договоренности).

Третьим видом является факторинг-гарант - это продукт, обеспечивающий гарантированные и предсказуемые денежные поступления от продаж - аналог схемы maturity factoring, смысл которой в обеспечении стабильности денежного потока и защита от кассовых разрывов. Отличие от этой схемы заключается лишь в том, что фактором не устанавливается фиксированного срока отсрочки платежа (FMP), а финансирование происходит в предпоследний день оплаты дебиторской задолженности по каждому конкретному контракту. Если покупатель задерживает оплату поставки, фактор устанавливает период ожидания погашения задолженности. В случае неоплаты поставки покупателем в указанный срок (отсрочка по договору + период ожидания) поставщик оплачивает часть факторинговой комиссии за страхование риска, а аванс остается в его распоряжении. Здесь клиент также

выбирает дебиторов, по которым заинтересован получить услугу, и продукт включает в себя весь комплекс услуг по сопровождению факторинга. Из факторинговой комиссии исключается статья за финансирование на период отсрочки платежа.

Возможен также факторинг-гарант с регрессом / частичным регрессом, при котором фактор обеспечивает стабильность денежного потока поставщика, защищая от кассовых разрывов. В рамках работы фактор и клиент делят между собой кредитный риск в определенной пропорции.

Четвертым видом является факторинг-старт - продукт, созданный специально для финансирования малого бизнеса. Клиентами по данному продукту выступают компании, соответствующие следующим условиям:

- среднемесячный оборот компании составляет до 100 тыс. долл. США;

- компания работает на рынке не менее 1 года (если компания работает менее 1 года, к комиссии добавляется 1%);

- отсрочка платежа по договору поставки не превышает 60 календарных дней;

- компания готова передать на обслуживание не менее 10 дебиторов.

Услуга осуществляется на условиях схемы факторинга с полным сервисом (full-service factoring) с правом регресса, однако имеет ряд особенностей.

Лимитная политика по продукту факторинг-старт не предусматривает выделения групп дебиторов и устанавливает размер досрочного платежа и лимита финансирования на уровне 80%. Срок выплаты финансирования более длителен - в течение 3 дней с момента предоставления отгрузочных документов. Наконец, в случае если покупатель задерживает оплату поставки, устанавливается период ожидания погашения задолженности, который составляет 30 календарных дней с момента начала просрочки (что гораздо больше в сравнении с обычными сроками при факторинге с правом регресса). Неоплата поставки покупателем в указанный срок (отсрочка по договору + 30 календарных дней) позволяет фактору предъявить регресс.

Пятым видом является реверсивный факторинг - продукт, нацеленный на финансирование закупок покупателя, одной из сторон договора в рамках данного продукта выступает поставщик. Последний заключает договор полного факторинга, в рамках которого финансируется поставщик. Фактор также становится партнером покупателя, гарантирующим его поставщикам своевременную оплату поставок, а покупателю предоставляет возможность развивать свой бизнес в условиях недостаточности собственных средств. Реверсивный факторинг является оптимальным инструментом, с помощью которого покупатель получает возможность значительно увеличить отсрочки платежа на закупаемый товар от своих поставщиков.

Поставщики потребительских товаров являются одной из наиболее распространенных категорий клиентов факторинговых компаний в экономически развитых странах мира. Однако существуют продукты по факторинговому обслуживанию экспортно-импортных операций.

Шестым видом является экспортный факторинг, который включает в себя: финансирование экспортеров сразу после отгрузки товара на экспорт; страхование риска неплатежа иностранного дебитора; административное управление дебиторской задолженностью; услуги по оценке платежеспособности иностранных дебиторов. Экспортный факторинг позволяет поставщикам предоставлять своим клиентам отсрочку до 120 дней, (отсрочка платежа является необходимым условием оплаты при расчетах на товарных рынках экономически развитых стран); проверить надежность иностранных контрагентов в связи с особенностями законодательства и делового оборота за рубежом; эффективно собрать задолженность, при этом к процессу сбора могут подключаться международные партнеры - члены IFG. По всему миру экспортный факторинг получил широкое распространение в связи с интернационализацией бизнеса. В некоторых странах данный вид услуги распространен шире, чем традиционные виды факторинга. Международный факторинг принципиально ничем не отличается от других видов факторинга, за исключением наличия двух факторов импорт-фактора и экспорт-фактора. Также международный факторинг могут называть двухфакторным

Седьмым видом является международный факторинг, который работает по следующей системе. Клиент экспорт-фактора передает ему перечень, где указаны свои импортеры и счета-фактуры, далее экспорт-фактор отправляет запрос импорт-фактору с просьбой о проведении проверки кредитоспособности импортеров. Об итогах проверки кредитоспособности импортеров экспорт-фактор уведомляет экспортера. Далее если результаты положительные экспортер осуществляет отгрузку товара и направляет счета-фактуры импортеру вместе с этим экспорт-фактор, получив отосланные ранее копии счетов-фактур, передает их импорт-фактору.

Платежи по экспортному факторингу осуществляются экспорт-фактором на счет экспортера в установленном порядке.

Следующий этап в этой системе занимает получение экспорт фактором средств, которые, в свою очередь, собрал импорт-фактор с импортеров. Основными игроками на международном рынке факторинга являются члены FCI или IFG.

Экспортный факторинг выгоден всем компаниям, которые хотят попасть на внешние рынки и закрепить свои отношения с новыми партнерами по бизнесу. Экспортный факторинг дает возможность дистанционной проверки кредитоспособности своего покупателя, в каком бы уголке мира он ни находился.

Импортный факторинг является факторинговым продуктом, с помощью которого экспортер в Россию получает комплекс услуг полного факторинга, охватывающий финансирование в счет поставленных в Россию товаров, административное управление дебиторской задолженностью и услуги по выдаче иностранному поставщику поручительства. Также экспортер получает возможность поиска надежных покупателей в России и страховки от риска неплатежеспособности российских покупателей. Начиная с 2001 г. членство в

IFG дает уникальную возможность оказывать услуги как прямого импортного факторинга, так и по двухфакторной схеме.

Восьмым видом является реверсивный импортный факторинг, который является факторинговым механизмом, позволяющим российским импортерам получить от своих иностранных контрагентов отсрочку платежа до 120 дней, а также способствующим установлению более доверительных отношений между российскими и иностранными компаниями. Иностранные поставщики товаров и услуг готовы предложить своим покупателям выгодные условия оплаты поставок с отсрочкой платежа, однако по ряду причин избегают работать по подобной схеме на российском рынке: высокие кредитные риски, а также риски ликвидности, которые присущи всем развивающимся рынкам; ограниченное знание обычаев делового оборота в России. Схема реверсивного импортного факторинга позволяет преодолеть все эти ограничения. Схема операции аналогична внутреннему реверсивному факторингу: в течение 5 - 7 дней зарубежный экспортер получает авансовый платеж, что позволяет российскому импортеру свободно реализовать закупленную за рубежом продукцию на российском рынке без необходимости покрытия дебиторской задолженности перед экспортером в течение всей отсрочки, далее решить вопросы погашения долга не с иностранной компанией, а напрямую.

