

# ИСКУШЕНИЕ КЛИЕНТА

НЕ СУЩЕСТВУЕТ ТИПИЧНЫХ СЛУЧАЕВ МОШЕННИЧЕСТВА, ЕСТЬ ТИПИЧНЫЕ ПРИЕМЫ ИХ ВЫЯВЛЕНИЯ. ПОЭТОМУ ХОРОШИЙ РИСК-МЕНЕДЖЕР, КОТОРЫЙ СУМЕЕТ ДОГАДАТЬСЯ, КАКИМ ОБРАЗОМ ЕГО КОМПАНИЮ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ЗАЕМЩИКИ ОБМАНУТ В СЛЕДУЮЩИЙ РАЗ, СТАНОВИТСЯ ЗАЛОГОМ УСПЕХА КОМПАНИИ-ФАКТОРА. И ЭТО ОДНА ИЗ НАИБОЛЕЕ ТВОРЧЕСКИХ СТОРОН ФАКТОРИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

МАРИНА ЧЕРНЫШЕВА, ИРИНА ВЕЛИЕВА, «ЭКСПЕРТ РА»

**УСКОЛЬЗАЮЩИЕ РИСКИ** Факторинговые компании и банки отводят риск-менеджменту второе по важности (после IT-системы) место среди параметров, определяющих успех на рынке факторинга. Деятельность любого финансового института состоит в том, чтобы при- нимать на себя риски и грамотно управлять ими.

Банки и компании, занимающиеся предоставлением финансирования, в частности и факторингом, имеют дело с кредитными рисками, то есть с рисками неплатежей со стороны своих заемщиков.

Однако здесь и обнаруживается важное различие между кредитованием и факторингом — в последнем случае опасаться стоит не столько неплатежеспособности дебито- ров, сколько мошеннических действий со стороны клиентов.

«На протяжении всей истории существования факто- ринга во всех странах наибольшие убытки Факторы терпе- ли не от реализации кредитного риска, то есть риска, кото- рым управляют сегодня Факторы, а от мошенничества кли- ентов, то есть риска, который большинством российских Факторов практически не учитывается», — отмечает Антон Мусатов, заместитель председателя правления банка НФК.

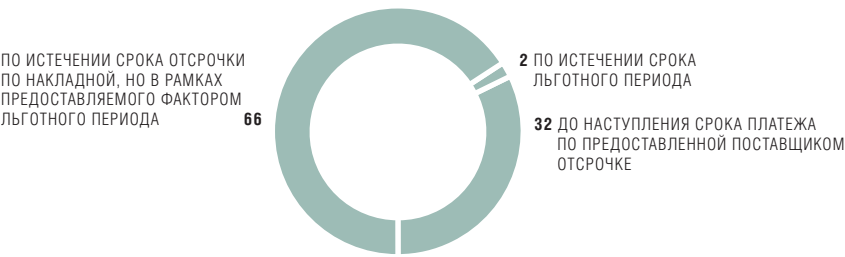
Согласно исследованию «Эксперт РА», потери россий- ских Факторов от мошенничества пока невелики: в 2007 го- ду у компаний, которые согласились раскрыть эту инфор- мацию (18 из 31 участника исследования), потери соста- вили не более 4 млн руб. Но это отнюдь не значит, что та- кого мошенничества в России пока нет и что в дебиторской задолженности, финансируемой российскими Фактора- ми, отсутствуют так называемые воздушные поставки. Просто специфика мошенничества при факторинге тако- ва, что обман может длиться годами, а Фактор, оцениваю- щий свой риск по формальным признакам как кредитный, будет лишь радоваться растущим оборотам, дисципли- нированности дебиторов и приверженности клиентов.

«У нас был один такой случай, который произошел до- статочно давно, когда один из наших клиентов подделал документы, подтверждающие наличие у него права требо- вания, а именно — документы об отгрузке, — рассказы- вает Дмитрий Пятаков, генеральный директор МФК «Траст» об опыте своей компании по выявлению мошенничества. — Мы выявили обман в процессе управления дебиторской задолженностью, достаточно оперативно отреагировали, обратились в органы внутренних дел. В итоге человек был осужден на длительный срок лишения свободы, а мы про- должаем получать отработываемые им деньги. Это очень неприятная ситуация, хотя бы потому, что человека жалко. Но наша принципиальная позиция состоит в том, чтобы лю- ди, которые потенциально могли бы пойти на мошенниче- ство, увидели возможные последствия таких правонаруе- ных действий и не допускали возникновения аналогичных ситуаций, а в своей работе придерживались исключитель- но честного ведения бизнеса с Фактором».

