«Мы стараемся уделять особое внимание инвестициям в IT»

Андрей КОРОЛЕВ,
директор направления структурированных финансов, глава юридической службы, TMF Group в России

В июне рейтинговое агентство RAEX опубликовало список ведущих российских компаний в области аутсорсинга функций учета за 2016 год по результатам своего ежегодного исследования. В топ-3 ведущих провайдеров на этом рынке вошла компания TMF Group. Cbonds Review поговорил с директором направления структурированных финансов, главой юридической службы TMF Group в России Андреем Королевым о том, как будет развиваться бизнес группы на российском рынке в ближайшие годы, какие направления являются для компании ключевыми и в каких сделках на рынках капитала ТМФ Россия заинтересована участвовать в первую очередь.

– Не так давно TMF Group опубликовала результаты своего исследования The Financial Complexity Index 2017, где проанализировала сложность соблюдения требований в области бухгалтерского учета и налоговой отчетности в 94 юрисдикциях. Вы могли бы прокомментировать результаты данного исследования? Как вы оцениваете позиции России в этом рейтинге? Какие сложности вы отмечаете в первую очередь?

– Действительно, как вы верно отметили, данное исследование сравнивает 94 юрисдикции и дает возможность увидеть различия. Это в первую очередь необходимо компаниям, ведущим международный бизнес. Мы провели опрос среди специалистов в области бухгалтерского и налогового учета, работающих в различных офисах TMF Group по всему миру, и попросили оценить сложность ведения бизнеса в их стране с точки зрения отчетности, бухгалтерии и налогов. Результаты получились довольно интересными: топ-10 самых сложных для ведения бизнеса стран возглавила Турция, далее следуют Бразилия, Италия, Греция, Вьетнам, Колумбия, Китай, Бельгия, Аргентина, и замыкает список Индия. Детальный анализ причин, по которым каждая из стран заняла свое место в рейтинге, доступен на нашем сайте[1].

[1] https://www.tmf-group.com/ru-ru/news-insights/press-releases/2017/june/financial-complexity-index-global/

Если рассматривать страны СНГ, то по шкале, где за единицу принята наиболее сложная для бизнеса юрисдикция, а, соответственно, 94 — наименее сложная, Казахстан занял 14-е место, Россия — 53-е, Украина — 72-е. Таким образом, среди стран СНГ Россия находится в середине шкалы. По нашему мнению, это объясняется в первую очередь сохраняющимся бюрократическим подходом к составлению и предоставлению отчетности, объемным и сложным документооборотом при оформлении хозяйственных операций. Кроме того, частые изменения в законодательстве также вносят неопределенность, усложняют ведение учета и приводят к возникновению ошибок, как следствие — увеличивают расходы организации (онлайн кассы, ОКВЭД и так далее). Однако следует отметить и положительные изменения, среди которых повсеместное введение электронного документооборота, существенный прогресс в сближении принципов и подходов РСБУ и МСФО.

Среди факторов, которые могут оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на иностранный бизнес в странах СНГ, участники опроса выделили иностранные инвестиции, изменения в законодательстве, наличие квалифицированного персонала, политическую ситуацию и технологии.

– Как вы оцениваете позиции TMF Group на российском рынке и текущие результаты работы компании в России?

– На российский рынок наша компания вышла более десяти лет назад. В тот момент как раз шла работа над первой сделкой ипотечной секьюритизации по российскому праву, и поддержка TMF Group была необходима для создания и обслуживания инфраструктуры российского SPV. В последующие годы мы постепенно внедряли на российском рынке наши основные направления: ведение бухгалтерского и налогового учета, корпоративно-секретарские и административные услуги, расчет и выплату заработной платы, услуги по управлению. Российское законодательство развивается, следуя за рынком, поэтому с недавнего времени мы также начали предоставлять поддержку в качестве представителя владельцев облигаций – российского аналога трасти (*trustee*).

Сейчас у нас пять офисов: в Москве, Санкт-Петербурге, Кирове, Воронеже и Владимире, общая численность штата — более 180 человек. В настоящий момент мы занимаем лидирующие позиции на рынке: в недавно опубликованном рейтинге «Эксперт РА»[1] TMF Group находится на третьем месте в списке крупнейших компаний, занятых в области аутсорсинга учетных функций.

– Какие направления бизнеса сегодня являются для ТМФ в России приоритетными и наиболее перспективными? Каковы планы компании по развитию бизнеса на ближайшие несколько лет? Есть ли у вас амбициозные планы, связанные с развитием новых направлений, выходом на новые рынки?

– Мы стараемся в равной степени развивать все услуги, представленные в нашем портфеле, при этом особое внимание стараемся уделять инвестициям в IT. Меняется законодательство, так же как и требования и запросы рынка, множество процессов, которые раньше могли выполняться только вручную, в настоящее время автоматизируются и требуют все меньшего участия специалистов. В первую очередь это касается услуг по ведению учета и составлению отчетности, услуг кадрового администрирования и расчета заработной платы. Можно привести простой пример: если раньше оформление обычной командировки требовало существенного личного участия работника, подписания большого количества документов и взаимодействия с различными департаментами организации, то сейчас все эти вопросы решаются за несколько минут через приложение, установленное на смартфоне. Такие тренды требуют существенных инвестиций в IT-системы компании, четкого следования законодательству, регулирующему вопросы информационных технологий и защиты персональных данных. Наличие собственного data-центра в Москве позволило нам решить данные вопросы и создать базу для дальнейшего развития.

Кроме того, следует отметить, что транснациональные компании, которые ведут бизнес во многих странах мира, все чаще используют подход, при котором выбирают одного сервис-провайдера во всех юрисдикциях. Это снимает множество проблем: компания может полностью сосредоточиться на ведении бизнеса, передав провайдеру решение всех корпоративных, административных, бухгалтерских и налоговых вопросов. Несомненно, для нас это является одним из наиболее значимых направлений развития.

– Каковы приоритеты ТМФ в России по участию в сделках на рынках капитала?

– В первую очередь я бы выделил создание и обслуживание стабильной инфраструктуры, необходимой для поддержания бесперебойной деятельности компаний специального назначения. Прежде всего это организация структуры владения SPV, а в дальнейшем — выполнение функций управляющей и бухгалтерской организаций ипотечных агентов и специализированных финансовых обществ.

ЗА ПРОШЕДШИЕ ДЕСЯТЬ ЛЕТ ПРОИЗОШЛИ КОЛОССАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ, В ПОДХОДАХ К СТРУКТУРИРОВАНИЮ СДЕЛОК СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ

С НЕДАВНЕГО ВРЕМЕНИ МЫ ТАКЖЕ НАЧАЛИ ПРЕДОСТАВЛЯТЬ ПОДДЕРЖКУ В КАЧЕСТВЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ОБЛИГАЦИЙ – РОССИЙСКОГО АНАЛОГА ТРАСТИ

[1] https://raexpert.ru/database/companies/1000011774

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ, ВЕДУЩИЕ БИЗНЕС ВО МНОГИХ СТРАНАХ МИРА, ВСЕ ЧАЩЕ ВЫБИРАЮТ ОДНОГО СЕРВИС-ПРОВАЙДЕРА ВО ВСЕХ ЮРИСДИКЦИЯХ

Кроме того, важный приоритет для нас — следование тенденциям и требованиям рынка, изменяющемуся законодательству. Например, в настоящий момент мы активно работаем над российской локализацией наших услуг и предлагаем оригинаторам использовать на выбор как привычную структуру владения и управления компаниями специального назначения через специализированные фонды (*stichtingen*), так и локальные российские структуры без иностранного участия.

В настоящий момент мы видим растущий интерес со стороны банков и инвесторов к секьюритизации различных классов активов. Прежде всего это касается классической ипотечной секьюритизации, секьюритизации автокредитов и кредитов малому и среднему бизнесу. Но есть спрос и на иные структурные продукты со сложноструктурированным портфелем, который передается в собственность специализированного финансового общества. Если рассматривать все сделки, которые сейчас находятся у нас в работе, то 40% приходится на классические ипотечные сделки, 25% — это сделки по секьюритизации кредитов малому и среднему бизнесу и автокредитов, оставшиеся 35% — иные структурные продукты с выпуском облигаций через СФО.

– TMF Group на протяжении десяти лет участвует в сопровождении деятельности специализированных компаний в России, с момента учреждения до их ликвидации. Какие тенденции на российском рынке секьюритизации вы бы выделили? Как будет развиваться этот рынок в ближайшие годы с позиции вашей компании?

– За прошедшие десять лет произошли колоссальные изменения в законодательстве, в подходах к структурированию, появились новые участники сделок. Мы помним, как тяжело давалась самая первая сделка «Совфинтрейда», когда сложности вызывали даже самые незначительные технические вопросы, не говоря уже о проблемах структурирования транзакционной документации и расчете экономики сделки. За прошедшие годы в России состоялось большое количество сделок секьюритизации неипотечных активов, успешно размещаются облигации с залоговым обеспечением и сложноструктурированным портфелем.

К сожалению, в определенный момент мы стали свидетелями существенного замедления рынка секьюритизации, которое в первую очередь было связано с общим экономическим спадом, в том числе из-за санкционной политики, снижением покупательской способности населения и замедлением объема выдачи кредитов. Позже эту тенденцию усугубили активные действия Банка России по оздоровлению финансового сектора и усилению контроля за эмитентами. В тот период был получен первый практический опыт реального перехвата сервисного обслуживания в сделке ипотечной секьюритизации в связи с введением временной администрации в банке, который выполнял роль сервисного агента в сделке.

В какой-то момент рынок столкнулся с неопределенностью, вызванной внедрением в российское законодательство положений европейского Базеля III. Это в первую очередь сказалось на небольших банках, которые либо уже выкупили младший транш облигаций, либо находились на последнем этапе организации сделки секьюритизации, подразумевавшей субординированный выпуск через SPV с покупкой младшего класса облигаций самим банком-оригинатором. И в первом, и во втором случае это приводило к необходимости в срочном порядке либо менять структуру готовящейся сделки, либо вносить изменения в эмиссионную документацию уже состоявшихся выпусков. Очевидно, что это вызывало существенные дополнительные затраты и создавало неопределенность при планировании новых выпусков.

Из-за изменений в банковском регулировании стало невозможно использовать рейтинги международных агентств для российских регуляторных целей. Это привело к дополнительным сложностям при планировании сделок секьюритизации, поскольку российским рейтинговым агентствам понадобилось время для разработки соответствующих методологий.

Меняющиеся рыночные условия вызывали много вопросов о целесообразности планируемых сделок, и многие игроки российского рынка секьюритизации приостановили работу или вовсе были вынуждены отменить уже запущенные сделки.

Между тем появившаяся в настоящий момент определенность с российскими национальными рейтингами, а также формирующийся подход регулятора к правилу 1250% при удержании риска младшим траншем, с нашей точки зрения, могут дать существенный импульс для перезапуска как рынка классической внебалансовой секьюритизации, так и рынка более сложных структурных продуктов..