В основе факторинговой операции лежит покупка банком платежных требований поставщика на отгруженную продукцию, и передача поставщиком банку права требования платежа с покупателя, поэтому факторинговые операции называют также кредитованием поставщика или предоставлением факторингового кредита поставщику.

Факторинговое обслуживание наиболее эффективно для малых и средних организаций, которые традиционно испытывают финансовые затруднения из-за несвоевременного погашения долгов дебиторами и ограниченности доступных для них источников кредитования.

Вместе с тем не всякое предприятие, относящееся к категории малого или среднего, может воспользоваться факторинговыми услугами.

Так, факторинговому обслуживанию не подлежат:

- предприятия с большим количеством дебиторов, задолженность каждого из которых выражается небольшой суммой;
- предприятия, занимающиеся производством нестандартной или узкоспециализированной продукции;
- строительные и другие фирмы, работающие с субподрядчиками;
- предприятия, реализующие свою продукцию на условиях послепродажного обслуживания, практикующие компенсационные (бартерные) сделки;
- предприятия, заключающие со своими клиентами долгосрочные контракты и выставляющие счета по завершении определенных этапов работ или до осуществления поставок (авансовые платежи).
- факторинговые операции не рекомендуется проводить:
- по долговым обязательствам частных лиц, филиалов или отделений

предприятия. Подобные ограничения обусловлены тем, что в указанных случаях достаточно трудно оценить кредитный риск или невыгодно брать на себя повышенный объем работ, а также дополнительный риск, возникающий при переуступке таких требований, оплата которых может быть не произведена в срок по причине невыполнения поставщиком каких-либо своих договорных обязательств;

- по требованиям бюджетных организаций;
- по обязательствам организаций, снятых банком с кредитования или объявленных неплатежеспособными;
- если оплата производится поэтапно или авансом в случае компенсационных или бартерных сделок по договорам о продаже, в соответствии с которыми покупатель имеет право вернуть товар в течение определенного времени, а также при условии послепродажного обслуживания.

3 Направления совершенствования банковского обслуживания малого бизнеса

3.1 Разработка нового вида кредитного продукта в АО «Альфа Банк»

Разработка и внедрение в продуктовый ряд АО «Альфа Банк» нового продукта позволит повысить конкурентоспособность и привлекательность для клиентов. Кроме того, новый кредитный продукт сам по себе является новшеством, которое способствует качественному развитию рынка факторинга и факторинговых отношений в целом. Таким образом, развитие продуктового ряда позволяет АО «Альфа Банк» качественно улучшить свою деятельность, а также развитие рынка микрофакторинга в целом на микроуровне.

В данном параграфе будет рассмотрен новый для российского рынка продукт, который может быть успешно внедрен на российском финансовом рынке.

В большинстве отраслей российской экономики широко используется коммерческий кредит, более известный как отсрочка платежа. Основные причины, по которым поставщики товаров и услуг предлагают отсрочку своим покупателям, — высокая конкуренция на рынке и их зависимость от покупателей. Особенно это актуально для поставок в сетевые магазины любого уровня как федерального, так и регионального. Все торговые сети работают с поставщиками только на условиях отсрочки платежа. Для поставщиков предоставление отсрочки — это возможность начать работу с сетевой розницей и выиграть конкурентную борьбу при отгрузке в адрес несетевых клиентов.

В то же время, предоставляя отсрочку, многие поставщики сталкиваются с финансовыми проблемами: недостатком оборотных средств и появлением кассовых разрывов, вызванных несовпадением денежных потоков (поступления от дебиторов и даты оплаты в адрес собственных поставщиков). Еще одной проблемой является профессиональная и комплексная оценка покупателей, которым предоставляется коммерческий кредит. Процесс управления коммерческим кредитованием покупателей обычно называют кредитным менеджментом. Грамотное выстраивание системы кредитного менеджмента на предприятии — это долгий и затратный процесс, который включает разработку специальной кредитной политики и сопутствующих ей процедур и их выполнение. На сегодняшний день большинство российских компаний не имеют четкой кредитной политики и спонтанно принимают решения о предоставлении отсрочки платежа. Обычно решения о том, предоставлять коммерческий кредит или нет, принимаются непосредственно продавцами, заинтересованными в увеличении продаж, но не имеющими информации о надежности и платежеспособности покупателя. Кредитный менеджмент подразумевает наличие специальных сотрудников, ответственных за подобные функции, а также регламентированные процедуры определения лимитов отгрузок, сроков отсрочки и способов взаимодействия с покупателями.

Для оценки всех возможных рисков при предоставлении отсрочки платежа, поставщик должен понимать, кому из покупателей предоставить коммерческий кредит, в каком размере и на какой срок. Для этого нужно провести аудит, разработать кредитную политику компании, учитывающую такие параметры, как:

- условия начала и прекращения кредитования покупателей;
- способы и источники получения информации о покупателях;
- распределение полномочий по оценке рисков и принятию решений;
- контроль соблюдения условий кредитования;
- права и обязанности сторон по договору поставки.

Однако подобная полноценная кредитная политика в России существует и применяется лишь в немногих коммерческих банках.

Известно, что для покупателей получение отсрочки позволяет увеличить объемы закупок и расширить товарный ассортимент и, тем самым, также укрепить свои позиции на рынке. Благодаря использованию коммерческого кредита покупатели могут оптимизировать процесс закупок и спланировать финансовые потоки.

Основная проблема, с которой сталкиваются организации малого бизнеса — это невозможность поставщика предоставить им отсрочку на необходимый срок. Очень часто поставщики не предоставляют отсрочку в силу существующих финансовых проблем или могут предоставить ее на срок, который не устраивает покупателя. Существуют два варианта: покупатель может вынудить предоставить отсрочку от поставщика, заинтересованного в работе с ним (как в случае с торговыми сетями) или поставщик сам предложит покупателю отсрочку для увеличения объемов продаж.

С экономической точки зрения отсрочка платежа имеет определенную цену. Обычно ее стоимость поставщик закладывает в цену своей продукции. Таким образом, коммерческий кредит имеет четко определенную цену для покупателя. При этом при предоплате или ранней оплате (до истечения срока отсрочки платежа) поставщики часто предоставляют своим покупателям существенные скидки. Поставщик также должен застраховать себя от возможной просрочки платежа покупателем, поэтому цена коммерческого кредита может быть достаточно высокой для покупателя.

