

РИСК МОШЕННИЧЕСТВА ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ФАКТОРИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

© Пешкова А. А., 2016

Иркутского государственного университета, г. Иркутск

В статье рассматривается риск мошенничества при проведении факторинговых сделок. Данный риск является одним из самых высоких в сфере кредитования. Поскольку факторинговый бизнес является достаточно высокорискованным направлением деятельности для банков, данная тема представляется актуальной. Рассматриваются типичные схемы мошенничества, обращается внимание на моменты, которые могут сигнализировать о том, что присутствует данный риск. Также отмечаются узкие места в системе риск-менеджмента Факторов. Приводятся примеры того, как могут возникать «воздушные поставки» и к чему это может привести.

Ключевые слова: факторинг, риск мошенничества, воздушные поставки, риск-менеджмент, Фактор.

Проблемы российских участников рынка факторинга аналогичны проблемам Факторов зарубежных стран. Факторинговый бизнес является достаточно высокорискованным видом и его успешность напрямую зависит от того насколько качественно и грамотно поставлена система риск-менеджмента.

В мировой практике при работе с контрагентами выделяют 2 риска. Первый — это риск клиента (а именно риск мошенничества) и второй — это риск дебитора (а именно кредитный или риск ликвидности). Риски сопровождают осуществление факторинговой деятельности на всех этапах проводимых сделок. Поэтому уже на

первом этапе Фактору необходимо произвести качественный отбор клиентов с дебиторами. При этом необходимо оценить наличие спроса на продукцию, присутствие сезонных колебаний, каковы перспективы расширения каналов сбыта, есть ли возможность развивать производства, темп роста прибыли, насколько прочные отношения между поставщиком и покупателем и т.д.

На втором этапе, который заключается в сопровождении сделки возникновение рисков в основном зависит от того насколько хорошо налажена база данных и аналитика у Фактора, какое ПО. Ведь с помощью последнего осуществляется мониторинг дебиторской задолженности, лимитов финансирования.

У Факторов система риск-менеджмента основывается на таких принципах, как:

1. всегда должен проводиться анализ финансово-хозяйственной деятельности клиента
2. должна присутствовать оценка платежной дисциплины дебитора
3. обязательно анализируются договора поставок (насколько долгосрочные отношения налажены между поставщиком и покупателем, какие условия сотрудничества и т.д.)
4. также анализируется информация, которая может каким-то образом повлиять на оценку финансового состояния, как клиента, так и его дебиторов (экономическая и т.д.)

Ключевой момент заключается в том, что если финансовую отчетность о результатах деятельности поставщика получить можно, то компания-дебитор не обязана предоставлять свою финансовую отчетность ни компании-поставщику, ни Фактору. Факторинговые компании обычно проводят встречи с дебиторами. Подобная процедура пришла из европейской практики и проводится в основном тогда, когда речь идет о больших лимитах.

Основной проблемой для Факторов — отсутствие накопленной статистики по контрагентам. Поэтому применение скоринговых методик оценки риска становится невозможным. Компания «Еврокоммерц» в течение первых лет своей работы специально обслуживала не свой целевой сегмент (крупные компании). Таким образом, руководство собиралось повысить эффективность процесса накопления статистики и минимизировать риски. Источником основного риска являлся крупный клиент. И уже через него проводился анализ малых, средних поставщиков и их покупателей. Впоследствии формировалась отраслевая статистика. Наличие такой статистики дает возможность держать открытые лимиты финансирования на большую часть целевого сегмента клиентов.

Сущность риск-менеджмента при факторинге в том, что необходимо анализировать не клиента (поставщика), а его дебиторов. Ведь они выплачивают долг Фактору. Прежде чем принять решение брать компанию на финансирование,

необходимо провести анализ ее рыночного положения, проверить аффилированность поставщика с покупателями.

Отлаженная система риск-менеджмента — важный момент. Поскольку риск мошенничества — самый значительный риск в факторинговом бизнесе. Особенно для Факторов, которые работают с сегментом МСБ.

Риск мошенничества может возникать в ситуациях, когда клиенты переуступают права требования к одному дебитору сразу нескольким Факторам. Схема очень тривиальная: компания переуступает права требования нескольким Факторам, после отгружает продукцию дебитору, подписывает несколько уведомлений к Факторам и по всем ним получает финансирование.

