

ляют, продают еще сотни поставщиков, и крупной торговой сети не так важно день в день платить ему по поставке в обязательном порядке. Поэтому статистика по товарным отсрочкам сильно отличается от статистики по кредитам в банках. Она зависит от принципиально иных вещей — от ценности продукта для покупателя, для его бизнеса. Поэтому такую статистику нигде нельзя взять, ее можно только наработать.

Мы наработали статистику, мы разработали скоринговую модель, чтобы управлять рисками, у нас уже есть массовый продукт, и у нас есть все возможности для широкой дистрибуции в регионах. Региональная сеть «Еврокоммерца» состоит из 54 региональных центров, и мы знаем не понаслышке, как тяжело выстраивать филиальные сети. Скажем, в России сейчас насчитывается около 1300 банков, и лишь немногие из них владеют большими филиальными сетями. Есть и барьеры входа в регион — экономические, политические и прочие. Очень важно также понимать, что нельзя просто использовать филиальную сеть банка для того, чтобы через нее запустить факторинговый продукт. И российский, и зарубежный опыт показывает, что нельзя продавать факторинг в одном офисе с банком, это совершенно разные продукты. Под факторинг нужна отдельная сеть. Не зря по этому пути пошли многие и российские, и зарубежные банки.

**ВГ:** С барьером финансирования, кажется, все ясно — нужна куча денег.

**Г. К.:** Да, это весьма капиталоемкий бизнес. Ведь наш товар — это именно деньги. Откуда берут деньги банки, например? Из трех источников — у государства, из нефтянки и на Западе. С государством и нефтью все понятно, поэтому остановлюсь только на мировых финансовых рынках. Так вот у «Еврокоммерца» перед многими российскими игроками есть очень большое преимущество: мы иск-

лучили всех посредников между нами и зарубежными деньгами и получили прямые инвестиции со стороны международных финансовых институтов — ЕБРР и Temasek Holdings. Так, если раньше нас финансировали банки, а мы финансировали клиента, то теперь наш собственный капитал — это плечо, которое позволяет привлекать зарубежные деньги и делать большой оборот. (Оборот «Еврокоммерца» в 2006 году составил \$2,4 млрд при общем объеме рынка \$11 млрд. Оценочный оборот компании по итогам этого года составит \$7 млрд при объеме рынка \$22–25 млрд.— **ВГ.**)

**ВГ:** И наконец, еще один барьер — создание операционной базы.

**Г. К.:** Факторинг — это не разовые операции. Каждый день наши клиенты что-то продают и покупают, это сотни тысяч операций. И если не создать систему, которая будет обслуживать миллион операций в день, никаких денег не хватит для того, чтобы заниматься факторингом. То есть нужна технология, которая включает в себя команду, бизнес-процессы и глубокую автоматизацию.

**ВГ:** При наличии таких барьеров насколько вообще сильна конкуренция на рынке факторинга в России?

**Г. К.:** Я не могу сказать, что конкуренция сильна, ее скорее практически не существует. Рынок факторинга в России отличается сильной концентрацией. Всего пять компаний занимают около 80% рынка. Стоит заметить, что такая ситуация характерна для всех мировых факторинговых рынков. А если учесть, что потенциальный рынок освоен сейчас всего на 10%, то мы скорее не конкуренты, мы партнеры и соратники. И наша задача не воевать между собой за доли на освоенной части рынка, а растить рынок, развивать его, таким образом благотворно влияя и на экономику России в целом.

Интервью взял ВИТАЛИЙ БУЗА

## «ПРАВОВАЯ КОЛЛИЗИЯ В ЧАСТИ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ ФАКТОРИНГА СДЕРЖИВАЕТ РАЗВИТИЕ РЫНКА»

О перспективах принятия федерального закона, регулирующего факторинговую деятельность, аналитику «Эксперт РА» ИРИНЕ ВЕЛИЕВОЙ рассказала директор департамента корпоративного управления Минэкономразвития России ОЛЬГА ГРИЦАЙ.

**BUSINESS GUIDE:** Каковы, на ваш взгляд, приоритетные задачи МЭРТА в части совершенствования законодательства в области факторинговой деятельности?