Получается, что применение отсрочки платежа создает обеим сторонам сделки (поставщикам и покупателям) как ряд преимуществ, так и определенные неудобства. Поставщик испытывает недостаток оборотных средств, а покупатель получает дорогой коммерческий кредит и часто не на столь долгий срок, насколько ему нужно. Поэтому для поставщика идеальная ситуация — это отгрузка товара по предоплате, а покупатель, наоборот, заинтересован в получении коммерческого кредита.

Одним из универсальных решений, выгодных обеим сторонам торговых отношений, в подобной ситуации выступает факторинг. Классический факторинг предусматривает финансирование поставщика под уступку денежных требований к покупателю при поставке с отсрочкой платежа.

Основная цель для поставщика в данном случае — получить финансирование, чтобы иметь финансовую возможность предоставлять отсрочку платежа своим покупателям.

В классическом факторинге основным заинтересованным лицом выступает поставщик. Данный вариант мы и будем рассматривать.

Для того, чтобы предприятия малого бизнеса смогли пользоваться таким кредитным продуктом как факторинг, был предложен новый кредитный продукт, который носит название – микрофакторинг «Товарный» для обеспечения сделок, суммы которых находятся в диапазоне от 50 т.р. до 500 т.р.

Этот продукт не так широко представлен на российском рынке, как обычный факторинг с регрессом или без регресса, но несколько факторинговых компаний предлагают такую услугу, некоторые параметры которой могут различаться. Разработанная схема взаимодействия при реверсивном факторинге представлена на рисунке 7

Основные этапы взаимодействия:

— Заключение трехстороннего договора между фактором, поставщиком и покупателем.

— Поставщик осуществляет отгрузку товара/предоставление услуг на условиях отсрочки платежа в соответствии с договором поставки.

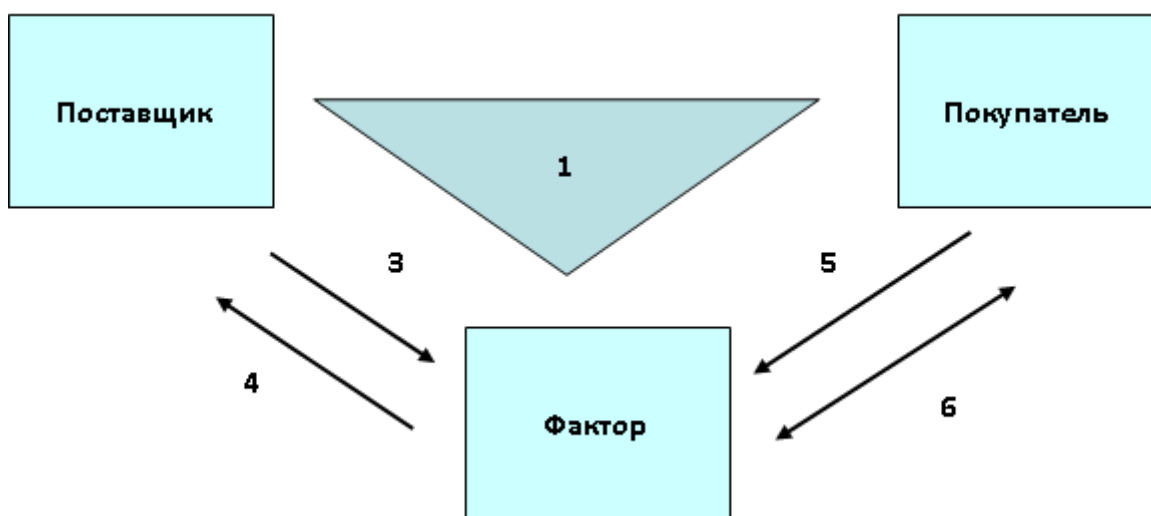


Рисунок 7 — Схема классического факторинга

— Поставщик уступает право денежного требования фактору и передает ему отгрузочные документы, подтверждающие поставку или акт об оказании услуг.

— Фактор выплачивает финансирование поставщику в размере до 100 % от суммы поставки.

— Покупатель оплачивает товар по истечении срока отсрочки, перечисляя на счет фактора 100 % от суммы поставки.

— Возможно заключение соглашения о предоставлении дополнительной отсрочки платежа (коммерческого кредита) фактором дебитору.

В российском законодательстве на сегодняшний день нормы, регулирующие именно реверсивный факторинг, отсутствуют. Факторы вынуждены руководствоваться действующими нормами главы 43 ГК РФ в части обычного договора факторинга. Применяются различные договорные конструкции как двухстороннего, так и трехстороннего договора факторинга.

В связи с этим существует необходимость в определении реверсивного факторинга с экономической точки зрения в соответствии с реальной практикой его применения, поскольку в настоящее время оно отсутствует в работах российских ученых, а также в разработке теоретико-практических положений его применения.

Было разработано определение реверсивного факторинга, учитывающее отличия данного вида факторинга от классического и практику его применения в России и за рубежом, а также экономические характеристики данного процесса. По своей сути, реверсивный факторинг — это вид факторинга, при котором инициатором сделки выступает покупатель, фактор оценивает кредитный риск на покупателя, предметом факторинговых отношений выступает кредиторская задолженность, подтвержденная покупателем.

Реверсивный факторинг — это комплексная финансовая услуга, в основе которой лежат трехсторонние отношения поставщика, покупателя и фактора, возникающие вследствие предоставления поставщиком коммерческого кредита покупателю и предоставления фактором поставщику и покупателю услуг, связанных с обслуживанием данного кредита. Реверсивный факторинг обычно предоставляется факторами крупным покупателям с высокой кредитоспособностью и большим портфелем поставщиков и позволяет покупателям получить необходимые условия отсрочки и улучшить торговые отношения с поставщиками.

Выделенные основные различия между классическим и реверсивным факторингом приведены в таблице 6. Под классическим факторингом в данном случае понимается стандартный и наиболее распространенный в России факторинг с регрессом.

Таблица 6 — Различия между классическим и реверсивным факторингом

Признак	Классический	Реверсивный
Инициатор применения факторинга	Поставщик	Покупатель
Оценка кредитного риска / установление лимита	Исходя из кредитоспособности поставщика или покупателя (в зависимости от методики)	Исходя из кредитоспособности покупателя
Договор факторинга	Двухсторонний	Обычно трехсторонний
Процент финансирования	До 90% от суммы поставки	Обычно 100% от суммы поставки

Окончание таблицы 6 – Различия между классическим и реверсивным факторингом

Признак	Классический	Реверсивный
Оплата комиссии	Оплачивает поставщик	Оплачивать может как поставщик, так и покупатель либо оба Совместно
Дополнительная отсрочка платежа	Не предусмотрена	Возможна

Стоит отметить, что в рамках трехстороннего договора реверсивного факторинга поставщик получает финансирование поставки на 100 % от суммы поставки (при обычном факторинге процент финансирования не превышает 90 %) и без права регресса. Подобная схема дает поставщику полную защиту от кредитного риска (риска неплатежа покупателя).