Также значителен управленческий риск (директор компании-поставщика, которому очень срочно нужны деньги, позвонит своему покупателю и попросит его заплатить по поставке, а с банком предложит разобраться сам). В результате банк остается с денежным требованием к поставщику. Ведь по идее компания-покупатель исполнила обязательство перед поставщиком (гл. 43 ГК РФ допускает исполнение первоначальному кредитору), поэтому к ней у Фактора претензий быть не может.

В настоящее время существует предположение, что актив большинства лидеров факторинга России — «мыльный пузырь». По той простой причине, что они не обслуживают и не оценивают портфель в разрезе дебиторов, а просто ставят лимит на клиента.

Следует сделать даже уточнение, что «пузырь» может складываться не только из-за отсутствия оценок портфеля в разрезе Дебиторов и переноса внимания на Клиента, а являться скорее результатом идеологического пренебрежения к реальным источникам рисков по факторингу и к необходимым мерам по их минимизации. Ведь и оценки Дебиторов бывают разные, и каждый может вкладывать в это понятие различные смыслы, объем работ и иные конечные цели.

К примеру, с одной стороны, кто-то на рынке может указывать на наличие у него существенной накопленной статистики по Дебиторам, которая, в первую очередь, помогает ему оценивать факторинговый портфель именно с позиции Дебиторов. С другой стороны, реальные риски по такому портфелю, скорее, меньше не становятся в части «пузыря», потому что сама статистика может быть раздута «воздушными» поставками и, как следствие, оценка Дебиторов будет искаженной к их реальным возможностям в «переваривании» товара и к конечному результату оценок этих Дебиторов.

Беда любого банка — сложившийся стереотип оценки риска клиента и неумение работать с дебиторкой. Очень мало Факторов умеет определять «воздушность» поставок. У банка же ко

всему, что касается оценки дебиторов, применяется такой же подход как и оценка клиентов. Использовать банковскую систему риск-менеджмента при факторинге — не самое верное решение. Система риск-менеджмента в факторинге, кардинально отличается от риск-менеджмента в банке. Первая оценивает реальную «пропускную способность» дебитора исходя из возможностей его бизнеса (торговые площади, количество поставщиков и их доли, количество дилеров и т.д. и т.п.), вторая — способность дебитора «выдернуть» из оборота какую-то конкретную сумму для расчетов с поставщиком.

Если банк не хочет создавать другую систему риск-менеджмента, то выходом может служить заключение партнерства с профессиональным Фактором. Деньги — банка, обслуживание, сервис и риск-менеджмент — Фактора.

Иллюстративно можно рассмотреть один из примеров в части применения банковского риск-менеджмента, когда для факторинга он не работает.

Пример. В течение «захода» Клиента на факторинг в универсальном Банке, как правило, происходит следующий стандартный механизм принятия решений и работы:

1. Банк после проверки Клиента со стороны СБ (как правило, без выезда), используя свои передовые банковские технологии «риск-менеджмента от кредитования» и приложении их на факторинг (в основном оценка баланса Клиента), устанавливает на Клиента первоначальный лимит финансирования по факторингу, допустим, лимит Клиента равен 10 млн. руб. (лимит может быть, например — процент от актива (учитывая величину собственного капитала, ликвидность, оборачиваемость, рентабельность и т.п.), или процент от выручки, или процент от собственного капитала (для совсем консервативных)).

2. Далее после заключения Договора факторинга с Клиентом и указания Банка на требование по предоставлению на факторинг от Клиента 3–8 Дебиторов (в зависимости от Банка разные требования по количеству), Клиент предоставляет на проверку и одобрения работы по факторингу данных Дебиторов (заполняя Извещения на Дебиторов).

3. Работа Банка с Дебиторами, как правило, начинается и заканчивается только на первичной «проверке» данных Дебиторов по отсутствию «негатива» (в большей части только проверка со стороны СБ по базам данных на отсутствие криминала (нет выездов и общения с Дебиторами, не готовятся, как правило, какие-либо бизнес-справки по Дебиторам, за исключением, крупных запросов)). Индивидуальные лимиты на Дебиторов на начальном уровне взаимодействия с Клиентом, так же как правило, не ставятся, и Клиент работает в рамках своего лимита в 10 млн. руб.