**ОЛЬГА ГРИЦАЙ:** В настоящее время существует противоречие между требованиями ст. 825 Гражданского кодекса РФ и федерального закона «О лицензировании отдельных видов деятельности» в части лицензирования финансовых агентов. Согласно ГК, договоры финансирования под уступку денежного требования могут заключать банки и иные кредитные организации, а также другие коммерческие организации, имеющие разрешение (лицензию) на осуществление деятельности такого вида. Вместе с тем закон о лицензировании не содержит каких-либо требований по лицензированию деятельности по финансированию под уступку денежного требования. Подобная коллизия формирует разную правоприменительную практику и, как следствие, вызывает сложности в отношениях между участниками рынка и представителями государственных органов, что значительно ухудшает условия ведения данного вида бизнеса.

Таким образом, на сегодняшний момент основная и главная задача МЭРТА заключается в ускорении процесса принятия законопроекта «О внесении изменений в статью 825 части второй Гражданского кодекса Российской Федерации и признании утратившей силу статьи 10 Федерального закона „О введении в действие части второй Гражданского кодекса Российской Федерации“». (Законопроект уже прошел первое чтение в Госдуме.) Данным документом устанавливаются субъекты, которые могут выступать финансовыми агентами путем приведения в соответствие друг с другом норм ГК и закона о лицензировании. В соответствии с законопроектом в качестве финансового агента договоры финансирования под уступку денежного требования смогут заключать не только банки, но и коммерческие организации.

Мы считаем, что правовая коллизия в части лицензирования факторинга, существующая сегодня, не только формирует разную правоприменительную практику, но и сдерживает развитие рынка. Мы пытаемся создать комфортные условия для осуществления деятельности финансовых агентов, включая специализированные факторинговые компании, не относящиеся к банкам или иным кредитным организациям. Принятие настоящего законопроекта не только устранил пробелы в законодательстве, предоставляя право заниматься факторингом специализированным организациям, но и будет способствовать выходу на рынок как новых участников, так и новых клиентов, целью которых является увеличение объемов продаж и прибыли. Настоящий законопроект будет способствовать развитию факторинга и, как следствие, экономики в целом.

**ВГ:** Когда, по вашему, будет решен вопрос о лицензировании факторинговой деятельности? В чем причина того, что он до сих пор остается нерешенным?

**О. Г.:** Основная причина того, что вопрос еще не решен, заключается в том, что нами сегодня дополнительно прорабатывается вопрос о целесообразности установления компенсирующих механизмов контроля над отраслью ввиду отсутствия лицензирования. Рассматривается вариант, при котором будет установлен контроль за деятельностью финансовых агентов в части противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма, и в этом случае контроль будет осуществляться Росфинмониторингом.

**ВГ:** Какова позиция МЭРТА по вопросу создания российской факторинговой ассоциации? Какие перспективы открывает создание ассоциации с точки зрения диалога между госорганами и участниками рынка?

**О. Г.:** Идея создания подобной ассоциации заслуживает поддержки. Участники рынка смогут выработать собственные стандарты и правила, кодекс чести и т. д., что, безусловно, должно положительно сказаться на развитии отрасли и качестве предоставляемых финансовыми агентами услуг. Мы всегда открыты для диалога с профессиональным сообществом, так что перспективы сотрудничества с участниками рынка очень хорошие. ■

# АНГЛИЙСКИЙ ПАЦИЕНТ

## ТРИ ГОДА НАЗАД АНГЛИЧАНИН БАРРИ РОДЖЕРС ПОСЛЕ 35 ЛЕТ РАБОТЫ У СЕБЯ НА РОДИНЕ ПРИЕХАЛ РАЗВИВАТЬ РЫНОК ФАКТОРИНГА В РОССИИ. ТЕПЕРЬ, СТАВ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТОМ ПО ФАКТОРИНГУ ПРОБИЗНЕСБАНКА, ОН РАСКАЗАЛ BUSINESS GUIDE О ТОМ, КАКИМ ВИДИТ НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ ЭТОГО РЫНКА. СВОЮ РАБОТУ В НАШЕЙ СТРАНЕ ОН ОЦЕНИВАЕТ КАК ШАГ ВПЕРЕД В СВОЕЙ КАРЬЕРЕ.

