

## **ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ИСТОЧНИКОВ ИНФОРМАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ ПРИ КОММЕРЧЕСКОМ КРЕДИТОВАНИИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ИП**

Малые предприятия и ИП занимают существенную долю среди субъектов рыночных отношений в России. Предоставление отсрочки платежа могло бы увеличить продажи в этом клиентском сегменте и расширить рынок сбыта. Однако ограничивающими факторами выступают непрозрачность бизнеса и нехватка источников информации о его финансовом положении, что затрудняет адекватную оценку кредитного риска. В статье анализируются пути решения этих проблем.

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:** коммерческое кредитование, отсрочка платежа, источники информации, кредитные риски, кредитный контроль, платежная дисциплина, платежная история, риски просрочки платежа



**Морзин Алексей Владимирович** — руководитель направления «Мониторинг платежной дисциплины», группа «Интерфакс» (г. Москва)

### **ВВЕДЕНИЕ**

Осенью 2014 г. автором был проведен опрос финансовых директоров, кредитных контролеров и риск-менеджеров крупных российских компаний из различных сфер бизнеса с целью выяснить, работают ли их компании с малым бизнесом и ИП, предоставляют ли им отсрочку платежа и каким образом управляют возникающими кредитными рисками. Оказалось, что не все в принципе сотрудничают с этим сегментом, а еще меньшее количество компаний решаете работать с ним на условиях постоплаты, хотя предоставление отсрочки платежа положительно сказалось бы на показателях бизнеса, позволило бы увеличить объем продаж. В чем компании-поставщики видят риск? Как можно было бы улучшить ситуацию?

### **НЕДОВЕРИЕ И НЕПРОЗРАЧНОСТЬ РЫНКА**

Российская экономика в целом характеризуется высоким уровнем недоверия компаний друг к другу, непрозрачностью, неустойчивостью

норм бизнес-этики. Большинство российских компаний не стремятся к информационной открытости. Такое положение дел осложняет выстраивание взаимоотношений с бизнес-партнерами и ограничивает для добросовестных компаний возможность заявить о себе. Результаты опубликованного в 2013 г. исследования ученых Института экономики труда (Бонн) неутешительны: многие наши беды можно объяснить тем, что россияне не склонны доверять друг другу и всем остальным. Согласно данным исследования, менее 1/3 россиян доверяют своим согражданам [1], а это напрямую сказывается на отношениях в бизнесе. Авторы исследования подчеркивают, что готовность к сотрудничеству и доверие к людям за пределами семьи являются ключевыми составляющими для развития экономики и добавляет приличное количество процентных пунктов к ВВП.

Применительно к кредитному контролю упомянутая проблема означает изначально низкий уровень доверия к лично предоставляемой клиентом информации о себе, необходимость перепроверять ее по различным источникам. Зачастую и сами клиенты способствуют такому подходу, отказываясь предоставлять финансовую информацию (например, бухгалтерскую отчетность) потенциальным поставщикам, опасаясь утечки данных. Точной статистики на этот счет не ведется, но, по опросам специалистов, число таких случаев доходит до 10–15%. В результате теряют обе стороны: поставщик соглашается работать исключительно на условиях предоплаты или значительно ограничивает размер кредитного лимита, а покупателю приходится искать дополнительные оборотные средства для расширения бизнеса. В случае задержек оплаты поставщики вынуждены обращаться в суд и нести дополнительные расходы.

## **ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ КРЕДИТНОГО КОНТРОЛЯ**

Основная часть поставщиков, как показывают результаты проведенного автором статьи опроса,

используют следующий арсенал источников кредитной информации.

1. Предоставленная самим контрагентом информация: отчетность, налоговые декларации, банковские выписки, кассовые книги, срок существования бизнеса / длительность работы ИП в бизнесе.

2. Собственная история взаимоотношений с контрагентом (статистика платежей в прошлых периодах).

3. Публичная информация, доступная в сети Интернет (например, поиск отзывов от участников рынка об опыте работы с данным контрагентом).

4. Платные профессиональные базы данных, агрегирующие информацию из открытых официальных источников.

Традиционный источник финансовой информации — бухгалтерская отчетность — в отношении малого бизнеса работает плохо, прежде всего в силу ограниченной доступности, неоперативности и сомнений в ее достоверности. В отношении ИП вообще сложно говорить о полноценной бухгалтерской отчетности как таковой.