4. Далее при работе в рамках типичной банковской идеологии, для Банка будет важно в первую очередь отсутствие просрочек и регрессов по Клиенту (просрочки, по мнению Банка — это плохо) и в случае возникновения потенциальных проблем для урегулирования будут звонить и напоминать по оплате именно к Клиенту. Ведь с ним удобнее и привычнее для Банка работать т.к. это полностью ложиться на используемые технологий предоставления кредитов Клиентам.

5. Банку, как правило, затруднительно переключать на СБ или кредитных инспекторов функцию по общению и проведению сверок/верификации или урегулирования задолженности по Дебиторам — это не ложится на используемую кредитную инфраструктуру Банка, а разрабатывать и внедрять иную факторинговую инфраструктуру — дорого.

Когда по Дебиторам дано положительное решение Банка и на Клиента определен лимит, то Клиенту, возможно, использовать одну из следующих схем обмана (мошенничества) Банка и его банковского риск-менеджмента при факторинге (обращаю внимание, ниже указан самый простой и элементарный способ, остальные (которых большинство), намного и намного сложнее):

1.1. При наличии верификации первых поставок со стороны Банка, Клиент предоставляет первые «реальные» накладные (поставки) на финансирование в адрес проверенных Дебиторов. Запрос идет в рамках использования лимита Клиента на 5 млн. руб. из 10 млн. руб. установленных на Клиента.

1.2. Клиент дожидается получения оплаты от Дебиторов на 5 млн. руб. для «закрепления» во мнении Банка впечатления о нормальности деятельности Дебиторов в части оплат и деятельности Клиента. Лимит опять восстанавливается до 10 млн. руб. после погашения первого финансирования.

1.3. Далее, когда верификации не будет, новые накладные (поставки) предоставляются от Клиента в адрес Банка уже «рисованные» (поддельные) т.е. составленные Клиентом без ведома Дебитора (используются за Дебитора его сканированные печати или их отгиски, подделанные подписи Дебитора и т.п.), но на сумму только в 5 млн. руб. из 10 млн. руб. установленных на Клиента.

1.3.1. При отсутствии верификации и сверок вообще в Банке, «рисованные» поставки, могут быть предоставлены Клиентом сразу с первого раза в рамках лимита Клиента из 10 млн. руб., опять же на 5 млн. руб.

1.4. После, когда наступает срок выплаты по первым «рисованным» накладным на 5 млн. руб. (т.е. через например, 30 дней), Клиент предоставляет в Банк новые «рисованные» накладные на следующие 5 млн. руб. со

следующим сроком поставок 30 дней (ведь лимит Банка на Клиента 10 млн. руб.).

1.5. Получив новое второе финансирование по вторым «рисованным» накладным на 5 млн. руб., этими средствами Клиент закрывает предыдущее первое финансирование по первым «рисованным» поставкам на 5 млн. руб. Для обхода банковского риск-менеджмента. Клиент обязательно погашает финансирование по первым фиктивным поставкам до наступления просрочки по оплате. Нет просрочек, нет беспокойства Банка, нет возможных звонков к Дебиторам, нет возможности вскрыть обман.

1.5.1. Закрывать первое финансирование по первым «рисованным» поставкам можно любым способом в зависимости от хитроумности Клиента. Как прямой платеж (т.е. объяснив, что Дебитор ошибся и заплатил не на факторинговый счет, а напрямую к Клиенту) или через подставное третье лицо (с иной конторы Клиента) за Дебитора (объяснив, что это внутренний взаимозачет или платежи деньгами, опять же типа по ошибке). По банковской идеологии риск-менеджмента главное возможное «зло и негатив» — это просрочка и обращают в Банке, как правило, внимание в большей части именно на это, т.к. воспринимают факторинг, как кредит. Источник погашения для Банка не так важен (прямой платеж или третье лицо), хотя это важный индикатор в предотвращении и защите реальных рисков по факторингу.

1.6. Соответственно т.к. первое финансирование по первым «рисованным» поставкам будет погашено Клиентом до наступления просрочки из второго финансирования по вторым «рисованным» поставкам, то Лимит Клиента опять освобождается на 5 млн. руб. (из 10 млн. руб. установленных) и схема возобновляется со стороны Клиента многократно. Т.е. когда нужно будет платить за второе полученное финансирование, далее рисуются третьи поставки и из третьего финансирования погашается второе и т.д. Как правило, Банк не будет обращать внимание на прямые платежи и платежи третьих лиц, ведь для него главное отсутствие просрочки по финансированию и отсутствие регресса.

