

«РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ РАЗВИВАЕТСЯ ПАРАЛЛЕЛЬНО С ФАКТОРИНГОМ»

ПО МНЕНИЮ РИЧАРДА ХОКИНСА, СПЕЦИАЛИСТА В ОБЛАСТИ ФАКТОРИНГА, ДИРЕКТОРА ATLANTIC RISK MANAGEMENT SERVICES LTD., РОССИЙСКИЙ РЫНОК ФАКТОРИНГА ОТСТАЕТ ОТ МИРОВОГО ЛЕТ НА ТРИДЦАТЬ. ПОЭТОМУ ОН ЕЩЕ НЕ ДОСТИГ ЕДИНООБРАЗИЯ, СУЩЕСТВУЮЩЕГО НА ДРУГИХ РЫНКАХ, ХОТЯ РЕШАТЬ ПРОБЛЕМЫ УЖЕ ПРИХОДИТСЯ СХОЖИЕ.

В ЗЕРКАЛЕ КРИЗИСА

BUSINESS GUIDE: Как мировой кризис ликвидности отразился на факторинге?

РИЧАРД ХОКИНС: Сегодня мы видим, что компании более не имеют возможности выпустать бумаги для получения наличности. Крупным компаниям приходится искать новые возможности, как поддерживать ликвидность.

BG: Чего еще ожидать в ближайшее время на мировых рынках факторинга?

P.X.: Если посмотреть на рынки США и Великобритании, мы уже видим замещение традиционных банковских услуг факторингом и инвойс-дискаунтингом и в некоторой степени — asset-based lending, который означает передачу финансирования под залог каких-либо активов. На мой взгляд (и многие эксперты поддерживают эту точку зрения), мы увидим следующее. Пока стоимость авансовых платежей в факторинге последние двадцать лет падала, факторинг проникал в эту нишу. Появляется больше денег в виде оборотных средств, получаемых посредством факторинга, инвойс-дискаунтинга и asset-based lending в Великобритании и США, чем в виде овердрафтов. Мне кажется, что эта тенденция сохранится. Использование этого продукта будет освоено крупными компаниями, в том числе международными.

BG: Какие проблемы вы видите на российском рынке сегодня?

P.X.: Это относительно новый рынок. Он еще не достиг единообразия, существующего на других рынках. Думаю, что на сегодняшний момент факторинг в России включает большую долю соглашений из разряда инвойс-дискаунтинга. То же самое, кстати, происходило и в Великобритании в период эволюции рынка.

BG: В какой момент?

P.X.: В 1960-х и 1970-х годах.

BG: То есть российский рынок пока лет на тридцать отстает?

P.X.: Пока да. Но я думаю, что эволюционный период в России будет достаточно быстрым. Поскольку местные рынки сейчас развиваются быстрее, потому что у них есть доступ к новым технологиям, к поддержке со стороны иностранных консультантов.

АНГЛИЙСКИЙ СЛЕД

BG: В чем специфика развития факторинга на Западе?

P.X.: У каждой страны свои особенности, которые определяют в первую очередь уровень экономики. В Великобритании факторинг появился примерно в 1963 году. Чуть ранее он возник в США. Финансовые компании, предоставлявшие краткосрочные кредиты, заинтересовались факторингом. То есть изначально это был бизнес, независимый от банков. Однако на протяжении 1960-х банки стали приобретать факторинговые компании. К концу 1970-х годов факторинговый бизнес более или менее формализовался — в том, как он предоставлял свои услуги и какую использовал методологию. Следующим этапом ста-

РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ — ВАЖНЕЙШИЙ ВОПРОС В ЛЮБОМ ДЕНЕЖНОМ ЗАЙМЕ. ВЕДЬ ДАТЬ ЛЮДЯМ ДЕНЬГИ В ДОЛГ ОЧЕНЬ ЛЕГКО, А ВОТ ПОЛУЧИТЬ ИХ НАЗАД НЕ ПРОСТО. РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ ПОЗВОЛЯЕТ ФАКТОРУ ДАТЬ ДЕНЬГИ В ДОЛГ, ПОМОЧЬ ЗАРАБОТАТЬ, ПОЛУЧИТЬ ДОЛГ — И СДЕЛАТЬ ЭТО БЕЗОПАСНО



КОНКУРЕНТЫ



ГРИГОРИЙ СОБЕНЧЕВ

ло появление инвойс-дискаунтинга (финансирование под уступку дебиторской задолженности. — BG).