**BUSINESS GUIDE:** Господин Роджерс, прокомментируйте, пожалуйста, развитие рынка факторинга в России.

**БАРРИ РОДЖЕРС:** За последние три-четыре года рынок заметно вырос, а темпы роста спроса на услуги факторинга в России являются гораздо более высокими, нежели на западных рынках. Среди причин этого в первую очередь можно отметить то, что ВВП России увеличивается гораздо более быстрыми темпами, чем в странах Запада. Так, на Западе рост рынка факторинга составляет 20–30% в год, в то время как в России он ежегодно удваивается. Например, в Великобритании такой рост, как в России, наблюдался еще в период после второй мировой войны. Соответственно, при таком росте ВВП России возникает острый спрос на финансовые ресурсы. И очевидно, что банки и другие финансовые институты РФ не имеют достаточных ресурсов, чтобы охватить данный спрос. А факторинг как раз бурно растет на тех рынках, где недостаточно развита банковская система.

**ВГ:** Как по-вашему, сегодня в России банковский факторинг и собственно факторинговые компании — конкуренты или они предоставляют взаимно дополняемые услуги?

**Б. Р.:** Думаю, что это все-таки конкурирующие структуры, несмотря на то что в России факторинговые услуги, предлагаемые специализированными компаниями, сильно отличаются от тех услуг, которые предлагают факторинговые подразделения банков. Банковский факторинг скорее представляет собой банковский кредит, и по большому счету российские банки не имеют представления о том, что такое факторинг. Многие из них предлагают, скажем, услуги по обслуживанию дебиторской задолженности. По большому счету это есть обычное кредитование.

**ВГ:** Ваш прогноз на развитие рынка российского факторинга в ближайшее время.

**Б. Р.:** В этом году доля факторинга в России достигнет 2% от ВВП страны, а в следующем году я прогнозирую 3%. Для сравнения: в Великобритании время выхода на уровень 3% от ВВП заняло 20 лет — приблизительно с начала 60-х до начала 80-х годов прошлого столетия. За последующие 25 лет происходил рост, и сегодня доля факторинга составляет 13% ВВП. Вообще, на Британских островах факторинг активно развивается в течение последних 45 лет.

**ВГ:** Каковы, на ваш взгляд, причины такого роста помимо дефицита финансирования оборотных средств? Я имею в виду Россию.

**Б. Р.:** Чем чаще люди потребляют некую услугу, тем больше они увеличивают знания о ней, тем более она стано-



**БАРРИ РОДЖЕРС.**  
ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПО ФАКТОРИНГУ ПРОБИЗНЕСБАНКА

вится популярной, и, соответственно, это положительно влияет на динамику роста ее потребления. Конечно, мой прогноз сбудется при условии благоприятной законодательной среды.

**ВГ:** Других возможных причин сдерживания роста факторинга в России вы не видите?

**Б. Р.:** Факторинг — это услуга, заточенная под малый и средний бизнес, крупнейшие компании — держатели основной доли ВВП в России обычно не являются потребителями факторинговых услуг. Поэтому гипотетически, конечно, можно представить ситуацию, при которой у малого и среднего бизнеса в России начнутся проблемы. Тогда начнутся проблемы и у факторинга. В России на 140 млн человек населения приходится гораздо меньшее количество компаний малого и среднего бизнеса, чем в других странах. В Великобритании, например, действуют 3–4 млн предприятий малого и среднего бизнеса, и это при численности населения лишь 65 млн человек. Так что России есть куда расти.

**ВГ:** А Западу?

**БРИТАНСКИЙ ЭКСПЕРТ СЧИТАЕТ, ЧТО БАНКИ И ФАКТОРИНГОВЫЕ КОМПАНИИ ЯВЛЯЮТСЯ КОНКУРИРУЮЩИМИ СТРУКТУРАМИ. В РОССИИ С ЭТИМ СОГЛАСНЫ НЕ ВСЕ**