При реверсивном факторинге банк оценивает покупателя и принимает кредитный риск именно на него. Поэтому поставщики данного покупателя могут подключиться к работе по факторингу максимально оперативно и по упрощенной схеме. Данный вид факторинга предоставляет ряд преимуществ для поставщика и покупателя, которые приведены в таблице 7. Укажем основные из них.

Таблица 7 — Преимущества реверсивного факторинга для участников сделки

Для поставщика	Для покупателя
<ul style="list-style-type: none"> — Беззалоговое финансирование поставок в 100% размере; — пополнение оборотных средств и возможность избегать кассовых разрывов; — частичное или полное отнесение затрат на счет покупателя в отличие от классического факторинга, где затраты несет поставщик; — защита от риска неплатежа покупателя (факторинг без регресса); — возможность увеличения объемов продаж и выхода на новые рынки сбыта; — дополнительные услуги банка по контролю и управлению дебиторской задолженностью; — улучшение структуры баланса (уменьшение дебиторской задолженности и увеличение выручки); — упрощенная процедура рассмотрения заявки 	<ul style="list-style-type: none"> — Возможность получить коммерческий кредит в виде дополнительной отсрочки платежа без привлечения других финансовых инструментов; — возможность получить скидку у поставщиков в связи с поступлением денежных средств сразу от фактора; — возможность разделить затраты за предоставление отсрочки поставщиком; — планирование и оптимизация денежных потоков

Важным преимуществом реверсивного факторинга является возможность для покупателя получить от фактора дополнительную отсрочку платежа сверх той отсрочки, которую предоставляет поставщик. Поскольку он продает денежные требования фактору, последний становится новым кредитором и может предоставлять дополнительную отсрочку покупателю. Дополнительная отсрочка платежа позволяет покупателю получить серьезное конкурентное преимущество. Она будет увеличивать отсрочку, которую поставщики обычно предоставляют на этом рынке. Экономическая выгода реверсивного факторинга для поставщика приведена в таблице 8.

Таблица 8 — Анализ финансовых выгод реверсивного факторинга для поставщика

Регрессный факторинг	Реверсивный факторинг	Выгода для поставщика
Финансирование выплачивается в размере до 90 % от суммы поставки	Финансирование выплачивается в размере 100 % от суммы поставки	У поставщика не происходит «замораживания» от 10 % и более оборотных средств, повышается мгновенная ликвидность
Ставка по факторингу исходя из оценки финансового состояния поставщика от 25% годовых и выше для малого и среднего бизнеса (ставки приведены по состоянию на 2018 г.)	Ставка по факторингу исходя из оценки финансового состояния покупателя (для поставщиков крупных компаний от 16 % годовых)	Экономия на процентной ставке за факторинг от 5–10 % годовых (при отсрочке в 30 дней выгода составляет 0,6–1,2 % от оборота компании)
Все комиссии оплачивает поставщик	Возможность отнести часть затрат на покупателя	В зависимости от размера комиссий экономия может достигать 1–5 % от оборота

Особенностью реверсивного факторинга является возможность разделить комиссии между участниками сделки в любой удобной пропорции. Это зависит от отношений поставщика и покупателя, кто больше заинтересован в использовании факторинга.

Если поставщик заинтересован в получении факторингового финансирования, то он оплачивает комиссию за денежные ресурсы. Комиссия за факторинговое обслуживание может быть разделена между поставщиком и покупателем в зависимости от срока оплаты.

Например, комиссию за первые 60 дней отсрочки оплачивает поставщик, т.к. именно этот срок отсрочки является для него приемлемым, а за последующий срок — покупатель. Комиссия за предоставление дополнительной отсрочки оплачивается покупателем. Возможные виды комиссий перечислены в таблице 9.

Таблица 9 — Комиссии при реверсивном факторинге

Вид комиссии	Способ расчета и условия уплаты
Комиссия за обработку документа, подтверждающего возникновение денежного требования	Фиксированный сбор за обработку документа, подтверждающего факт поставки/оказания услуг (накладная / акт)

Окончание таблицы 9 – Комиссии при реверсивном факторинге

Вид комиссии	Способ расчета и условия уплаты
Комиссия за административное управление дебиторской задолженностью	Процент от суммы уступленного денежного требования
Комиссия за предоставление денежных средств в рамках факторингового обслуживания	Процент в день от суммы выплаченного финансирования. Взимается за каждый день с даты, следующей за датой выплаты финансирования до даты его погашения
Комиссия за предоставление дополнительной отсрочки платежа	Процент от суммы текущей задолженности по уступленному денежному требованию. Оплачивается покупателем за каждый день использования дополнительной отсрочки платежа

Были классифицированы виды реверсивного факторинга по различным признакам:

- по функциям и составу услуг:
- закупочный факторинг,
- гарантийный факторинг;
- по географическому признаку:
- внутренний,
- международный;
- по числу участников сделки и модели их взаимодействия:
- один поставщик — один покупатель,
- много поставщиков — один покупатель,
- компания выступает одновременно как покупатель и как поставщик

по операциям факторинга.

В случае если поставщик не нуждается в финансировании и пополнении оборотных средств непосредственно после поставки (закупочный факторинг), он может воспользоваться гарантией платежа от банка. Гарантийный факторинг (срочный факторинг, maturity factoring) позволяет поставщику получить финансирование точно в день истечения срока отсрочки, что позволит ему не нарушать свой финансовый цикл и в то же время не переплачивать за финансирование. При этом также может быть установлена другая дата финансирования, удобная для поставщика, например, в течение определенного числа дней с момента поставки, в течение определенного числа дней с момента истечения срока отсрочки.

При гарантийном факторинге поставщик получает защиту от риска несвоевременного платежа покупателя и от кассовых разрывов. Кроме того, он получает возможность точно планировать свои финансовые потоки, получить весь комплекс необходимых факторинговых услуг кроме финансирования на условиях авансового платежа. Поставщик также экономит на факторинговой комиссии, т.к. оплачивает использование денежных ресурсов лишь за тот

период времени, на который они ему необходимы, а не за весь период отсрочки платежа.

3.2 Оценка эффективности внедрения нового кредитного продукта

Для более полной оценки эффективности внедрения нового кредитного продукта было проведено сравнение кредита и микрофакторинга.

Кредит — это финансирование на определенный срок. Он позволяет клиенту (поставщику) лишь поддерживать текущий объем бизнеса или незначительно его увеличить, т.к. лимит финансирования при кредитовании определяется исходя из анализа финансовых результатов клиента за прошедшие периоды. Факторинг — это бессрочное финансирование на постоянной основе со значительно большим эффектом мультипликации, чем при кредитовании. Используя факторинг, клиент может существенно увеличить объем бизнеса. Рассмотрим финансирование поставок посредством кредита и микрофакторинга на конкретном примере.