BG: Насколько популярен инвойс-дискаунтинг сегодня?

P.X.: В Англии рынок факторинга больше всего прогрессирует инвойс-дискаунтинг. Вообще в отрасли сейчас набирала популярность, особенно среди крупных компаний. И это происходило на протяжении 1980-х, 1990-х и вплоть до сегодняшнего дня. Если вы взглянете на статистические данные по британскому рынку, то увидите, что в Великобритании около 80% компаний в отрасли — это чисто факторинговые компании, но с точки зрения объема переданных реальных денег, эти 80% чаще используют инвойс-дискаунтинг. Вообще в отрасли сейчас наблюдается интересная тенденция — увеличение сумм сделки. В последнее десятилетие, это было €10 млн и в редких случаях €50 млн. Сегодня мы переходим к таким крупным суммам, как €100, 150 и 200 млн — все с использованием инвойс-дискаунтинга.

BG: Почему так происходит?

P.X.: На мой взгляд, на то две причины. Во-первых, широкое принятие рынком этого продукта. Инвойс-дискаунтинг в некотором смысле менее навязчив, потому что он не вторгается в отношения продавца и клиента. Он носит конфиденциальный характер. И, во-вторых, рынок и отрасль хорошо продвигают себя как инструмент не только для обеспечения более краткосрочного финансирования, но и для создания оборотного капитала для проведения различных транзакций. Эта тенденция наблюдалась сравнительно недавно, в первую очередь в связи с процессом концентрации рынков капитала.

ФАКТОР В ЗАКОНЕ

Степень востребованности того или иного вида факторинга в разных странах напрямую зависит от действующих законодательных мер и традиций проведения коммерческих сделок.

В Германии, Франции и Италии преобладает безрегресный факторинг, что связано с порядком лицензирования: например, в Германии разрешение оказывать услуги регрессного

факторинга выдается вместе с банковской лицензией. Динамичный рост рынка внутреннего факторинга в Великобритании во многом обеспечивается достаточно лояльным законодательством. Закон освобождает факторинговые компании от лицензирования их деятельности: Факторы приравниваются к хозяйствующим субъектам и действуют в рамках гражданского законодательства. Что касается

ХАРАКТЕР РИСКА

BG: Многие эксперты считают, что важной проблемой российского факторинга является низкий уровень риск-менеджмента. Как вы считаете, на нынешнем этапе он необходим?

P.X.: Риск-менеджмент — один из важнейших вопросов в любом денежном займе. Ведь дать людям деньги в долг очень легко, а вот получить их назад не так просто. Риск-менеджмент позволяет Фактору давать деньги в долг, помочь заработать, получить долг — и сделать это безопасно. В факторинге отношения между Фактором и продавцом строятся на доверии. Доверие присутствует на всех этапах: в отношении передачи Фактору реальных, а не фиктивных поставок, в отношении того, заплатят продавцу его дебиторы или нет, вернутся ли деньги, полученные от дебитора, факторинговой компании.

BG: Откуда берется столько доверия в этих отношениях?

P.X.: Существует такая точка зрения: если взять 100% населения, то 20% — честные, 20% — нечестные, а 60% колеблются, то есть бывают ситуационно честными. Риск-менеджмент, таким образом, требуется для 20% нечестных и 60% не совсем честных, поскольку честность иногда меняется в зависимости от обстоятельств. Если посмотреть на потери и на реальные риски, связанные с деятельностью компаний, то издержки в факторинговой отрасли здесь самые высокие. Мы здесь снова возвращаемся к идее доверия, обратной стороной которого является мошенничество. Факторам необходимо понимать, что мошенничество — вполне реальная угроза факторингу, как реальные огромные потери, возникающие в результате мошенничества. Застраховаться от мошенничества невозможно. Так же происходит на всех рынках.

BG: Как возникает мошенничество?

P.X.: Секрет в том, что мошеннические действия носят производственный характер. То есть если в работе присутствуют некие системные вещи, процедуры, которые могут сподвигнуть человека на обман, то рано или поздно это произойдет. А когда речь идет о деньгах, такой риск особенно высок. Поэтому в отношении мошенничества важно обнаружить его на ранней стадии и выправить ситуацию.

BG: Если компания подозревает, что клиент ее обманывает, как ей поступить? В какой момент обращаться к специалистам в области риск-менеджмента?

