юридические лица могут обмануть кредитора на более значительные суммы, чем физлица. «Сложнее всего обеспечить возврат средств при использовании продукта, пользующегося сегодня наибольшей популярностью на российском рынке, — факторинга с регрессом. Для возврата средств просто не хватает процедур. Ни судебная система, ни судебные исполнители, ни коллекторы не готовы сегодня к массовой качественной работе по защите прав кредитора», — подчеркивает Огоньков.

Чаще всего Факторы сталкиваются с непреднамеренным мошенничеством — когда нет желания похитить деньги, а есть потребность просто временно ими попользоваться. «К сожалению, в факторинге иногда видят не источник развития, а инструмент, при помощи которого можно „залатать“ очередную финансовую брешь, например, срочно внести очередной платеж по кредиту. Ситуацию усугубляет и отношение покупателей к этой проблеме. Зачастую они не видят ничего зазорного в том, чтобы помочь давнему партнеру-поставщику получить финансирование, и ставят подписи под липовым документом. Порой достаточно одного дружеского звонка, чтобы подписать документы о псевдопоставках. В этой ситуации выявить псевдопоставки чрезвычайно трудно», — признает Огоньков. Поэтому компании, которые не занимаются мониторингом собственных технологий и процедур, серьезно рискуют.

НОВЫЕ ОЧЕРТАНИЯ По мнению специалистов, в ближайшей перспективе рынок примет более четкие очертания. Крупные банки будут специализироваться в основном на финансировании без действительного управления дебиторской задолженностью под видом факторинга, а факторинговые компании станут расширять свой продуктовый ряд, в том числе за счет индустрии Asset Based Finance. Ее суть заключается в том, что сумма финансирования в первую очередь зависит от стоимости обеспечивающего актива, в отличие от других форм финансирования, которые первично основываются на состоятельности и кредитоспособности самого заемщика. ABF включает: факторинг без регресса (full или non-recourse factoring), факторинг в виде поручительства за дебиторов поставщика без финансирования (maturity factoring), факторинг с регрессом (recourse factoring), кредитование под условную уступку дебиторской задолженности («invoice discounting) и финансирование под уступку активов (assets based lending, когда помимо уступки дебиторской задолженности, собственник активов может получить дополнительное финансирование от факторинговой компании, временно передав другие материальные активы).

Как считают эксперты, станет более явной разница между игроками рынка — в уровне и качестве факторингового сервиса. На первый план выйдут управление дебиторской задолженностью, покрытие кредитных рисков, информационно-аналитическое обслуживание, клиентский сервис, дистанционное обслуживание и т. п.

В России, вслед за Польшой и другими странами Центральной Европы, в ближайшем будущем получат развитие новые услуги: «электронный факторинг» (высокотехнологичная система электронного документооборота, позволяющая перевести документооборот при факторинговом обслуживании полностью в электронную форму) и «е-факторинг» (система обеспечения всей необходимой информацией по факторинговому обслуживанию в режиме on-line; предоставляет возможности мониторинга оплат и просрочек, а также аналитические отчеты для принятия управленческих решений).

«Россия идет по стопам „старших братьев“ — развитых рынков. К нам приходит весь лучший мировой опыт. И яркое тому подтверждение — новый продукт: предпоставочный факторинг, выпущенный на рынок компанией НФК», — говорит Илья Волков.

Согласно прогнозу Владимира Колодяжного, в 2008 году следует ожидать динамичного роста рынка факторинга — в объеме уступленных денежных требований он увеличится до $32,7 млрд. Виктор Носов еще смелее в прогнозах. По его мнению, рынок факторинга в 2008 году достигнет $36 млрд. ■

