

Генеральный директор факторинговой компании «ЮниФактор», к.э.н., доцент Финансового университета при Правительстве РФ Илья Покаместов ответил на вопросы Павла Самиева, генерального директора компании «БизнесДром» и управляющего директора НРА, о регулировании, риск-менеджменте, подборе кадров и новых технологиях на рынке факторинга.



Павел Самиев: Илья, приветствую! Рынок факторинга начинает снова показывать высокие темпы роста. При этом многие участники рынка высказывают опасения, что, как только начинается какое-то оживление и разворот от стагнации, тут же ослабляются требования риск-менеджмента и начинаются попытки быстро захватить долю рынка. Риск-аппетиты растут, а маркетинг начинает превалировать над риск-менеджментом. Видишь ли ты в этом угрозу для рынка? Как ограничить аппетиты участников рынка?

Илья Покаместов: Здравствуйте! На мой взгляд, тут дело не в рынке факторинга. Это на любом рынке правильно с точки зрения риск-менеджмента. Это вопрос ответственности. Например, у меня есть четкое осознание, что этой компанией руковожу и владею я, значит, и субсидиарная ответственность тоже моя. Если мы рассматриваем организации на финансовом рынке, где ответственность групповая, то очень часто сталкиваемся с тем, что за проблемы в компании некому отвечать. Должна быть система независимого андеррайтинга, система контроля. Только, когда ты что-то собираешься контролировать, надо понимать, что ты контролируешь, собственно говоря. Это понимание тоже не всегда присутствует. Когда ты первый раз в жизни общаешься с девушкой, ты не можешь понять, правильная эта девушка или нет. Также и в финансах. Если ты в первый раз совершаешь сделку, то ты не можешь понять, правильная эта сделка или нет. А если ты таких сделок сделал 1000, то тебе внутренний голос уже

подскажет: сюда иди, а сюда не ходи.



Павел Самиев: Важным моментом тут является и квалификация персонала, причем не только риск-менеджеров. Нужно не только опираться на опыт сотрудника, но и внедрять систему оценки, которая действительно будет работать, а не существовать в формальном виде. Как происходит оценка квалификации персонала?

Илья Покаместов: Формальная сертификация ничего не дает. Дает сочетание формальной сертификации с опытом и с уровнем доверия руководителя этого бизнеса или бенефициара к сотрудникам. И сформировать команду на данный момент, как это ни странно, чрезвычайно сложно. Я думаю, что не только на факторинговом рынке, но и на банковском тоже. Суть в том, что к тебе приходит клиент и говорит: «Решите, пожалуйста, проблему моего финансового цикла». Зачастую встречаешь банкиров, которые о финансовом цикле предприятия ничего вообще не знают. Можно встретить банкира, который находится на высоком уровне, но не представляет, что у банка, оказывается, есть внебалансовые счета, и не знает, зачем они нужны. А это все непосредственно связано с риск-менеджментом. Что касается сертификации, то мы на нашем рынке имеем возможность сертифицировать специалистов по зарубежным методикам, но, безусловно, у нас есть российская специфика и нет сертифицирующих органов, а обучением на нашем рынке по факту занимается только компания «Факторинг ПРО».

Павел Самиев: По поводу кадров, конечно, есть еще другое соображение, что в перспективе, в том числе с развитием digital, многие функции будут заменены практически полностью искусственным интеллектом. Кто-то к этому скептически относится, кто-то считает, что так и будет.

Илья Покаместов: Наверное, так и будет.

Павел Самиев: В факторинге что можно искусственным интеллектом заменить?

Илья Покаместов: Можно заменить управление дебиторской задолженностью, службы клиентского обслуживания. Так или иначе, можно заменить продавца. Но вот парня с интуицией и опытом, я думаю, заменить нельзя, он все равно должен быть. Мой опыт общения с банковским искусственным интеллектом в области Федерального закона № 115-ФЗ говорит о том, что это неэффективно, потому что часто перекручено. При определенном навыке и при нескольких отклоненных или заблокированных транзакциях можно понять, как этот интеллект обходить. Кто-то думает, что придут компьютеры, и люди вообще будут не нужны. Да, компьютер помогает, но я не вижу, чтобы в магазинах стало меньше shop-assistance. Конечно, транзакционные косты будут снижаться за счет цифровых вещей, но полностью исключить участие человека нельзя.