1.7. Фактически получается, что первые 5 млн. руб. по первым фиктивным поставкам Клиент получает почти навсегда и в постоянное свободное пользование. Эти первые 5 млн. руб. ему не нужно будет возвращать в Банк фактически никогда, пока работает схема «пирамиды» (пузыря), т.к. второй частью лимита Клиента всегда будет погашаться предыдущее финансирование и далее следующее и только из денег Банка. Клиент ничего не будет в это вкладывать.

1.8. В итоге, далее через определенный период времени и рассматривая «великолепную» платежную и кредитную историю Клиента, его Банк увеличит на него сначала лимит с 10 млн. руб.

до 15 млн. руб. (ему же нужен рост бизнеса, выполнение бизнес-плана и т.п.).

1.9. Клиент «растет» и рисует поставки первые на 7.5 млн. руб., далее к сроку погашения, получив вторую часть лимита по вторым поставкам в 7.5 млн. руб. от остатка лимита, гасит предыдущую, освобождая лимит и т.п.

1.10. Итог: по указанной схеме Клиент с лимитом в 10 млн. руб. через 2–3 года (в зависимости от аппетитов Банка и Клиента) может вырасти до 100–150 млн. руб. и уже будет высвобождать для себя на личные цели намного большие суммы.

1.11. Показатели роста факторингового бизнеса у данного Банка будут ежегодно удваиваться (утраиваться) и радовать общественность, т.к. таких Клиентов и с такими (другими) схемами в его портфеле будет значительная часть. Ведь соблазн Клиентов получить «просто так под бумажки много денег» очень велик, как и велик аппетит текущих и новых игроков «урвать свой кусок» на рынке факторинга.

И это только одна и самая простая из схем мошенничества, которые могут применяться в факторинге, и где нужен специализированный риск-менеджмент.

Даже эта якобы простая схема может видоизменяться и усложняться Клиентами, например, следующим образом:

- чередовать с разной интенсивностью реальные и «рисованные» поставки,
- раскидывать «рисованные» поставки по разным Дебиторам,
- «рисовать» поставки в разные сроки (не последовательные и пересекающиеся) и на разные суммы,
- использовать периодически собственные ресурсы Клиента для закрытия «рисованных» поставок досрочно (что бы не вызывать подозрения).
- использование различного размера «рычага» величину свободного лимита) для закрытия предыдущих «рисованных» поставок.

Обнаружить «воздушные поставки» по указанной схеме поможет проведение постоянной верификаций и сверок по Дебиторам Клиента на предмет определения суммы их задолженности перед Фактором (Банком). Если при звонке Дебитору, тот указывает, что по его мнению его задолженность перед Фактором (Банком) существенно меньше, чем профинансировал Фактор (Банк), то это указывает на возможное мошенничество Клиента.

Далее при обнаружении мошенничества, финансирование скорее приостанавливается и Клиент уже не может из очередного нового финансирования погашать предыдущее и тогда те суммы, которые он взял на личные цели, нужно будет возвращать в Банк. Особенность в том, что

факторинг — это не кредит и обеспечения в виде залога активов нет, т.е. взыскать с Клиента нечего, да и с Дебиторов ничего также не получить, т.к. поставки «рисованы» Клиентом и не имеют к Дебиторам отношения. Остается только «уговаривать»/«заставлять» Клиента к возврату, но если Клиент исчезнет, то у Банк останется без обеспечения риск (а то и убыток) на суммы значительно большие, чем первоначальный лимит Клиента в 10 млн. руб.

Следует обратить внимание, что Клиенты решившие воспользоваться данной схемой с «рисованием» или подделкой документов или любой иной схемой мошенничества Клиентов по факторингу, не отдают себе отчета в том, что указанные схемы, классифицируются в 159 ст. УК РФ (мошенничество).