Таблица 10 — Различия факторинга и кредита

Факторинг	Кредит
Включает комплекс услуг	Включает только финансирование
Позволяет увеличить рост продаж более высокими темпами (мультипликативный эффект)	Позволяет поддерживать текущий объем бизнеса
Не требует залога	Часто требует дополнительного обеспечения
Финансирование погашается за счет поступлений от дебиторов	Возвращается поставщиком
Уменьшение дебиторской задолженности без образования кредиторской	Увеличение кредиторской задолженности

Были взяты следующие условия кредитования поставки товара: сумма поставки — 50 000 руб., срок кредита — 30 дней, ставка — 12% годовых. Срок отсрочки составляет 30 дней. Кредитование работает по следующей схеме: отгрузили поставку с отсрочкой на 30 дней, получили с этой поставки некоторый доход. За год таких поставок будет 12, значит, можно заработать доход в двенадцатикратном размере. Соответствующие расчеты приведены в таблице 11. Обозначим оборот — сумму всех этих поставок за год — x .

Таблица 11 — Финансирование поставок товара с помощью кредита

Дата отгрузки, день	Дата оплаты, день	Сумма поставки, рублей
1	30	50 000
31	60	50 000
61	90	50 000

Окончание таблицы 11 - Финансирование поставок товара с помощью кредита

Дата отгрузки, день	Дата оплаты, день	Сумма поставки, рублей
91	120	50 000
121	150	50 000
151	180	50 000
181	210	50 000
211	240	50 000
241	270	50 000
271	300	50 000
301	330	50 000
331	360	50 000

Была рассмотрена аналогичная ситуация при использовании факторинга. Осуществляется поставка на 50 000 руб. с отсрочкой в 30 дней, финансирование составляет 80% от суммы поставки. Клиент запускает полученные деньги — 40 000 рублей — в оборот с 2-го по 31-й день и производит следующую поставку. Фактор ее снова финансирует и так продолжается до 31-го дня. Данные по первому месяцу работы приведены в таблице 12.

Таким образом, за 30 дней, если взять идеальную ситуацию (без праздников и выходных), при факторинге можно сгенерировать до 30 поставок. Уже за один месяц клиент в данном примере получает возможность профинансировать поставки не на 50 000 рублей (как при кредите), а на сумму в 249 613 рубля, т.е. в 5 раз больше, данные расчеты приведены в таблице 8. Прирост объема поставок равен доле финансирования. Если сравнить с кредитом, то получается, что при кредите оборот за год составляет x , а при факторинге, в несколько раз больше (от $2x$ до $11x$).

Таблица 12 — Финансирование поставок товара с помощью микрофакторинга

Дата отгрузки, день	Дата оплаты, день	Сумма поставки, рублей
1	30	50 000
2	31	40 000
3	32	32 000
4	33	25 600
5	34	20 480
6	35	16 384
7	36	13 107
8	37	10 486
9	38	8 389
10	39	6 711
11	40	5 369
12	41	4 295
13	42	3 436
14	43	2 749
15	44	2 199
16	45	1 759

17	46	1 407
----	----	-------

Окончание таблицы 12 – Финансирование поставок товара с помощью микрофакторинга

Дата отгрузки, день	Дата оплаты, день	Сумма поставки, рублей
18	47	1 126
19	48	901
20	49	721
21	50	576
22	51	461
23	52	369
24	53	295
25	54	236
26	55	189
27	56	151
28	57	121
29	58	97
Итого		249 613

Таблица 13 — Сравнение показателей финансирования при микрофакторинге и кредите за один месяц

Показатель	Кредит	Факторинг
Число профинансированных поставок	1	30
Полученная клиентом сумма финансирования, руб.	50 000	249 613
Оборот клиента	x	5 x

Для расчета оборота клиента (поставщика) при использовании факторинга (O_f) за определенный период (D) разработана формула (1.1), которая позволяет определить показатели оборота поставщика при использовании факторинга за определенный период.

$$O = C \times \sum_{n=0}^{P-1} \left[\frac{D - i \times n}{100} \right] \times (d \div 100\%)^n \quad (1.1)$$

где

P — срок отсрочки платежа по поставкам, которые финансируются в рамках факторинга, дни;

d — доля финансирования факторинговой компанией уступленных ей поставок, %;

i — продолжительность интервала между данной и предшествующей поставкой, профинансированной в рамках факторинга за период D , дни.

n — шаг расчета, в диапазоне от 0 до $P-1$.

Сравнение оборота клиента (поставщика) при факторинге и кредите за одинаковый период приведены в таблице 14.

Полный расчет показателей оборота клиента при финансировании поставок с помощью факторинга при стандартной доле финансирования поставок в 90 % от суммы поставки и различной продолжительности отсрочки платежа приведен в приложении Б. При этом оборот клиента (поставщика) по кредиту определяется по формуле (1.2), которая позволяет учесть

применение кредита клиентом при использовании отсрочки платежа в расчетах с контрагентами.

$$O_k = C_{ном1} \times D/P \quad (1.2)$$

где

O_k — оборот поставщика при использовании кредита за период D , руб.

Таблица 14 — Сравнение оборота клиента при факторинге и кредите за период при $d = 90\%$

Показатель	Срок отсрочки, дней					
	2	5	15	30	60	90
Оборот клиента при факторинге (Оф), тыс. руб.	17 340	14 947	9 734	5 950	3 199	2 204
Оборот клиента при кредите (Ок), тыс. руб.	9 125	3 650	1 216	608	304	202
Оф/Ок	1,9	4,1	8,0	9,8	10,5	10,9

Данные расчеты подтверждают, что в зависимости от продолжительности отсрочки оборот клиента (поставщика) при факторинге за год превышает его оборот при использовании кредита при аналогичных условиях в 1,9–10,9 (то есть в 2–11) раза. При снижении доли финансирования коммерческого банка показатели роста оборота снижаются, но все равно в несколько раз превышают оборот клиента при кредитовании.

Приведенный пример показывает, что при факторинге действует мультипликативный эффект, который проявляется в возможности нарастить объем денежной массы в экономике в значительно большем объеме, чем при кредите, а именно в 2–20 раз. Значения факторингового мультипликатора рассчитаны в таблице 15. Прирост объема денежной массы происходит и при кредитовании. Важнейшее отличие факторингового мультипликатора от банковского (кредитного) мультипликатора состоит в том, что первый проявляется в наращивании объема денежной массы более высокими темпами, т.е. позволяет ускорить оборачиваемость дебиторской задолженности. Значение банковского мультипликатора в России в среднем за период с 2012 по 2017 гг. составило 5,87 [67, С. 44-45].