Павел Самиев: Почему электронный факторинг и факторинг при госзаказе могут оказать большое влияние на рынок?

Илья Покаместов: Начну с темы электронного факторинга. Инвесторы, которые только начинают свою работу на нашем рынке, в восьмидесяти процентах случаев ставят вопросы о безбумажной технологии. Тут мы должны идти рука об руку с политикой нашего государства, потому что неконтролируемый блокчейн может представлять определенную угрозу для экономической стабильности и национальной безопасности. Поэтому нам нужно понять, как применять эти технологии правильно и безопасно. Что касается второго вопроса, относительно госфакторинга, с середины 2018 года ограничения по уступкам при госзакупках должны быть сняты, и мы уже сейчас видим первые пилотные сделки факторов с государственными поставщиками и дебиторами. Радует, что здесь первую скрипку играют не только факторы с госучастием, точнее с участием государственных банков, но и коммерческие факторы, которые примериваются к этому рынку. Мы считаем, что места на рынке госфакторинга хватит всем. Другой вопрос: хватит ли всем технологий, надежности и стабильности функционирования, чтобы этот поток обслуживать?

Павел Самиев: Вопрос надежности и стабильности напрямую зависит от потенциального регулирования факторинга. Лизинговый рынок сейчас рассматривается как ближайший пример внедрения регулирования. Полезен ли для развития

финансового рынка тот факт, что все его сегменты будут регулироваться?

Илья Покаместов: Очень актуальный вопрос. На днях у нас была встреча с коллегами из лизинга при поддержке «Опоры России». Я им сказал, что мы смотрим на них, как на старшего брата, и хотим отметить для себя ключевые моменты при диалоге с Банком России. Мы действительно хотим с ними очень тесно взаимодействовать, потому что в их рассказах можно заменить слово «лизинг» термином «факторинг», и все это будет актуально для нашего рынка. Главное наше пожелание в вопросе регулирования: хотелось бы, чтобы рынок слушали, перед тем как ему что-то предложить. Я не говорю здесь о саморегулировании, я в него почему-то не верю. Мне кажется, мы по ментальности не готовы к саморегулированию; возможно, я ошибаюсь.

Павел Самиев: Последний вопрос — о потенциальных отраслях. Есть понятие факторабельной отрасли, которая пока еще не охвачена по каким-то причинам?

Илья Покаместов: Я сейчас фанатею от перевозок. Там интересная бизнес-модель. Она выглядит рискованно, потому что у перевозчиков сейчас вообще своего ничего нет. Но вот в цифровом мире есть добавленная стоимость, умение организовать логистику так, чтобы, не имея основных средств, зарабатывать деньги. Более того, мы видим, что платят комиссию не по самой низкой ставке. И тут, опять же, вопрос новых технологий, того же блокчейна, Big Data. Они лежат на поверхности. На Западе лизинг часто сочетается с факторингом, как и факторинг с лизингом. Например, британцы очень любят сочетать логистические и факторинговые сервисы в разных вариациях. Коллеги все ждут иностранцев, которые с 2006 года успели прийти на наш рынок и уйти с него, а те, кто остались, на иностранцев уже не очень похожи. Я жду прихода новых типов факторинговых компаний, которые сочетают факторинг с другими бизнес-линиями и которые сочетают разные типы инвесторов. В связи с нестабильной макроэкономикой это процесс медленный, но я вижу, что он идет. Пока — с точки зрения типа инвесторов, которые вкладывают в развитие. Сейчас это уже не только банки, но и частные инвесторы. В данном направлении есть позитивное движение вперед.