Риск-менеджмент в факторинге работает. Правда, при условии, что оцениваются именно риски факторинга, а не только кредитный риск на клиента. Данная схема не новая, и с разными вариациями используется в вексельных сделках и торговом финансировании. Но почему то российские банки с упорством, достойным лучшего применения, довольно часто замыкают весь риск менеджмент по РВП исключительно на РВПС исходя из позиции ТОЛЬКО одной стороны сделки. Получаемый результат вполне закономерен.

Приведем один пример, возможно поясняющий стремительный рост некоторых специализированных факторинговых компаний с иной точки зрения, чем заявленные этими компаниями уникальные позиции и достижения, исходя из нескольких аспектов, наблюдаемых у данных компаний (из их действий, условий работы, PR и результатов).
Аспекты:

- во-первых, из их главного заблуждения — «защита рисков факторинга в селекции» (хотя на самом деле в мониторинге),
- во-вторых, недостаточного собственного опыта и способности выявления действительных и крупных (катастрофических) источников риска при факторинге, а именно риска мошенничества клиентов (использование верификаций — это чрезмерно мало),
- в-третьих, их заблуждения и переоценки важности собственной внутренней статистики при работе с дебиторами и роли скоринга.

Не касаясь первых двух аспектов и, возвращаясь к тому, что статистка у некоторых участников рынка факторинга может быть «раздута», рассмотрим и дополним аналогом указанного выше первоначального примера. Возможно это объяснит почему используемые сейчас некоторыми методы, так же не работают для факторинга и способствует превалированию (росту) «пузыря» в факторинговых объемах.

После того, как с клиентом МСБ заключили договор в одной из факторинговых компаний (которой необходим стремительный рост бизнеса и которая делает упор в защите рисков на собственно разработанными скоринг и статистику в оценке клиентов и дебиторов), клиент может получить (в зависимости от различных условий) следующее:

1. либо определенный процент финансирования от поставки по каждому одобренному дебитору без «негатива» (например, 20 % от поставки до оплаты первой поставки от дебитора), который будет автоматически расти с 20 % до 90 % по мере роста статистики оплат дебитором и роста его оплаченного лимита.

2. либо автоматический минимальный лимит по каждому одобренному дебитору без «негатива» (например, 1 млн. руб. до оплаты первой поставки от дебитора), который будет автоматически расти соразмерно росту статистики оплат дебитором и роста его оплаченного лимита.

3. либо просто лимит финансирования на клиента (т.е. аналог лимита клиента в Банке, проблемы использования которого описаны выше (в предыдущем примере) и далее рассматриваться и повторяться не будут).

Хотя может показаться, что это разные типы определения лимитов, но зависят они все же от клиента и никаким образом не имеют отношения к одному из видов реального обеспечения риска по факторингу, а именно к проверке и установлению действительной кредитоспособности (платежеспособности) дебитора, которая исходит из размеров его бизнеса и предельной возможности «в переваривании» полученного им товара, а не «надутый клиентами» статистики оплат.

Конечно, некоторые из новоявленных спец. факторинговых компании (в отличие от большинства Банков) все же пытаются защищаться и делать верификацию поставок (определять реальность задолженности), но следует признать, что это всего лишь 10 % от настоящего и эффективного комплексного факторингового риск-менеджмента в международном понимании.

Ведь далее, когда клиент разберется с автоматической методологией установления лимита по скорингу т.е. от положительной статистики оплат со стороны дебиторов/клиента, то ему возможно использовать очередную из схем обмана (мошенничества) для этих некоторых новоявленных спец. факторинговых компании и их квази-факторингового риск-менеджмента под названием — «сговор клиента и дебиторов». Ниже указан, хоть и чуть сложнее, но все же простой и распространенный способ, который на самом деле умело вскрывается при налаженной и комплексной системе факторингового риск-менеджмента, ведь остальные случаи еще сложнее и не «ловятся» скорингом и банковской идеологией (риск-менеджмента):

1. Клиент, учитывая знания о наличии верификации первых и возможно очередных поставок со стороны некоторых новоявленных спец. факторинговых компании, уже не может «просто рисовать (подделывать)» поставки без ведома дебиторов, т.к. это очень легко вскрывается любым нормальным фактором при работе с дебиторами.

2. Следовательно, клиент находит единомышленников среди дебиторов (или сам «создает» их), которые поддерживают его (за возмездную плату или помогают клиенту по незнанию/непониманию) в возможности необоснованного обогащения через одну из факторинговых компаний. Для простоты, примера, возьмем 2 дебиторов, хотя в практике используется большее количество дебиторов для «запутывания следов» случаев мошенничества.