Было выявлено, что благодаря дальнейшим взаиморасчетам с покупателями действие факторингового мультипликатора распространяется далее по товарной цепочке на покупателей и контрагентов поставщика, далее по товарной цепочке на других субъектов хозяйствования, отрасли и экономику в целом. Это происходит на основе обозначенного выше влияния факторинга на экономические отношения на разных уровнях. Действие данного мультипликатора позволяет компаниям увеличивать объем дебиторской задолженности в расчетах между собой. В данном случае можно констатировать наличие множественного макроэкономического эффекта данного мультипликатора.

На первой стадии товарной цепочки, при взаимодействии поставщика и фактора, коэффициент мультипликации зависит от размера финансирования

(авансового платежа) фактора, поэтому классическая формула (1.3) факторингового мультипликатора выглядит следующим образом:

$$m = 1 / (1 - (n / 100\%)) \quad (1.3)$$

где

m — факторинговый мультипликатор;

n — доля финансирования факторинговой компанией уступленных ей денежных требований, %.

При максимальном стандартном проценте финансирования, равном 90 % от суммы поставки, факторинговый мультипликатор составит 10. В ходе исследования рассчитаны другие возможные значения мультипликатора при различной доле финансирования, которые приведены в таблице 12.

Таблица 15 — Значение факторингового мультипликатора

Доля финансирования факторинговой компанией уступленных ей денежных требований, %.	Факторинговый мультипликатор
95	20
90	10
85	6,7
80	5
75	4
70	3,3
65	2,9
60	2,5
55	2,2
50	2

Как свидетельствует практика российского рынка факторинга, доля финансирования обычно составляет 70–90% от суммы уступленного денежного требования, таким образом, значение факторингового мультипликатора чаще всего находится в пределах от 3,3 до 10.

При этом, в данном случае, по формуле (1.4) денежная масса может максимально увеличиться в 20 раз.

$$D = E \times m \quad (1.4)$$

где

D — максимальное увеличение денежной массы;

E — денежные средства, которые получит поставщик от коммерческого банка (денежные средства, остающиеся в денежной системе), руб.;

m — факторинговый мультипликатор.

На второй стадии товарной цепочки, при взаимодействии поставщика или покупателя со своими контрагентами, эффект мультипликации может еще больше увеличиваться. Величина мультипликатора (m_2) ограничена лишь объемом коммерческого кредита, который участники товарной цепочки предоставляют своим торговым партнерам, что отражено в формуле (1.5). Эта особенность является важной функцией факторинга в системе финансово-кредитных отношений. Однако количественно оценить величину данного

эффекта на сегодняшний день невозможно. Это связано с тем, что российские субъекты хозяйствования используют разную политику в отношении предоставляемого ими коммерческого кредита.

В рамках реализации разработанного алгоритма происходит контроль хода его исполнения в рамках последовательных ключевых точек, позволяющих определить этап и степень успешности его реализации. Обычно в качестве данных точек используют следующие события:

- разработка нормативной документации по проекту;
- начало продаж и финансирования;
- выход на текущую окупаемость;
- выход на полную окупаемость.

В зависимости от специфики реализуемого проекта последовательность достижения первых трех ключевых точек проекта может меняться. На основе данных точек составляется календарный план проекта с указанием дат и сроков реализации. В рамках контроля ключевых точек производится расчет следующих показателей: чистая прибыль за отчетный период, срок выхода на текущую окупаемость, срок полной окупаемости проекта.

Важной составляющей алгоритма развития факторинговых операций в коммерческом банке является формирование показателей для оценки ее деятельности. Данные показатели рассчитываются на регулярной основе за каждый отчетный период (квартал, год).

Для планирования и оценки деятельности коммерческого банка в рамках предложенного алгоритма были разработаны следующие показатели: маржа; доля просроченной задолженности в портфеле (сроком до 30 дней / от 30 до 90 дней / более 90 дней); средний срок рассмотрения заявки клиента; прибыль на одного сотрудника; число транзакций на одного сотрудника.

Методика расчетов и рекомендованные нормативные значения указанных показателей приведены в таблице 16.

Данные показатели позволяют оценить основные функциональные направления деятельности коммерческого банка. Показатель маржи позволяет оценить прибыльность коммерческого банка и финансовую отдачу для владельцев и инвесторов в целом. Показатель доли просроченной задолженности в портфеле показывает уровень эффективности риск-менеджмента коммерческого банка, поскольку все этапы и процедуры риск-менеджмента, в той или иной мере, влияют на возникновение просрочки

Показатель срока рассмотрения заявки позволяет оценить быстроту выполнения внутренних бизнес-процессов в коммерческом банке и, соответственно, эффективность его организационной структуры. Этот показатель важен и для сравнения с конкурентами, поскольку он является одним из важнейших неценовых показателей для клиента в процессе выбора фактора.

Прибыль на одного сотрудника компании и число транзакций на одного сотрудника свидетельствуют о том, насколько организационная структура коммерческого банка и штатная численность сотрудников оптимальна.

Таблица 16 — Показатели оценки деятельности коммерческого банка

Показатель	Формула расчета	Расшифровка формул	Номер формулы	Нормативное значение
Маржа (M), % годовых	$M = C_p - C_f$	C_p — стоимость размещения денежных средств, % годовых; C_f — стоимость фондирования, % годовых	(6)	4-6
Доля просроченной задолженности в портфеле (D) (сроком до 30 дней / от 30 до 90 дней / более 90 дней), %	$D = \frac{O_{пз}}{\Pi} \times 100\%$	$O_{пз}$ — объем просроченной задолженности (сроком до 30 дней / от 30 до 90 дней / более 90 дней), руб.; Π — объем портфеля, руб.	(7)	< 1
Прибыль на одного сотрудника (Π), руб./год	$\Pi = \frac{ЧП}{ССЧ}$	ЧП — чистая прибыль компании за год, руб.; ССЧ — среднесписочная численность сотрудников за год, чел.	(9)	> 1 000 000
Число транзакций на одного сотрудника (T_c), шт./год	$T_c = T / ССЧ$	T — число транзакций за год, шт.; ССЧ — среднесписочная численность сотрудников за год, чел.	(10)	> 5 000

Установление нормативных значений разработанных показателей производится на основе бенчмаркинга показателей банков-конкурентов на российском рынке факторинга, а также на основе практики развития факторинговых операций в России.