Крупнейшим официальным открытым источником финансовой информации является Росстат. С 2013 г. организации, применяющие УСН, обязаны вести бухучет и представлять в Росстат годовую бухгалтерскую отчетность. Правда, для малых предприятий допускается использование упрощенной формы бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах отчетности, что снижает информативность. Однако в любом случае эта новация в Законе «О бухгалтерском учете» положительно сказалась на росте объемов доступной для анализа отчетности. Так, если за 2012 г. отчетность из Росстата была доступна только по 770 тыс. юридических лиц, то за 2013 г. — уже по более чем 1,7 млн компаний, из которых более 760 тыс. — малые предприятия [2]. Вместе с тем штрафы за несдачу отчетности в Росстат сравнительно невелики (от 3 тыс. до 5 тыс. руб. на юридическое лицо), что создает благоприятную почву для компаний, желающих оставаться в тени, поэтому

поставщику зачастую все-таки приходится запрашивать отчетность напрямую у контрагента.

Однако на практике даже самая хорошая и достоверная отчетность не является гарантией своевременности платежей. Мотивов не платить в срок может быть много, начиная от банальной забывчивости и заканчивая распространенной практикой приоритизации платежей, когда клиент, имея денежные средства для оплаты, произвольно решает, какому из поставщиков платить в первую очередь, а какому в последнюю. Обычно поставщики не имеют возможности выявлять такую практику, поскольку информация о финансовых взаимоотношениях их клиентов с другими компаниями-поставщиками недоступна.

Насколько велико различие в восприятии причин задержки платежей поставщиками и покупателями, видно по результатам двух проведенных независимо друг от друга исследований. Первое было организовано Ассоциацией факторинговых компаний [3]. Респондентам, представлявшим покупателей, задавался вопрос, почему они задерживают оплату счетов, выставленных поставщиками. 58% респондентов выбрали вариант ответа «В первую очередь платим приоритетным поставщикам / подрядчикам». Второе исследование проводилось группой «Интерфакс» [4]. Респондентам, представлявшим поставщиков, задавался вопрос о причинах, по которым их покупатели допускают просрочку платежей. Только 9% ответили: причина кроется в том, что их компания не является приоритетным поставщиком товаров и услуг, и в связи с этим платежи задерживаются или не поступают вовсе. При этом 66% респондентов отметили, что причиной является плохое финансовое положение покупателя. Вывод очевиден: не следует недооценивать вероятность использования приоритизации платежей вашим контрагентом. Выявление такой практики позволит перестроить работу с подобными покупателями и сократить уровень просроченной дебиторской задолженности.

Собственная история взаимоотношений с контрагентом (статистика платежей в прошлых периодах) является одним из наиболее доступных источников информации. Однако его следует использовать только параллельно с непрерывным отслеживанием статуса контрагента (реорганизация, ликвидация, банкротство и т.д.), иначе есть риск оказаться в ситуации, когда, заработав положительную историю и добившись отсрочки платежа, контрагент сделает «контрольную закупку» и затем, например, неожиданно для вас ликвидируется.

К дополнительным мерам управления кредитными рисками могут относиться проверка наличия в отношении контрагента:

- судебных исков (по базе данных Федеральных арбитражных судов Российской Федерации Arbitr.ru);
- фактов введения внешнего наблюдения или проведения процедуры банкротства (Единый федеральный реестр сведений о банкротстве <http://bankrot.fedresurs.ru>, а также раздел газеты «Коммерсантъ» <http://www.kommersant.ru/bankruptсу> — источники, получившие статус официальных для публикации сведений, предусмотренных Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)»).

В малом бизнесе, а тем более для ИП велика роль собственника, поэтому часто кредитный контроль превращается, по сути, в проверку собственника на благонадежность, и рекомендации службы безопасности, если таковая у компании-поставщика имеется, могут иметь решающее значение. Для сокращения рисков поставщики также по возможности стараются использовать залог или поручительство. Постепенно расширяется практика страхования кредитных рисков и использования факторинга. Однако очевидно, что возможности и страховщиков, и факторов в отношении малых предприятий и ИП ограничены, поскольку они вынуждены довольствоваться тем же сравнительно узким кругом открытых официальных источников информации для оценки рисков неплатежей.