ЛУЧШИЕ РОССИЙСКИЕ ФАКТОРЫ ПО ОБЪЕМУ ФИНАНСИРОВАНИЯ

№	НАИМЕНОВАНИЕ ФАКТОРА	ОБЪЕМ ПРЕДОСТАВЛЕННОГО ФАКТОРОМ ФИНАНСИРОВАНИЯ В 2007 ГОДУ, ТЫС. РУБ.	РОСТ ЗА 2007 ГОД, %	ОТНОШЕНИЕ ОБЪЕМА ФИНАНСИРОВАНИЯ К ОБЪЕМУ УСТУПЛЕННЫХ ТРЕБОВАНИЙ, ПОД КОТОРЫЕ ПРЕДОСТАВЛЕНО ФИНАНСИРОВАНИЕ, %	
				2007 ГОД	2006 ГОД
1	ЗАО «ФК „ЕВРОКОММЕРЦ“»	107 619 361,00	191,0	89,5	85,3
2	ОАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК»	76 863 362,00	176,7	88,9	89,7
3	ЗАО «БАНК НФК»	47 287 825,00	134,3	90,2	88,7
4	ОАО «БАНК „ПЕТРОКОММЕРЦ“»	44 066 010,90	109,7	88,5	86,8
5	ЗАО «МФК „ТРАСТ“»	17 623 707,56	330,6	87,0	86,0
6	ЗАО «СТРОЙКРЕДИТ ФАКТОРИНГ»	13 306 892,79	142,9	84,9	85,8
7	ООО «ТРАНСКРЕДИТФАКТОРИНГ»	12 131 959,63	341,3	83,1	88,3
8	ЗАО «ЮНИКРЕДИТБАНК»	11 789 172,64	358,6	90,0	89,8
9	ОАО «НОМОС-БАНК»	10 977 422,78	97,7	Н/Д	70,9
10	ОАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК»	10 800 000,00	Н/Д	85,7	Н/Д
11	ОАО «АКБ „ПРОБИЗНЕСБАНК“» (ФИНАНСОВАЯ ГРУППА LIFE)	10 418 648,34	174,4	88,0	80,2
12	ЗАО БСЖВ	10 395 280,00	1714,7	84,9	78,7
13	ОАО «АКБ „СОЮЗ“»	6 412 077,00	161,9	83,7	83,2
14	ОАО ГПБ	5 368 615,54	Н/Д	84,1	Н/Д
15	ОАО «СКБ-БАНК»	3 556 313,00	354,3	77,4	88,7
16	ЗАО «АКБ „ЦЕНТРОКРЕДИТ“»	3 216 832,00	80,3	97,6	98,9
17	ЗАО ТКБ	2 460 129,66	Н/Д	90,4	Н/Д
18	ОАО «АИКБ „ТАТФОНДБАНК“»	2 315 700,82	446,8	90,0	90,9
19	ООО «СИСТЕМА ФАКТОР»	2 270 478,23	285,6	86,0	79,1
20	ООО КБ СМП	2 020 193,60	Н/Д	88,3	Н/Д
21	ООО «ФК „САНКТ-ПЕТЕРБУРГ“»	1 897 143,00	Н/Д	90,0	Н/Д
22	ООО «КБ „РОСПРОМБАНК“»	1 442 364,00	167,5	78,5	73,8
23	ООО «КБ „МОСКОММЕРЦБАНК“»	1 358 887,27	190,1	78,1	38,5
24	ОАО «БАНК „КАЗАНСКИЙ“»	496 385,92	123,1	89,6	Н/Д
25	ЗАО «ФК „ГОРИЗОНТ“»	413 755,06	Н/Д	82,4	Н/Д
26	ЗАО «АКИБ „ЦЕРИХ“»	212 271,81	102,0	72,2	85,2
27	ОАО «АКБ „ВЯТКА-БАНК“»	209 032,00	102,8	96,4	96,9
28	ОАО «УБРИР»	59 987,63	Н/Д	81,4	Н/Д
29	ЗАО «БАНК „ВОЛОГЖАНИН“»	23 310,27	Н/Д	97,5	Н/Д
30	ООО «МФГ „ЮНИФАКТОР“»	4553,00	Н/Д	85,0	Н/Д

ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА». ЛУЧШИЕ РОССИЙСКИЕ ФАКТОРЫ ПО ОБЪЕМУ ПРЕДОСТАВЛЕННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В 2007 ГОДУ

ЛУЧШИЕ РОССИЙСКИЕ ФАКТОРЫ ПО ОБЪЕМУ МЕЖДУНАРОДНОГО ФАКТОРИНГА В 2007 ГОДУ

№	НАИМЕНОВАНИЕ ФАКТОРА*	ОБЪЕМ ДЕНЕЖНЫХ ТРЕБОВАНИЙ, УСТУПЛЕННЫХ ФАКТОРУ ПО ДОГОВОРАМ МЕЖДУНАРОДНОГО ФАКТОРИНГА В 2007 ГОДУ, ТЫС. РУБ.	РОСТ ЗА 2007 ГОД, %	ДОЛЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ФАКТОРИНГА В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ДЕНЕЖНЫХ ТРЕБОВАНИЙ, УСТУПЛЕННЫХ ФАКТОРУ В 2007 ГОДУ, %
1	ОАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК»	6 153 825,00	146,2	6,4
2	ЗАО «БАНК НФК»	1 400 892,00	168,7	2,3
3	ЗАО БСЖВ	582 544,00	Н/Д	4,5
4	ЗАО «МФК „ТРАСТ“»	234 356,45	Н/Д	1,2
5	ОАО «БАНК „КАЗАНСКИЙ“»	3000,00	Н/Д	0,5

* ФК «ЕВРОКОММЕРЦ» ТАКЖЕ ОБСЛУЖИВАЕТ ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ СВОИХ КЛИЕНТОВ, ОДНАКО ДЕЛАЕТ ЭТО ПРЕИМУЩЕСТВЕННО В ВИДЕ ВНУТРЕННЕГО ФАКТОРИНГА, ХОТЯ ДЕ-ФАКТО ЭТО МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФАКТОРИНГ. ПО СЛОВАМ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ КОМПАНИИ, ВЫБОР ТАКОЙ СХЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ ОБУСЛОВЛЕН БОЛЬШЕЙ ПРОЗРАЧНОСТЬЮ СДЕЛОК И БОЛЬШИМ УДОБСТВОМ ДЛЯ КЛИЕНТОВ. КАЗАХСТАН, УКРАИНА ОБСЛУЖИВАЮТСЯ ЧЕРЕЗ ВЫДЕЛЕННЫЕ КОМПАНИИ, ОТКРЫТЫЕ В КОНЦЕ 2007 ГОДА В УКАЗАННЫХ СТРАНАХ.
** КЛИЕНТЫ ПО ИМПОРТНОМУ ФАКТОРИНГУ ОТНОСЯТСЯ К КЛИЕНТАМ ЭКСПОРТ-ФАКТОРОВ И НЕ ОТНОСЯТСЯ К КЛИЕНТАМ БСЖВ КАК ИМПОРТ-ФАКТОРА. ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА»

«УЖЕСТОЧИЛИСЬ ТРЕБОВАНИЯ К ОЦЕНКЕ КЛИЕНТОВ»

По мнению БАРРИ РОДЖЕРСА, старшего менеджера компании PriceWaterhouseCoopers в России, в результате кризиса ликвидности банки и факторинговые компании перестанут финансировать «рискованный» бизнес.

BUSINESS GUIDE: Какие сегменты факторингового рынка развиты в России слабо?

БАРРИ РОДЖЕРС: В настоящий момент разочаровывает ситуация, сложившаяся в России с международным факторингом. Этот сегмент рынка остается совсем небольшим, и чтобы привлечь внимание к данному виду факторинга, необходимо реализовать дополнительные маркетинговые программы. В Великобритании, например, на долю операций экспортного и импортного факторинга приходится порядка 8% от общей стоимости уступленных денежных требований, тогда как в России этот показатель составляет менее 1%.

BG: Как мировой финансовый кризис повлиял на российский рынок факторинговых услуг?