3. Далее клиент без движения товара оформляет первую поставку (либо на 1 млн. руб., либо сразу на 5 млн. руб. по дебитору, участвующему в сговоре), получив по ней печать и подпись, как правило, ген. директора (руководства) сговорившегося дебитора.

4. Обратим внимание на то, что т.к. мошенничество по факторингу уголовно наказуемо, то со стороны дебитора о сговоре знает ограниченное число руководящего состава дебитора и поэтому на накладных будет подпись именно ген. директора или коммерческого директора дебитора (руководства). Поэтому, как правило, если накладные идеально оформлены и подписаны руководством сторон, то это большая вероятность мошенничества.

5. После при формальной верификации поставок со стороны факторинговой компании (как правило, на имя руководства дебитора и по просчитываемому алгоритму для клиента) — сговорившийся дебитор «формально» будет подтверждать якобы получение товара, а факторинговая компания будет считать данную задолженность реальной и обеспеченной. Возможно, даже не догадываться, что в действительности задолженности дебитора нет и это — «воздух».

6. Далее, в рамках «уникальных и собственно разработанных» лимитных скоринговых политик этих факторинговых компаний, клиент по данной «воздушной» поставке получает либо рассчитанный процент финансирования, например 20 %, или автоматический минимальный лимит по дебитору (или наоборот в зависимости от компании).

7. Затем (например, через 30 дней) к необходимой дате платежа по договору поставки по первым «воздушным» поставкам на первого Дебитора и дате возврата финансирования клиентом (до просрочки) происходит следующее. Клиент повторяет схему формирования «воздушных» поставок уже на второго

сговорившегося дебитора (или на того же) на аналогичную сумму или чуть больше и получает такую же сумму нового финансирования от факторинговой компании с очередной новой датой платежа.

8. Когда клиент, получает деньги по «воздушным» поставкам за второго дебитора, то этими средствами закрывает (погашает) финансирование по «воздушным» поставкам по первому дебитору до просрочки по контакту или уже тем более до регресса.

9. Как было указано в первом примере, закрыть первое полученное финансирование по первым «воздушным» поставкам, возможно, любым способом в зависимости от хитроумности клиента (прямой платеж, через подставное третье лицо за дебитора или же отправить деньги через сговорившегося дебитора). Согласно международной практике и опыту Факторов — это все умело вскрывается и выявляется. Однако при условии, что на это обращают внимание и выстраивают под это комплексную систему.

10. Соответственно, т.к. первое финансирование по первым «воздушным» поставкам за первого сговорившегося дебитора будет погашено до наступления просрочки из второго финансирования по «воздушным» поставкам от второго сговорившегося дебитора, то лимит первого сговорившегося дебитора — автоматически будет восстановлен и увеличен. Может быть увеличен сразу, согласно якобы великолепной статистике оплат дебитора, либо постепенно (при повторении схемы перекидывания) и до суммы близкой или выше оплаченного лимита дебитором (т.е. с 20 % до 90 % или с 1 млн. руб. до 5 млн. руб.).

11. Далее схема возобновляется со стороны клиента многократно, т.е., опять же, когда нужно будет платить за второе полученное финансирование от «воздушных» поставок по второму дебитору, далее рисуются новые вторые «воздушные поставки» по первому дебитору и из третьего финансирования погашается второе и т.д.

12. Как правило, некоторые факторинговые компании не будут обращать внимание на прямые платежи и платежи третьих лиц и отсутствие просрочек по дебиторам, ведь для них главное в защите рисков понимание, важности отсутствия просрочки по финансированию и уже тем более отсутствие регресса клиентов. Даже тарифы таких компаний, как правило, настроены таким образом, что бы максимально жестко штрафовать клиентов за просрочки дебиторов после даты платежа по договору поставки, накручивая факторинговые комиссии до 40–50 % годовых.