Таблица 17 - Расчет экономического эффекта факторинга для банка:

Сумма операции т.р.	Аванс %	Процентная ставка год.	Отсрочка дней	Оплата услуг фактора т.р.	Годовая доходность р.
250 (ф)	90	12	21	1,553	26 401
250 (кредит)	-	12	-		16 546
570 (ф)	85	16	17	3,610	75 810
570 (кредит)	-	16	-		37 726

Анализируя данные, полученные в таблице 17, можно сделать вывод, что микрофакторинг по сравнению с кредитом более выгоден, и, соответственно, может банку увеличить объем прибыли по сравнению с кредитом.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключительной части были подведены итоги проделанной работы, заключающейся в определении возможностей совершенствования банковского обслуживания организаций малого бизнеса и разработки новых кредитных продуктов, учитывающих интересы участников банковского обслуживания. Рассмотрев роль, значение, способы и методы банковского обслуживания организаций малого бизнеса в РФ в первой части выпускной квалификационной работы были обозначены проблемы банковского обслуживания малого бизнеса. На сегодняшний день основные проблемы банковского обслуживания малого бизнеса следующие:

— жесткая позиция ЦБ РФ, который в большинстве случаев рассматривает кредиты малым предприятиям как проблемные и безнадёжные ссуды из-за недостаточного обеспечения, требуя от банков создания резервов в размере половины либо полной суммы кредита.

— отсутствие надежных залогов, так как большинство представителей малого бизнеса не являются владельцами ликвидного имущества.

— недоверие к малому бизнесу, испытываемое банками. Российский бизнес существует менее двадцати лет и в этих условиях не всегда можно говорить о сложившихся репутациях и кредитных историях.

— высокие риски, отчасти обусловленные непрозрачностью малого бизнеса, что является серьезным препятствием для увеличения объемов банковского обслуживания малого бизнеса.

Основным этапом второй части выпускной квалификационной работы являлось проведение анализа факторинга на рынке кредитных продуктов, предоставляемого АО «АЛЬФА-БАНК». Данный этап работы позволил определить положительные тенденции, понять слабые стороны в развитии направления банковского обслуживания.

Сравнительный анализ содержания программ банковского обслуживания субъектов малого бизнеса показал, что банком представлен факторинг, но для использования данного кредитного продукта нужно соответствовать определенным требованиям.

Сравнительный анализ предложений по факторингу в коммерческих банках показал, что факторинг как кредитный продукт наиболее привлекателен для организаций малого бизнеса, т.к.:

— деньги за поставленную продукцию поступают на р/с поставщика намного быстрее, чем по условиям отсрочки

— при факторинге не требуется обеспечение кредита

— размер финансирования не ограничен и может быть увеличен по мере роста клиента

Что касается отрицательных моментов, услугами факторинга может воспользоваться далеко не каждая организация малого бизнеса, т.к. необходимый для рассмотрения заявки годовой оборот сможет показать не

каждая компания. Сумма сделки начинается от 5 млн. рублей, что тоже не является положительным моментом.

Исходя из всего вышесказанного был сделан вывод необходимости создания для банка нового вида кредитного продукта. При этом он должен быть выгодным для клиентов и банка, привлекательным с точки зрения сервиса, должен помочь удержать существующих клиентов и привлечь новых.

В третьей части исследования работы был разработан новый кредитный продукт, условия которого максимально учитывают финансовые возможности и специфику бизнеса клиента. А именно микрофакторинг «Товарный», позволяющий достаточно быстро получить средства, предлагаемый клиентам на начальном этапе работы его бизнеса. После разработки нового продукта банковского обслуживания в рамках обоснование ее финансово-экономической целесообразности для банка, было осуществлено решение следующих задач:

— определен возможный доход банка, исходя из предпочтений потенциальных клиентов банка в использовании предложенных кредитов;

— проведен сравнительный анализ между микрофакторингом и кредитом;

Исходя из полученных данных можно сделать вывод, что российские предприятия используют факторинг крайне редко - в случае острой необходимости получения кредита на сверхкороткий срок. Это связано прежде всего с тем, что в России широко распространена предоплата за товар и не развит коммерческий (товарный) кредит как высоко рискованный. К тому же факторинг в современном варианте появился на российском рынке относительно недавно и пока недостаточно оценены возможности его как финансового инструмента.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» Федеральный закон от 28.12.2016 № 471-ФЗ // [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.ibleasing.ru>
- 2 "О развитии малого и среднего бизнеса в Российской Федерации" Федеральный закон от 24.07.2007г. № 209-ФЗ (ред. от 01.07.2011г.)// [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.ibleasing.ru>
- 3 " О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля и муниципального надзора" Федеральный закон от 26.12.2015г. №294-ФЗ (ред. От 18.07.2011г.)// [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.ibleasing.ru>
- 4 Архипов, А.И. Финансы, денежное обращение и кредит / ред. В.К. Сенчагов, А.И. Архипов. – Москва.: Проспект, 2016. - 496 с.
- 5 Берзон, Н.И. Фондовый рынок / Н.И. Берзон, А.Ю. Аршавский, Е.А. Буянова. - Москва.: ВИТА Пресс; Издание 3-е, перераб. и доп., 2015. - 560 с.
- 6 Бернар, С. Толковый экономический и финансовый словарь. Французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология /С. Бернар, Колли Ив; , Жан-Клод. - Москва.: Международные отношения, 2018. - 784 с.
- 7 Благодатин, А. Н. Финансовый словарь / А.Н. Благодатин, Л. Лозовский, Б. Райзберг. - Москва.: ИНФРА-М, 2015. - 378 с.
- 8 Бочаров, В.В. Современный финансовый менеджмент, учебник / В.В. Бочаров. - Москва.: Питер, 2016. - 464 с.
- 9 Ван Грюнипг, Х. Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управление финансовым риском: учебник / Х. Ван Грюнипг, Брайович, Братапович, С. - Москва.: Весь мир, 2016.-304с
- 10 Горбунова О.Н. Финансовое право: учебник/ О.Н. Горбунова Е.Ю. Грачева - Москва.: ООО «ТК Велби», 2015. -536с
- 11 Гарбузов, В.Ф. Финансово-кредитный словарь. В 3 томах: учебник / В.Ф. Гарбузов. - Москва.: Финансы и статистика, 2018. - 259 с.
- 12 Глухов, В.В. Финансовый менеджмент (участники рынка, инструменты, решения) учебник / В.В. Глухов, Ю.М. Бахрамов. - Москва: Специальная литература, 2017. - 430 с.
- 13 Дробозина, Л.А. Финансы: учебник /Л.А. Дробозина. - Москва: Юнити, 2018. - 527 с.
- 14 Дворецкая, А. Е. Деньги, кредит, банки: учебник / А.Е. Дворецкая-Москва: Юрайт, 2016. - 482 с.
- 15 Дворецкая, А.Е. Деньги, кредит, банки: учебник / А.Е. Дворецкая - Москва: Юрайт, 2016. - 822 с.
- 16 Дворецкая, А.Е. Деньги, кредит, банки. Денежный и кредитный рынки: учебник и практикум/ А.Е. Дворецкая. - Москва: Юрайт, 2016. - 380 с.
- 17 Ивасенко, А. Г. Факторинг: учебник / А.Г. Ивасенко, Я.И.