На более зрелых рынках факторинговое мошенни- чество является гораздо более распространенным и мо- жет приводить даже к банкротству компании. Так, в Анг-



АНТОН МУСАТОВ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ НФК ПОКАЗЫВАЕТ ДАЛЕКО НЕ ПОЛНУЮ ПОДБОРКУ ОПИСАНИЙ ТИПИЧНЫХ СЛУЧАЕВ МОШЕННИЧЕСТВА НА ФАКТОРИНГОВОМ РЫНКЕ



ПЛАТЕЖИ ПО ОСНОВНОМУ ОБЪЕМУ УСТУПЛЕННЫХ ФАКТОРАМ ДЕНЕЖНЫХ ТРЕБОВАНИЙ, ПОСТУПАВШИХ ПО ИСТЕЧЕНИИ СРОКА ОТСРОЧКИ ПО НАКЛАДНОЙ, НО В РАМКАХ ЛЬГОТНОГО ПЕРИОДА В 2007 ГОДУ (%) ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».

лии в 2006 году было обнаружено мошенничество по клиенту более чем на \$12 млн. Поставщик-мошенник обслуживался у Фактора четыре года, стал лучшим его клиентом, которым Фактор гордился. Это была группа, состоящая из шести компаний, из которых, как позже вы- яснилось, реально функционировали только две, и лишь 30% уступаемой Фактору дебиторской задолженности были реальной. Даже на рынке Англии, который счита- ется очень прогрессивным с точки зрения понимания факторинговых рисков, оказалось возможным столь крупное мошенничество.

Причина недостаточного внимания Факторов к рискам мошенничества заключается не только в том, что мошен- ников на российском рынке пока немного, но и в том, что обнаружить их без применения специальных методов практически невозможно. Так, чтобы избежать лишних проверок, мошеннику очень важно не привлекать внима- ние Факторов — именно поэтому у него, как правило, не бывает просрочек. Согласно этой логике, отсутствие про- срочек может рассматриваться как один из признаков мо- шеннических действий со стороны клиентов и дебиторов.

## САМЫЕ РАСПРОСТРАНЕННЫЕ ТИПЫ МОШЕННИКОВ НА ФАКТОРИНГОВОМ РЫНКЕ

1. Индивидуальные предпри- ниматели, которые начинают заниматься мошенническими операциями для того, чтобы спасти свой вполне законный бизнес, переходя от реальных к «воздушным» поставкам.
2. «Профессиональные моше- нники», для которых фиктивные операции на рынке факторинга

Ведь на факторинговом рынке, в отличие от банковского, просрочка скорее правило, чем исключение. Так, почти две трети от общего объема денежных требований, уступлен- ных Факторам в 2007 году, поступали по истечении срока отсрочки по накладной, но в рамках предоставляемого Фактором льготного периода (график).

**НАЙТИ И ОБЕЗВРЕДИТЬ** «На мой взгляд, пред- ставление о том, что есть типичные случаи мошенничест- ва, очень опасно, — предостерегает Михаил Тревиш, председатель правления банка НФК. — Существуют ти- пичные выявленные случаи мошенничества. Это одна из наиболее творческих сторон факторинговой деятельности — догадаться, каким образом вас могут обмануть в сле- дующий раз».

Один из таких «типично выявленных» случаев — ус- тупка Фактору фиктивных накладных без ведома деби- торов. В этой ситуации оплата за дебитора производит- ся напрямую поставщиком или через третьих лиц под предлогом возвратов или взаимозачетов. Не все Факто- ры уделяют должное внимание тому, что платеж пришел

составляют лишь часть всех осуществляемых фиктивных операций.

3. «Связанная цепочка» фик- тивных компаний, чья деятель- ность направлена исключи- тельно на обман финансовых посредников, с которыми они работают (наиболее опасные случаи).
4. «Серийные убийцы», то есть компании, которым удается найти слабые места в системе риск-менеджмента Факторов и

использовать эти слабые места для того, чтобы осуществлять мошеннические операции (наи- более активно развивающийся сегмент мошенничества на зре- лых факторинговых рынках).

не от дебитора. «Клиент начал «рисовать» накладные по давним действующим дебиторам: он действительно нап- равляет дебитору некоторый объем поставок, но отдель- ные накладные «подбрасывает сверху». При этом клиент платит сам, объясняя Фактору, что был возврат товара», — говорит Александр Морозов, начальник управления факторинга ОАО «Банк „Петрокоммерц“». «Если мы ви- дим попытку мошенничества, мы моментально на это ре- агируем, и с большинством из таких клиентов пытаемся расстаться после первой же такой попытки», — заклю- чает господин Морозов.

По аналогичной схеме Фактору могут быть уступле- ны накладные по поставкам к несуществующим дебито- рам или к дебиторам, фактически не осуществляющим хозяйственной деятельности, но существующим для проведения обозначенных махинаций. Еще один тип мо- шенничества — использование подставных дебиторов, возможно аффилированных с клиентом или мотивиро- ванных им, и накладных по несуществующим поставкам. Иногда клиенты пытаются получить у Фактора финанси- рование по уже оплаченным накладным или вторично ус- тупить накладную, по которой уже получено финанси- рование от другого Фактора.