13. Как и в первом примере, стоит обратить внимание, что фактически же получается, что первое финансирование по первым «воздушным» поставкам первого сговорившегося дебитора на 20 % или 1 млн. руб. (а далее больше по росту

лимитов и росту якобы объемов факторинга) клиент получает почти так же в постоянное свободное пользование. Это финансирование (разницу при росте лимитов и объемов) ему не нужно будет возвращать в факторинговую компанию, пока работает схема «пирамиды» (пузыря), т.к. новыми «воздушными» поставками клиента всегда будет погашаться предыдущее финансирование и далее следующее и только из денег этой факторинговой компании. Клиент сам ничего не будет в это вкладывать, оплата будет производиться только за услуги и факторинговые комиссии.

14. Далее через определенный период времени и рассматривая отличную платежную и кредитную историю, как клиента, так и его дебиторов, факторинговые компании увеличат сначала лимиты в 2 раза, потом в 3 раза и т.д. (поскольку необходим стремительный рост бизнеса, исполнение планов и т. п.)

15. Итог: по указанной схеме клиент, также как и в первом примере, с лимита финансирования 5 млн. руб. через 2–3 года может вырасти до 50–100 млн. руб. и будет безвозмездно забирать себе огромные суммы финансирования до момента «обрушения пирамиды».

Показатели роста факторингового бизнеса у данных некоторых факторинговых компании будут ежегодно не то чтобы удваиваться, а утраиваться, впечатляя общественность (аналитиков, инвесторов, кредиторов, других клиентов), т.к. указанных выше клиентов и с подобными и другими схемами в их портфеле может быть существенная часть и которые будут «гнать» рост объемов факторинга.

Именно поэтому клиентам таких факторинговых компаний, как правило, все равно сколько платить за услуги факторинга (хоть до 40–50 % годовых), потому что платят за это не они, а сами факторинговые компании, предоставляя очередное финансирование под «воздушные» или схожие по типу поставки.

Кстати, согласие клиента на любые условия факторинговой компании и в т.ч. отсутствие спора по комиссии за услуги — самый распространенный кейс по выявлению мошенничества в международной факторинговой индустрии.

Самим же факторинговым компаниям в свою очередь может быть все равно под какие ставки (вплоть до 15–16 % и выше) привлекать деньги с рынка заимствования для размещения у подобного рода клиентов, т.к. такой бизнес может себя воспроизводить и расти под 200–400 % в год в большинстве случаев тогда, пока работает «пирамида» / «пузырь» и здесь, к сожалению, может быть уместен пример плачевного финала быстрого роста ипотечного американского рынка.

Обнаружить «пирамиду/воздух» по указанной схеме возможно при выстраивании риск-

менеджмента с учетом международной практики и опыта (в котором уже многое из подобного происходило). Достаточно целесообразно выстроить комплексную факторинговую систему риск-менеджмента, согласно мировой практике факторинговых отношений, что будет и источником роста и источником защиты.

Положительные примеры некоторых участников рынка факторинга уже есть. Показательно, что указанные типовые случаи мошенничества, как и другие, им известны и именно поэтому, согласно их информации, их система риск-менеджмента в факторинге и работа их подразделений выстроена таким образом, чтобы предотвратить и не допустить подобные и другие случаи мошенничества.

Отметим тенденцию, что система риск-менеджмента — это «ноу-хау» каждого Фактора. Риск-менеджмент — оружие против двух угроз — обычного кредитного риска (который становится не страшным при правильной постановке работы) и мошенничества. Последнее — самая опасная вещь, недооценивание ее — дорога к банкротству. Самое интересное, что этим злоупотребляют не меньше половины всех клиентов. А начинаться может все с малого. Причина — потребность в деньгах. Инструменты — аффилированность, встречные поставки и/или обязательства, технические прокладки, элементарная подделка документов и т.д. и т.п.

Также отметим некоторые узкие места в риск-менеджменте Факторов:

1. Не верифицируются поставки с Дебиторами случайным образом для Клиента и не проводятся выборочно физические верификации у Дебиторов на месте;

2. Не проводятся постоянно выборочные/сплошные сверки уступленной дебиторской задолженности по Дебиторам;

3. Доля нестандартных транзакций в обороте Клиента по факторингу (прямые платежи, регрессы, платежи третьих лиц, возвраты) более 10–20 %;

4. Не проверяются досконально Дебиторы (в т.ч. с посещением) на предмет соответствия размеров их бизнеса с точки зрения возможного «переваривания» товара (заявляемых Клиентом лимитов). В основном Фактор полагается на собственную статистику (закупочные лимиты);

5. По Дебиторам Клиента и у самого Клиента, как правило, отсутствуют существенные просрочки;

6. Вам предоставляют, как правило, сразу новые поставки после погашения предыдущих и возможно на чуть большую сумму, а обороты по Клиенту постоянно растут.