Б.Р.: Кризис ликвидности, безусловно, затронул и российские финансовые институты, при этом привлечение заемных средств на рынках капитала для мелких банков стало либо невозможным, либо существенно подорожало. По моим оценкам, в большинстве случаев процентные ставки за пользование заемными средствами увеличились на 5% и более. Последствия могут иметь двойственный характер. Финансовые институты должны либо снизить свою прибыль, либо повысить ставки, которые они выставляют своим клиентам. Мне кажется, что сейчас происходит и то и другое.

Кроме того, ужесточились требования к проведению оценки рисков клиентов, это означает, что банки и факторинговые компании больше не будут финансировать «рискованный» бизнес.

BG: Изменился ли подход к управлению рисками? Стала ли оценка активов, дебиторской задолженности более жесткой?

Б.Р.: По мере роста и формирования зрелого рынка факторинговых услуг в России будет расти потребность в более эффективных и лучшего качества процедурах управления рисками.

И мы уже наблюдаем эту тенденцию на рынке. Если два года назад вопросы управления рисками не так часто становились предметом для обсуждений, то сегодня они регулярно включаются в повестку дня конференций и других мероприятий, посвященных факторингу.

Все большее число факторинговых компаний признают, что эффективные системы и процедуры управления рисками, а также хорошо обученный персонал являются важнейшими элементами для минимизации убытков. С точки зрения оценки активов (дебиторской задолженности), сегодня больше внимания уделяется качеству активов и условным обязательствам, которые влияют на способность покупателей (дебиторов) погашать задолженность. Это естественное развитие по мере накопления опыта участниками российского рынка факторинговых услуг.

BG: Насколько активны в России мошенники?

Б.Р.: Мошенничество широко распространено в факторинге, причем не только в России, но и во всем мире. Есть даже преступники, которые специализируются в этой области и объектами которых становятся факторинговые компании. В России и странах Центральной Европы зарегистрировано несколько случаев крупного мошенничества. Несомненно, что крупное мошенничество может стать причиной банкротства факторинговой компании. Я видел примеры этого в Великобритании и других странах.

BG: Почему на российском рынке присутствует мало иностранных компаний?

Б.Р.: Действительно, это так — очень верное наблюдение! Откровенно говоря, многие факторинговые компании стремятся использовать другие, более известные рынки, прежде чем приходить на российский рынок. В прошлые годы высокий уровень регулирования факторинговых операций в России отпугивал многих участников рынка.

Мы также слышали беспокойство, которое выражали некоторые международные игроки относительно своей возможности взимать платеж за обеспечение, дебиторскую задолженность. Кроме того, часто отсутствует общее понимание российского рынка финансовых услуг и страны в целом.

BG: Какие сценарии захода в Россию мировых игроков наиболее вероятны?

Б.Р.: Выход на рынок факторинговых услуг можно осуществить путем приобретения существующего бизнеса. Однако, принимая во внимание темпы роста, на рынке имеется немного компаний для продажи. Иногда факторинговые компании выходят на рынок с предложением о продаже, когда их акционеры могут реализовать выросшую акционерную стоимость, получив более высокую цену. Несмотря на это приобретение существующего факторингового бизнеса может быть очень дорогим способом выхода на любой рынок. Другим способом является создание операционного бизнеса «с нуля», но такой вариант особенно труден в России, поскольку, как уже отмечалось выше, не всегда легко найти необходимых высококвалифицированных и опытных специалистов.

Как результат, в ближайшие два года можно ожидать прихода на рынок новых иностранных игроков. Выход на рынок может осуществляться через создание стратегических партнерств, например, покупку пакета акций, или через создание иностранным банком своей структуры, ведущей банковские операции на территории России, или через приобретение существующего российского банка вместе с его факторинговым бизнесом. По тем же причинам можно ожидать прихода на рынок независимых иностранных факторинговых компаний.

Беседовал **СЕРГЕЙ АРТЕМОВ**