Подчеркнем, что это только наиболее распространен- ные из выявленных случаев мошенничества. Но следует помнить, что невыявленные — не значит несуществую- щие. В компании PriceWaterhouseCoopers мошенников предлагают классифицировать не только по кейсам, но и по тому, какие компании могут быть склонны к осуществ- лению фиктивных операций.

Что же остается делать Факторам, когда мошенники хитры, изобретательны и зачастую способны усыпить бдительность факторинговых риск-менеджеров? Совет один — быть внимательными и гибкими, постоянно адаптируя систему управления рисками в соответствии со вновь выявленными типичными случаями мошенни- чества. Ведь пренебрежением к отдельным составляю- щим факторингового риск-менеджмента многие Факто- ры сами искушают клиентов. Пока Фактор обращает вни- мание только лишь на появление просрочки, «пузырь» может раздуться сколь угодно долго или как минимум до какого-либо существенного изменения условий ве- дения этого бизнеса.

«В этой связи нам хотелось бы обратиться к коллегам, прежде всего к начинающим Факторам, с просьбой не гнаться за сиюминутной выгодой, привлекая на обслужи- вание непроверенных и нечистых на руку клиентов. У оте- чественного рынка колоссальные перспективы, которые не стоит ставить под сомнение непродуманными действия- ми», — резюмирует Григорий Карповский, председатель правления ФК «Еврокоммерц».

Для того чтобы рост рынка был качественным, а слово «factoring» через несколько лет не вызывало у инвесторов реакцию, схожую с той, которую вызывает сегодня слово «mortgage», необходимо уже сейчас понимать не только важность недопущения серьезных просрочек, но и необ- ходимость отслеживания операционных рисков, в част- ности, мошеннических действий. ■

## ОТСУТСТВИЕ ПРОСРОЧЕК МОЖЕТ РАССМАТРИВАТЬСЯ КАК ОДИН ИЗ ПРИЗНАКОВ МОШЕННИЧЕСКИХ ДЕЙСТВИЙ СО СТОРОНЫ КЛИЕНТОВ И ДЕБИТОРОВ. ВЕДЬ НА ФАКТОРИНГОВОМ РЫНКЕ, В ОТЛИЧИЕ ОТ БАНКОВСКОГО, ПРОСРОЧКА СКОРЕЕ ПРАВИЛО, ЧЕМ ИСКЛЮЧЕНИЕ

| ВАЖНЕЙШИЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ УСПЕХА НА РЫНКЕ ФАКТОРИНГА, ПО МНЕНИЮ ЕГО УЧАСТНИКОВ                                                                                                                                                                        |         |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|
| УСЛОВИЯ РОСТА                                                                                                                                                                                                                                      | ДОЛЯ, % |
| КАЧЕСТВЕННОЕ IT-ОБЕСПЕЧЕНИЕ                                                                                                                                                                                                                        | 77,78%  |
| ЭФФЕКТИВНЫЙ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ                                                                                                                                                                                                                        | 62,96%  |
| ГРАМОТНЫЙ ПЕРСОНАЛ (МЕНЕДЖЕРЫ ПО ПРОДАЖАМ)                                                                                                                                                                                                         | 55,56%  |
| НАЛИЧИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ СЕТИ                                                                                                                                                                                                                          | 48,15%  |
| ОПЫТ РАБОТЫ НА РЫНКЕ                                                                                                                                                                                                                               | 40,74%  |
| НИЗКИЕ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ                                                                                                                                                                                                                           | 33,33%  |
| АГРЕССИВНЫЙ МАРКЕТИНГ                                                                                                                                                                                                                              | 11,11%  |
| ДРУГОЕ                                                                                                                                                                                                                                             | 7,41%   |
| * ИЗ ПРЕДСТАВЛЕННЫХ ВАРИАНТОВ БЫЛО ПРЕДЛОЖЕНО ВЫБРАТЬ ЛИШЬ 3 ОТВЕТА; ОТДЕЛЬНЫМИ ФАКТОРАМИ БЫЛО УКАЗАНО БОЛЕЕ 3 ВАРИАНТОВ. ПРИ ПОДСЧЕТЕ ГОЛОСОВ ВСЕ ОТМЕЧЕННЫЕ РЕСПОНДЕНТАМИ ВАРИАНТЫ БЫЛИ ЗАЧЕНЫ. ИСТОЧНИК: АНКЕТЫ ФАКТОРОВ, РАСЧЕТЫ «ЭКСПЕРТ РА». |         |

## ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА