

«ФАКТОРИНГ — ЭТО НЕ ПРОСТО ДЕНЬГИ»

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ФАКТОРИНГА ДАЛЕК ОТ НАСЫЩЕНИЯ, НЕСМОТЯ НА ВЫСОКИЕ ТЕМПЫ РОСТА. ЕГО ДОЛЯ В ВВП СТРАНЫ НА ПОРЯДОК МЕНЬШЕ, ЧЕМ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ. О СПЕЦИФИКЕ И ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА ВВГ РАССКАЗАЛ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ФАКТОРИНГОВОЙ КОМПАНИИ МИХАИЛ ТРЕЙВИШ, ВОЗГЛАВИВШИЙ АВТОРИТЕТНУЮ МЕЖДУНАРОДНУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ INTERNATIONAL FACTORS GROUP В ИЮНЕ ЭТОГО ГОДА.

ЛАТЕНТНЫЙ РЫНОК

BUSINESS GUIDE: Российский рынок факторинга демонстрирует ежегодный двукратный рост. Вам не кажется, что столь высокие темпы ведут к перекосам на рынке.

МИХАИЛ ТРЕЙВИШ: Основная проблема российского рынка состоит в том, что он растет слишком быстро и рост идет в ущерб качества — удвоение происходит за счет такого параметра, как оборот. Если посмотреть на выручку, то рост составляет примерно 50%. Это говорит о том, что снижается маржа, что влечет за собой возникновение ценовой конкуренции, характерной для более развитых рынков. При этом доля факторинга в России составляет примерно 1,5% ВВП, в то время как в развитых странах этот показатель достигает 10%. Насыщение российского рынка наступит лет через десять. И вот тогда надо будет уже драться за клиентов, а не просто осваивать рынок. Ценовая конкуренция на нынешней стадии просто лишает российские факторинговые компании средств, необходимых для инвестиций. Второй момент, который смущает в росте, — это то, что рост идет за счет снижения качества управления рисками. Это очень опасно: раздувается мыльный пузырь, и активы факторинговых компаний со временем могут оказаться не такими качественными, как им надлежит быть.

ВГ: До сих пор существует противоречие в законодательстве с тем, нужна ли банковская лицензия факторинговой компании.

М.Т.: Проблема не в наличии или отсутствии банковской лицензии, а в целом ряде других законодательных положений, которые тоже нужно изменять.

ВГ: Насколько регулирующие механизмы вообще нужны? Существуют примеры других странах, где факторинг не регулируется вообще. . .

М.Т.: В российской практике, на мой взгляд, необходимо, чтобы регулирование было бы более специализированным — сейчас оно общепанковское и не учитывает факторинговую специфику. Вообще говоря, существует обратно пропорциональная зависимость между степенью регулируемости рынка и его развитием. В тех странах, где рынок более зарегулирован, факторинг, как правило, развивается более медленными темпами. У нас он излишне зарегулирован, и сегодня это влияет не на темп, а как раз на качество услуг. . .

Я не знаю примеров других стран, где было бы столько игроков при таких небольших объемах рынка. В Италии, например, более 70 факторинговых компаний, но при этом оборот факторингового рынка — €150 млрд.

ВГ: До сих пор на российском рынке слабо понимают, что такое факторинг вообще. Может быть, просто спроса нет?

М.Т.: Спроса нет, потому что люди не знают, что это такое. Как можно спрашивать то, что не знаешь? Я в первый раз попал в Польшу в 1990 году. Там впервые увидел такой экзотический фрукт, как киви. Спроса на него в Советском Союзе не было, потому что никто не знал, что это такое. Я думаю, что спрос на факторинг есть, но он латентный. От клиентов мы часто слышим удивление: мол, надо же, есть такая услуга! а мы что-то подобное хотели, но не знали, как это сделать.

ПЕРВЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ

Михаил Ильич Трейвиш родился 21 февраля 1971 года в Москве. В 1994 году окончил факультет прикладной математики Московского государственного авиационного института, в 1997 году — аспирантуру Центрального экономико-математического института РАН по специальности «экономико-математические методы». Кандидат экономических наук. В банковской сфере с 1995 го-

да. Во второй половине 1990-х, работая в банке «Российский кредит», начал развивать новый для российского рынка финансовый инструмент — факторинг. В 1999 году перешел в акционерный банк «Инвестиционно-банковская группа „НИКойл“», в августе 2002 года назначен его главным исполнительным директором. В апреле 2004 года занял должность председателя правления КБ «Националь-



СЕРГЕЙ МИКЕЕВ

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ КЛИЕНТ

ВГ: Какого рода компаниям может быть интересен факторинг?

М.Т.: Все зависит от того, какие цели они преследуют. Факторинг направлен на развитие. Это возможность для мелкой компании стать средней, для средней — крупной, для крупной — очень крупной. Соответственно, если компания стремится к развитию, но ей не хватает оборотных средств, она является потенциальным клиентом факторинговой компании, если нет — то нет.

ВГ: Чем конкретно может помочь факторинг?

М.Т.: Факторинговая компания не сделает за своего клиента всю работу. Но она может предоставить ресурсы — кадровые (управление дебиторской задолженностью), денежные (факторинговое финансирование), информационные (IT-обеспечение), для того чтобы они выросли. Вообще говоря, существует три пути развития. Первый — экспансия, например, в регионы или в другие страны. Второй — изменение и расширение продуктового ряда. Третий — создание особых условий для привлечения новых покупателей. Во всех этих случаях возникает несколько проблем: где достать информацию о потенциальных покупателях в регионах, как застраховать себя от рисков неплатежей, где найти людей, которые будут контролировать задолженности, и где найти средства, чтобы поставлять им большее количество товаров.

ВГ: Как потенциальному клиенту выбрать своего Фактора? Скажем, что предпочтение: независимую факторинговую компанию или воспользоваться услугой факторинга в банке?

М.Т.: На месте клиента я бы предпочел услугу в независимой факторинговой компании. Другое дело, что у него может не быть достаточно информации, чтобы принять такое решение. Первое, на что стоит обратить внимание, — это надежность. Получать услугу в независимой факторинговой компании гораздо надежнее, поскольку клиент в этом случае мо-

жет быть уверен, что завтра не лишится источника финансирования, источника информации и источника покрытия рисков. Банку закрыть отдел факторинга ничего не стоит. Пришло новое руководство и решило, что банк отныне будет специализироваться на ритейле, а факторинг для него — невыгодное направление. В результате таких действий его клиенты, пользовавшиеся факторинговыми услугами, попадают в непростое положение, потому что с точки зрения финансирования, факторинг — это постоянный поток средств и очень тяжело найти ему альтернативу в сжатые сроки. Независимая факторинговая компания так легко не закроется. Теоретически она, конечно, может обанкротиться (такой риск есть везде), но завтра она не превратится, например, в лизинговую компанию. Хотя у нас был такой случай: когда создавалась Восточно-Европейская факторинговая ассоциация, в нее вошла одна компания, у которой в уставе было записано, что помимо факторинга она также предоставляет парикмахерские услуги. Но все-таки это редкость. Второе соображение состоит в том, что специализация факторинговой компании означает качество. Очевидно, что если люди занимаются только факторингом, то они лучше понимают его специфику. Третье соображение состоит в том, что независимые факторинговые компании более гибкие. Им не придется постоянно согласовывать те или иные решения между руководствами отдельных подразделений, как это часто бывает в банке.

Летом 2007 года назначен вице-председателем совета директоров IFG, а в июне этого года господин Трейвиш стал первым представителем Восточной Европы, избранным на должность председателя International Factors Group.

ДИАНА РОССОХОВАТСКАЯ

жет быть уверен, что завтра не лишится источника финансирования, источника информации и источника покрытия рисков. Банку закрыть отдел факторинга ничего не стоит. Пришло новое руководство и решило, что банк отныне будет специализироваться на ритейле, а факторинг для него — невыгодное направление. В результате таких действий его клиенты, пользовавшиеся факторинговыми услугами, попадают в непростое положение, потому что с точки зрения финансирования, факторинг — это постоянный поток средств и очень тяжело найти ему альтернативу в сжатые сроки. Независимая факторинговая компания так легко не закроется. Теоретически она, конечно, может обанкротиться (такой риск есть везде), но завтра она не превратится, например, в лизинговую компанию. Хотя у нас был такой случай: когда создавалась Восточно-Европейская факторинговая ассоциация, в нее вошла одна компания, у которой в уставе было записано, что помимо факторинга она также предоставляет парикмахерские услуги. Но все-таки это редкость. Второе соображение состоит в том, что специализация факторинговой компании означает качество. Очевидно, что если люди занимаются только факторингом, то они лучше понимают его специфику. Третье соображение состоит в том, что независимые факторинговые компании более гибкие. Им не придется постоянно согласовывать те или иные решения между руководствами отдельных подразделений, как это часто бывает в банке.

ВГ: Но ведь в банках факторинговые услуги нередко стоят дешевле?