## О ПОЛЬЗЕ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА

Не дожидаясь действий со стороны государства, компании берут инициативу в свои руки, добровольно создавая новые источники информации. Типичным явлением стало составление так называемых черных списков покупателей-неплательщиков в сети Интернет, а также публикация компаниями-поставщиками списков недобросовестных дебиторов на своих корпоративных сайтах. Примером может служить портал участников рынка металлов [Metaltorg.ru](http://www.metaltorg.ru) (<http://www.metaltorg.ru/debtor>). Не отстают в этой сфере и государственные структуры, в частности ФНС России, публикующая списки должников по уплате налогов и сборов [5]. Во многих сферах бизнеса распространена практика обмена информацией о том или ином клиенте по телефону.

Однако все перечисленное не носит системного характера. По опыту автора статьи, информация публикуется часто устаревшая, ее достоверность также вызывает вопросы. Кроме того, она может размещаться только в закрытых разделах специализированных сайтов — «только для своих». Создать «систему раннего предупреждения» все равно не удастся: как правило, информация размещается уже тогда, когда имели место длительные задержки платежей, вынесены судебные решения и т.д. — иными словами, когда поставщик уже потерял всякую надежду вернуть свои деньги и преследует цель свести счеты с недобропорядочным клиентом. Организованные объединения участников рынка (союзы, ассоциации и т.д.) также делают попытки совместно выстроить систему оповещения. Так, например, Российский союз поставщиков металлопродукции анонсировал в начале июня 2014 г. создание системы обмена данными о неплательщиках по согласованному регламенту [6]. К сожалению, на момент написания статьи проект до сих пор не был реализован. Содружество бумажных оптовиков еще с 2005 г. запустило «Реестр Не надежных партнеров», представляющий собой список компаний — неплательщиков бумажно-полиграфического

рынка (в 2010 г. список был трансформирован в «Реестр судебных дел»). Однако последнее обновление на портале Содружества датировано лишь октябрём 2013 г. [7]

В связи с ухудшением экономической обстановки и уже отмеченным снижением уровня платежной дисциплины можно ожидать активизации усилий компаний в направлении создания систем обмена информацией о добросовестности и кредитоспособности контрагентов. Своё решение предложила и группа «Интерфакс». В 2011 г. с опорой на зарубежный опыт — реализованную в десятках стран мира программу корпорации Dun & Bradstreet — был дан старт проекту «СПАРК — Мониторинг платежей». Цель — наладить процесс обмена данными между компаниями из разных сфер бизнеса о платежной дисциплине их контрагентов (юридических лиц и ИП) для формирования платежных историй и оценки кредитных рисков на основе полученной информации.

По данным западных компаний, порядка 90% организаций, которые затем обанкротились, сначала задерживали платежи, поэтому в основу работы системы изначально был заложен принцип ежемесячного обмена информацией между участниками. Сами данные размещаются в системе в агрегированном виде — без указания получателей платежа, а также наименований компаний-участников в целях исключения возможности использования информации в недобросовестных целях. Ведется статистика о своевременности оплаты счетов различным поставщикам, что как раз и позволяет выявлять практику приоритизации платежей конкретной компанией.

На ноябрь 2014 г. в системе собрана и ежемесячно обновляется информация о платежной дисциплине более 200 тыс. юридических лиц и более 60 тыс. индивидуальных предпринимателей. Участницами проекта являются компании из более чем 40 сфер бизнеса. Доступ к ресурсам системы осуществляется на условиях взаимного обмена данными с другими участниками и не требует оплаты.

## ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

В целом можно отметить, что в России достаточно доступных источников информации, позволяющих составить общее впечатление о потенциальном клиенте — малом предприятии или ИП. Однако ощущается дефицит именно оперативной кредитно-финансовой информации, позволяющей оценить риски просрочки платежа.

Представляется, что улучшить процесс управления кредитными рисками в отношении малых предприятий или ИП и дать дополнительный импульс развитию бизнеса могло бы следующее.

■ *Задействование максимально возможного количества источников информации.* Опыт общения автора статьи с представителями кредитного контроля и служб, ответственных за работу с дебиторской задолженностью, показывает, что сейчас используются далеко не все из возможных и доступных источников информации.

