

Илья Покаместов, генеральный директор факторинговой компании «ЮниФактор» и Павел Самиев, генеральный директор БизнесДром, управляющий директор НРА, обсудили вопросы регулирования рынка факторинга, а также риск-менеджмент, подбор кадров и новые технологии.

- Илья, рынок факторинга начинает снова показывать высокие темпы роста. При этом многие его участники 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?

- На мой взгляд, тут вообще 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 берем организации на финрынке, где ответственность групповая, то очень часто мы сталкиваемся с тем, что за проблемы в компании некому отвечать. Должна быть система независимого андеррайтинга конечно же, система контроля. Только надо понимать, когда ты что-то собираешься контролировать, что ты контролируешь, собственно говоря. Это понимание тоже не всегда присутствует. Когда ты первый раз общаешься в жизни с девушкой, ты не можешь понять, правильная это девушка или нет. Также и в финансах. Если ты в первый раз делаешь сделку, то ты не можешь понять, правильная это сделка или нет. А если ты таких сделок сделал 1000, то тебе внутренний голос уже подскажет, что сюда иди, а сюда не ходи.

- Еще важным моментом тут является квалификация персонала и не только риск-менеджеров. Опирается нужно не только на опыт сотрудника, но и внедрять систему оценки, которая действительно будет работать, а не существовать в формальном виде. Как происходит оценка квалификации персонала?

- Да, конечно. Формальная сертификация ничего не даёт. Даёт сочетание формальной сертификации с опытом и с тем уровнем доверия, который руководитель этого бизнеса или бенефициар имеет к сотрудникам. И сформировать команду на данный момент, как это не покажется странным, категорически сложно. Я думаю, что не только на факторинговом рынке, но и на банковском тоже. Но суть в том, что тебе приходит клиент и говорит: «Давайте, решите, пожалуйста, проблему моего финансового цикла». А, зачастую, встречаешь банкиров, которые о финансовом цикле предприятия ничего вообще не представляют. Можно часто встретить банкира, который находится на высоком уровне, но не представляет, что у банка, оказывается, есть внебалансовые счета и 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 у нас нет сертифицирующих органов. А обучением на нашем рынке по факту занимается только компания «Факторинг ПРО».

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

- Наверное, так и будет.

- В факторинге, что можно искусственным интеллектом заменить?

- Можно заменить управление дебиторской задолженностью, можно заменить службы клиентского обслуживания. Так или иначе, можно заменить продавца. Но вот этого парня с интуицией и с опытом, я думаю, заменить нельзя, он всё равно должен быть. Потому что мой опыт общения с банковским искусственным интеллектом в области 115-ФЗ говорит о том, что это не эффективно, потому что часто перекручено. При определенном навыке и при нескольких транзакциях, которые были отклонены или заблокированы, 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 costs будут снижаться за счёт цифровых вещей, но полностью исключить участие человека нельзя.

- Почему электронный факторинг и факторинг при госзаказе могут оказать

большое влияние на рынок?

- Начну с темы про электронный факторинг. Инвесторы, которые собираются или 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 для национальной безопасности. Поэтому нам нужно для себя 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, соответственно, мы уже сейчас видим первые пилотные сделки, которые делают факторы с государственными поставщиками с дебиторами. Радуется, что здесь первую скрипку играют не только факторы с госучастием или точнее с участием государственных банков, но и коммерческие факторы пытаются примериваться 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.

- Здесь 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?

- 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 старшего брата и хотим отметить для себя ключевые вещи при диалоге с Банком России. Мы действительно хотим с ними очень тесно взаимодействовать, потому что в их рассказах можно заменить слово лизинг на факторинг и все 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 у нас ментальность не готова к саморегулированию. Возможно, я ошибаюсь.

- Последний вопрос про потенциальные отрасли. Есть понятие факторабельной отрасли, которая пока еще не охвачена по каким-то причинам?

- Я сейчас фанатею от перевозок. Там интересная бизнес-модель. Она с одной части выглядит рискованно, потому что у перевозчиков сейчас вообще своего ничего нет. Но вот это в цифровом мире и есть добавленная стоимость, умение организовать так логистику, чтобы, не имея основных средств, зарабатывать деньги. Более того мы же 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 все. 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 уже успели прийти и уйти с нашего рынка, а те кто остался на иностранцев уже не очень похожи. Я жду прихода новых типов факторинговых компаний, которые сочетают факторинг с другими бизнес линиями и, которые сочетают разные типажи инвесторов. Но в связи с нестабильной макроэкономикой этот процесс медленный, но я вижу, что он идет. Пока с точки зрения типа инвесторов, которые вкладывают в это, сейчас это уже не только банки, но и частные инвесторы. В этом направлении есть позитивное движение вперед.

Материал предоставлен порталом finversia.ru

Видео интервью доступно по [ссылке](#)