М.Т.: Факторинг в банке будет дешевле, если люди там не умеют считать расходы. Что образует прибыль факторинговой компании? Все доходы минус все расходы. Факторинговая компания стремится быть прибыльной. А факторинговый отдел в банке не всегда считает свои расходы полностью. Например, аренда помещения, услуги банковских юристов, программистов и прочее, то, что их операции рискованные и, значит, по ним в банке создаются резервы, — все это ими не учитывается. Поэтому, чтобы быть прибыльными, они могут устанавливать низкие цены до тех пор, пока в банк не придет грамотный финансовый директор и не положит конец этой иллюзии.

ВГ: Хорошо, но как здесь и сейчас потребителю понять, почему в банке они заплатят комиссию в 20%, а в факторинговой компании, допустим, 30%?

М.Т.: Если цель компании — получить дешевый сервис, то надо обращаться в банк за кредитом. Кредит к тому же будет дешевле факторинга, если нужны просто деньги. Факторинг — это не просто деньги, а деньги плюс некоторая добавленная стоимость, и здесь важно обращать внимание на качество этой стоимости. Самое дешевое не всегда будет самым лучшим.

ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ

ВГ: А что входит в эту добавленную стоимость, за которую нужно платить?

М.Т.: Существует два аспекта. Первый состоит в том, что факторинг — это не столько финансирование. Он включает также страхование или покрытие кредитных рисков, ин-

формационное обслуживание и работу с дебиторской задолженностью. Второе — это не просто финансирование. В отличие от кредита он не ограничен наперед какой-то заданной суммой — она возрастает по мере роста бизнеса клиента. И самое главное — такое финансирование не ограничено конкретным сроком, а определяется реальным сроком возврата выручки от дебитора.

ВГ: Насколько обоснованны штрафы некоторых факторинговых компаний за просрочку оплаты дебиторской задолженности?

М.Т.: На российском рынке действительно встречаются уникальные случаи. Например, некоторые операторы утверждают, что не взимают факторинговую комиссию, что является нонсенсом. Есть компании, которые берут повышенный процент при просрочке оплаты дебиторов, что в принципе странно: если не будет просроченной задолженности дебиторов, то не будет факторинга. Один из основных смыслов факторинга в том и состоит, что кассовый разрыв у клиента покрывается на неопределенный срок, потому что неизвестно заранее, когда заплатят дебиторы. И почему надо наказывать клиента, который по вине своего дебитора заплатил на несколько дней позже, совершенно непонятно.

ВГ: А как, например, понять, действительно ли оператор услуг управляет дебиторской задолженностью?

М.Т.: В этом случае большое значение имеет доля без регресса в портфеле фактора. Именно она показывает, действительно ли факторинговая компания управляет кредитными рисками. Но здесь может быть много подводных камней. Например, некоторые факторинговые компании термином «без регресса» понимают регресс с более длительным сроком возврата, скажем, в три месяца. Или, чтобы получить услугу без регресса, надо поработать год с регрессом. Или получить, но с существенными ограничениями.

НОВЫЕ УСЛУГИ

ВГ: Что нового потребителю ждать от российского рынка факторинга в обозримом будущем? Каковы его перспективы?

М.Т.: Российский рынок все чаще выходит за пределы России, экспортируя товары, основывая дочерние компании в ближайших странах или вступая в партнерские отношения. В связи с этим произойдет рост экспортного факторинга, которому пока мешает несовершенство валютного законодательства России. Внутри России факторинг будет выходить в соседние регионы. Возрастет роль факторинга без регресса, потому что в разных отраслях будут происходить циклические кризисы. Эпоха безоблачного роста во всех отраслях экономики закончилась. Мы уже пережили кризисы на алкогольном, фармацевтическом рынке, на рынке цифровой техники. Даже если в отрасли клиента кризиса пока не случилось, рано или поздно он начнет об этом задумываться. Это приведет к появлению новых услуг факторинга, тех, что нужны для развития бизнеса клиента. В целом, я думаю, что со временем российский рынок факторинга станет более концентрированным и более конкурентным.

Интервью взяла ОЛЬГА ХВОСТУНОВА

ФАКТОРИНГОВАЯ КОМПАНИЯ ПРЕДОСТАВЛЯЕТ КЛИЕНТУ РЕСУРСЫ — КАДРОВЫЕ (УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ), ДЕНЕЖНЫЕ (ФАКТОРИНГОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ), ИНФОРМАЦИОННЫЕ (IT-ОБЕСПЕЧЕНИЕ)