- Никонова. - Москва: КноРус, 2017. - 224 с.
- 18 Иванцев, Л.С. Банковские риски: учебник / Л. С. Иванцев - Москва.: КноРус, 2016. - 292 с.
 - 19 Иванцев, Л.С. Банковское дело. Розничный бизнес: учебник /Л.С. Иванцев, - Москва: КноРус, 2018. - 416 с.
 - 20 Ковалева, А.М. Финансы и кредит: учебник/ А.М. Ковалева - Москва: КноРус, 2016. - 360 с.
 - 21 Ковалева, А.М. Финансы и кредит: Учебное пособие: монография / А.М. Ковалева. - Москва: Финансы и статистика, 2016. - 512 с.
 - 22 Кох Основы экономической теории:учебник / Кох, др. В. и. - МОСКВА: СПб: Питер, 2015. - 800 с.
 - 23 Кредитный анализ в коммерческом банке. Учебное пособие. - Москва: СИНТЕГ, 2017. - 804 с.
 - 24 Кретов, И.И. Предприятие на внешних рынках: Внешнеторговое дело, учебник:/ С.И. Долгов, И.И. Кретов. - Москва: БЕК, 2015. - 784 с.
 - 25 Кузнецова, В. В. Международные валютно-кредитные отношения. Практикум:учебное пособие / В.В. Кузнецова - Москва: КУРС, Инфра-М, 2016. - 264 с.
 - 26 Лаврушин, О.И. Организация деятельности центрального банка: учебник / О.И. Лаврушин - Москва: КноРус, 2017. - 901 с.
 - 27 Лаврушин, О.И. Оценка финансовой устойчивости кредитной организации: учебник/ О.И. Лаврушин. - Москва: КноРус, 2016. - 302 с.
 - 28 Ларина, О. И. Банковское дело: практикум: учебное пособие / О.И. Ларина - Москва: Юрайт, 2016. - 252 с.
 - 29 Миронова Л.Е. Банковское дело: словарь / Л.Е. Миронова. - Москва.: ИНФРА-М, 2016. - 412 с.
 - 30 Макаревич, Л.М. В мире денег : учебное пособие / Л.М. Макаревич. - Москва: Вершина, 2017. - 192 с.
 - 31 Марамыгин, М.С. Организация деятельности коммерческого банка: учебник / М.С. Марамыгин - Москва: Форум, 2016. - 280 с.
 - 32 Масленченков, Ю. С. Банк - партнер предприятия: учебник / Ю.С. Масленченков, А.М. Тавасиев. - Москва: Юнити-Дана, 2016. - 352 с.
 - 33 Маккиавелли Н. Менеджер Мафии. Банкиры-воры. / Н. Маккиавелли // Руководство по банковским махинациям - Москва: Ет Сетера Пабблишинг, 2017. - 172 с.
 - 34 Мишарев, А.А. Рынок ценных бумаг: учебное пособие / А.А. Мишарев - Москва: СПб: Питер, 2015. - 256 с.
 - 35 Ольхин, С.А. Материалы о сборах/ С.А. Ольхин // Руководство - Москва: СПб: Типография Н. Безобразова, 2015. - 146 с.
 - 36 Парыгина, В.А. Бюджетная система России: учебное пособие / В.А. Парыгина, А.А. Тедеев. - Москва: Эксмо, 2018. - 752 с.
 - 37 Петров, М.А. Банковское дело: учебник / М.А.Петров - Москва: Рид Групп, 2016. - 141 с.
 - 38 Покаместов, И. Е. Факторинг: учебное пособие / И.Е. Покаместов М.В. Леднев. - Москва: ИЛ, 2016. - 407 с.

- 39 Разумова, И.А. Ипотечное кредитование: учебное пособие: / И.А. Разумова - Москва: СПб: Питер, 2018. - 208 с.
- 40 Семибратова, О. И. Банковское дело: учебник / О.И. Семибратова - Москва: Academia, 2017. - 224 с.
- 41 Соколов, Б. И. Деньги. Кредит. Банки: учебник / Б.И. Соколов - Москва: ИНФРА-М, 2018. - 288 с.
- 42 Солодков, В.М. Финансовая грамотность. Модуль "Банки": учебник / В.М. Солодков - Москва: СПб. [и др.] : Питер, 2016. - 176 с.
- 43 Тавасиёв, А. М. Банковское дело: учебник / А.М. Тавасиёв - Москва: Дашков и Ко, 2017. - 640 с.
- 44 Усокин, В.М. Современный коммерческий банк: управление и операции: учебник / В.М. Усокин. - Москва: Вазар-Ферро, 2018. - 320 с.
- 45 Фалько, А.В. Банковский маркетинг: учебное пособие / А.В. Фалько. - Москва.: Вече, 2017. - 304 с.
- 46 Хандриков, И.И. Итоги 2017 года для малого и среднего предпринимательства / И.И. Хандриков // За честный рынок. – 2017 - №12. – С.27-29
- 47 Хандриков, И.И. Итоги 2016 года для малого и среднего предпринимательства / И.И. Хандриков // За честный рынок. – 2017 - №12. – С.25-28
- 48 Холт, Р.Н. Планирование инвестиций: учебник /Р.Н. Холт, Барнес, Сет Б.. - Москва: Дело, 2018. - 120 с.
- 49 Черняк, В.З. Энциклопедия бизнеса в афоризмах: энциклопедия / В.З. Черняк. - Москва: ФАИР, 2018. - 448 с.
- 50 Четыркин, Е.М. Финансовая математика: учебник / Е.М.Четыркин. - Москва: Дело, 2015. - 400 с.
- 51 Шевелева, С.А. Англо-русский словарь коммерческой терминологии: словарь / С.А. Шевелева, Л.В. Аверьянова, Л.А. Королькова. - Москва: Riga: BALTIC PRINT, 2017. - 142 с.
- 52 Юденков, Ю.А. Интернет-технологии в банковском бизнесе. Перспективы и риски: учебно-практическое пособие / Ю.А. Юденков и др. - Москва: КноРус, 2018. - 318 с.
- 53 Ялбулганов, А.А. Финансовое право России: актуальные проблемы: учебное пособие / А.А. Ялбулганов. - Москва: Academia, 2016. - 288 с.
- 54 Якимкин, Р.К. FOREX: Как заработать большие деньги / Р.К. Якимкин. - Москва: Омега-Л, 2016. - 416 с. Сайт Ассоциации факторинговых компаний. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.asfact.ru>.
- 55 Богачева С. Финансирование под уступку денежного требования // Российский правовой журнал Коллегия// [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.kollegi.ru/iss/2004/n6/63.htm>
- 56 Денежное требование, уступаемое в целях получения финансирования // [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.ibleasing.ru>
- 57 О банке // [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.alfabank.ru>

58 Brealey, R. Principles of Corporate Finance / R. Brealey, S. Myers. -
Москва: Олимп-Бизнес, 2018. - 396 с.