P.X.: Риск-менеджмент включает в себя идентификацию рисков и управление ими. Вы ведь не можете управлять рисками, пока вы их не опознали. Поэтому во всех организациях нужна культура риск-менеджмента, строящаяся на основе рисков, с которыми они сталкиваются. Должен быть риск-менеджмент в отношении тех рабочих процедур и процессов, которые имеются в той или иной компании, так чтобы сопутствующие им риски можно было бы идентифицировать и снизить на ранней стадии. Если взять специфический риск, связанный с мошенничеством, то его обнаружение на первых порах просто жизненно важно. На практике потери факторинговых

банков, страховых компаний и других финансовых организаций, участвующих в факторинговых сделках, то они действуют на основании уже имеющихся разрешений на проведение различных операций. Немецкое законодательство рассматривает факторинг как торговую, а не кредитную операцию — как сделку купли-продажи долговых обязательств, возникающих при обращении товаров или оказании

услуг. Деятельность компаний-факторов никак не регулируется, однако на банки, осуществляющие факторинговые операции, распространяется действие статей 18 (о документах, являющихся основанием для предоставления кредита) и 19 (о порядке выдачи кредита) кредитного законодательства ФРГ. Доля факторинга в ВВП страны составляет около 3%. Во Франции факторинговая деятельность регулируется спе-

компаний от мошенничества растут в геометрической прогрессии и могут обойтись в миллионы евро.

BG: Как компании приходят к пониманию того, что риск-менеджмент абсолютно необходим?

P.X.: Мне кажется, что в Великобритании это случилось в тот момент, когда новые технологии проникли в факторинговую отрасль и стали неотъемлемой частью услуг продавцов и самих Факторов. Возникла большая потребность в более совершенном риск-менеджменте. Если раньше компания должна была по сути вручную выписывать все бумаги, подписывать счета и т. д., то теперь процессы стали автоматизированными. Технологии усложнили сам процесс факторинговой сделки и как следствие позволили дольше скрывать мошеннические действия. Вместе с тем вместе с появлением технологий совершенствовалась техника мониторинга и управления рисками, например, в области кредитного андеррайтинга, аудиторской проверки. По мере того как подверженность рискам в факторинге возрастала, игроки тоже стали более искушенными. Таким образом, увеличилась потребность в проверке финансовой информации. Иными словами, продукты риск-менеджмента развивались параллельно с самим рынком факторинга.

ПЕРВЫЕ ШАГИ

BG: В чем же тогда проблема российского рынка?

P.X.: Проблема здесь, на мой взгляд, коренится в специфике российского рынка факторинга, поскольку он сейчас находится на начальной стадии. Факторинговым компаниям придется немалою научиться. А учеба иногда бывает болезненным опытом.

BG: Как вы думаете, на российском рынке доверие будут больше вызывать банки или факторинговые компании?

P.X.: Все зависит от того, как воспринимаются банки. Они хорошо воспринимаются?

BG: В целом, да. Но по-разному.

P.X.: Вы знаете, мне кажется, многое зависит от желания клиента в будущем. Иногда клиент больше захочет быть с банком, потому что у банка больший престиж, и он будет чувствовать себя с ним более защищенно. А иногда независимый Фактор способен быть более гибким, чем банк, предлагать лучшие решения. И это вопрос того, что покупатель выберет. В Великобритании мы полагаем, что и банки, и независимые факторинговые компании стараются, однако банки уступают независимым Факторам. Четыре крупных независимых факторинговых компании представляют примерно около 60% всего рынка. Что касается России, то ближайшим этапом развития рынка факторинга станет появление новых Факторов и затем со временем — образование институтов, что является естественным процессом на других рынках. Институты начинают предлагать более мейнстримовый продукт. Далее наступает консолидация. Так нормальный рынок функционирует.

В целом, я не вижу никаких непреодолимых препятствий на пути развития российского рынка.

Беседовала **ОЛЬГА ХВОСТУНОВА**

циальным департаментом Центрального банка, который осуществляет надзор за компаниями-факторами, но не за банками. В Италии нет подобного надзорного органа, но есть ряд требований, которым Факторы обязаны отвечать, например, их минимальный уставный капитал должен в 10 раз превышать сумму капитала, предусмотренную законодательством для компаний другого профиля.

Специфика факторингового рынка США заключается в том, что на нем преобладают небольшие региональные и местные игроки. Кроме того, США — единственная страна мира, где не только не запрещается, но даже поощряется практика, когда один клиент пользуется услугами нескольких Факторов.

ДИАНА РОССОХОВАТСКАЯ