■ *Регулярный мониторинг статуса клиента.* Это особенно актуально в отношении представителей малых предприятий и ИП, бизнес которых часто не отличается стабильностью. Отдельные сервисы позволяют отчасти автоматизировать этот процесс, причем бесплатно (например, опция «Электронный страж» на портале Arbitr.ru или «Подписка на мониторинг» на портале Единого федерального реестра сведений о банкротстве). За плату комплексный сервис вам предложит система «СПАРК».

■ *Использование ресурсов бюро кредитных историй и специализированных баз данных.* С недавних пор запрашивать кредитные истории могут не только банки. Для бизнеса, если есть согласие субъекта кредитной истории, это полезно с точки зрения не только информации о практике оплаты банковских кредитов тем или иным юридическим лицом, но и поиска сведений о кредитоспособности собственника малого предприятия или индивидуального предпринимателя как частного лица. В силу ряда причин представители малого бизнеса часто склонны оформлять кредиты непосредственно на себя как на частных лиц,

а не на ИП или юридическое лицо. Российские кредитные бюро хранят информацию о 60 млн россиян, что очень близко к общему числу финансово активных граждан в стране. Что касается юрлиц, то по ним сведений в бюро относительно мало (порядка 0,5 млн компаний из почти 5 млн зарегистрированных в стране юрлиц), и для их получения лучше воспользоваться специализированными базами данных. Безусловно, предварительно необходимо понять, насколько полученная выгода превзойдет затраты на проверку контрагентов.

■ *Использование сервисов, предоставляющих информацию по платежной дисциплине в части своевременности оплаты товаров / услуг.* Такие базы уже существуют на российском рынке и содержат данные в том числе о малых предприятиях и ИП. История платежной дисциплины покажет, насколько покупатель в реальности готов следовать договорным условиям, а динамика показателей платежной дисциплины позволит своевременно среагировать на ухудшение финансового положения покупателя и пересмотреть условия работы с ним.

В ходе уже упоминавшегося в начале статьи опроса финансовых специалистов и риск-менеджеров представители поставщиков высказались в пользу такой меры, как уведомление клиентов о том, что сведения о просрочке ими платежей станут известны другим участникам рынка. Такой ход может иметь значимое психологическое воздействие на клиентов, заботящихся о создании и поддержании хорошей репутации.

Безусловно, рынок в России пока не так прозрачен и развит, как в Европе и США. Например, в Соединенных Штатах привычным стал штамп на счетах поставщиков *We report to Dun & Bradstreet to better serve the credit community*, уведомляющий, что компания-поставщик добровольно раскрывает информацию о платежной дисциплине покупателя и что факт задержки оплаты счета повлияет на доверие рынка к покупателю, а своевременная или заблаговременная оплата позволит повысить кредитный рейтинг [8]. При этом

данные о платежной дисциплине доступны практически по всем американским компаниям.

В нашей стране уровень недоверия к контрагентам пока находится на очень высоком уровне. Однако использование компаниями всего набора

доступных информационных инструментов и развитие коммуникаций между участниками рынка могут уже сегодня изменить ситуацию к лучшему. Стимул прост: меньше рисков — больше прибыль.

## ИСТОЧНИКИ

1. Исследование: Россия потеряла почти 70% ВВП из-за недоверчивости россиян. — <http://www.finmarket.ru/main/article/3406174>.
2. 1748000 балансов компаний за 2013 год содержатся в СПАРК. — <http://spark-interfax.ru/Front/Announcement.aspx?id=2842&newsType=1>.
3. Барометр платежной дисциплины: в центре циклона — малые и средние компании, занятые в производстве и сфере услуг. — <http://asfact.ru/2013/12/31/barometr-platezhnoj-discipliny-v-centre-cyklona.html>.
4. Почти половина бизнесменов ожидают ухудшения платежной дисциплины клиентов. — <http://spark-interfax.ru/Front/Announcement.aspx?id=2463&newsType=1>.
5. Налоговая служба публикует список компаний-должников. — [http://www.nalog.ru/rn12/taxation/debt\\_bankruptcy/4920937/](http://www.nalog.ru/rn12/taxation/debt_bankruptcy/4920937/).
6. Пути решения дебиторки без тупиков. — <http://rspm.ru/ru/about/news/?id=11017>.
7. Реестр судебных дел. — <http://sbo-paper.ru/cases>.
8. *Global Trade | D&B Invoice Sticker*. — <http://www.dnb.com/global-trade/dnb-invoice-sticker.html>.