Риск мошенничества при проведении факторинговых сделок — один из самых высоких в сфере кредитования юридических лиц и

индивидуальных предпринимателей. Для его снижения важно контролировать финансовое состояние клиента и платежную дисциплину его покупателей, документальную базу. Клиент должен иметь все необходимые сертификаты, лицензии на торговлю, которую финансирует фактор, иначе сделка по отгрузке может быть признана недействительной. Важно диверсифицировать факторинговый портфель, в целях снижения риска высокой доли просроченной задолженности по факторингу. Также необходимо проводить экспертную оценку ликвидности товара, которым торгует клиент (в том числе наличие обременений на этот товар (зalog и т.п.), отсутствие отрицательной динамики рыночного спроса на него, ценовую политику клиента. После начала финансирования полезно проводить регулярный мониторинг рынков, на которых работают клиенты для контроля снижения спроса на реализуемый товар.

Контроль рисков и использование всех доступных методов для их снижения позволит снизить уровень проблемных долгов и повысить рентабельность факторингового бизнеса. ■

1. Jeff Callender. TOP 10 Illusions about Risk and Loss, Faulty Assumptions for Factors and Consultants – U.S.A.: Dash Point Publishing, 2008.

2. Кузнецов А. В. Риски фактора, возникающие при финансировании уступленных требований, и методы их снижения. «Российское предпринимательство», №11 вып.1 (195) за 2011 г, стр.121-127.

3. Докукина Е. В. Эволюция факторинговых услуг / Е.В.Докукина // ФГОУ ВПО РГУТиС, г. Москва Журнал «Вестник МГУС». -2008. -№2. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/finance/payments/factoring_evolution

4. Информационный обзор российского рынка факторинга, 2015. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://asfact.ru/analitika/reports/>

5. Про факторинг, 2016. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.profactoring.ru/factoring/>

6. Просто о факторинге, 2016. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.factoring.ru/simply_factoring/why_is_it_effective/

7. Факторинг для крупного бизнеса, 2015. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.123credit.ru/biz/factoring_dlia_kрупnogo_biznesa

8. Энциклопедия менеджера, 2016. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.executive.ru/wiki/index.php>

9. Энциклопедия экономиста, 2016. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа:

<http://www.grandars.ru/student/buhgalterskiy-uchet/vidy-ucheta.html>

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Докукина Е. В. Эволюция факторинговых услуг / Е.В.Докукина // ФГОУ ВПО РГУТиС, г. Москва Журнал «Вестник МГУС». -2008. -№2. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/finance/payments/factoring_evolution

Информационный обзор российского рынка факторинга, 2015. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://asfact.ru/analitika/reports/>

Кузнецов А. В. Риски фактора, возникающие при финансировании уступленных требований, и методы их снижения. «Российское предпринимательство», №11 вып.1 (195) за 2011 г, стр.121-127.

Про факторинг, 2016. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.profactoring.ru/factoring/>

Просто о факторинге, 2016. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.factoring.ru/simply_factoring/why_is_it_effective/

Факторинг для крупного бизнеса, 2015. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.123credit.ru/biz/factoring_dlia_kрупnogo_biznesa

Энциклопедия менеджера, 2016. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.executive.ru/wiki/index.php>

Энциклопедия экономиста, 2016. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/buhgalterskiy-uchet/vidy-ucheta.html>

Jeff Callender. TOP 10 Illusions about Risk and Loss, Faulty Assumptions for Factors and Consultants – U.S.A.: Dash Point Publishing, 2008.

Risk of fraud in the implementation of factoring operations of credit organization

© Peshkova A., 2016

The article deals with the risk of fraud when carrying out factoring transactions. This risk is one of the highest in the area of lending. Since the factoring business is a fairly high-risk activity for banks, this topic seems relevant. We consider the typical fraud schemes and draw attention to issues that may signal that there is this risk. Also observed bottlenecks in the system of risk management factors. Examples of how there may be «air supply» and what it can lead.

Keywords: factoring, the risk of fraud, air supply, risk management, factor.