

ВПЕРЕД, В СССР

ВЕДУЩИЕ ИГРОКИ РОССИЙСКОГО РЫНКА ФАКТОРИНГА УСТРЕМИЛИ СВОИ ВЗОРЫ ЗА ПРЕДЕЛЫ РОССИИ. В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ОНИ ОБРАТИЛИ ВНИМАНИЕ НА БЛИЖАЙШИХ СОСЕДЕЙ — РЕСПУБЛИКИ БЫВШЕГО СОВЕТСКОГО СОЮЗА. ЭТО И ПОНЯТНО. ГОВОРИТЬ ОБ ЭКСПАНСИИ НА ЗАПАД ОТЕЧЕСТВЕННЫМ ФАКТОРАМ ЕЩЕ РАНО, А ВОТ ОСВАИВАТЬ «СОСЕДСКИЕ ПОЛЯНЫ» В САМЫЙ РАЗ. ТЕМ БОЛЕЕ ЧТО ОНИ ПРЕДСТАВЛЯЮТ СОБОЙ ЦЕЛИНУ С «РАЗВЕДАНЫМИ ЗАПАСАМИ» В ДЕСЯТКИ МИЛЛИОНОВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ, ОБСЛУЖИВАЕМЫХ ДЕСЯТКАМИ КРУПНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ. И РОССИЯНАМ ЕСТЬ ЧТО ИМ ПРЕДЛОЖИТЬ.

ЭДУАРД ПЛАТОНОВ

В СТЕПЯХ УКРАИНЫ Факторинг на финансовом рынке Украины — новейшая услуга, даже по сравнению с Россией. И украинский малый и средний бизнес либо не имеет о ней никакого представления, либо представление это самое смутное. Так, на Украине не всегда понимают разницу между факторингом и традиционным кредитом — такое мнение начальника управления факторинговых услуг Укрсоцбанка Натальи Тиховской распространила пресс-служба банка. По ее словам, клиенты зачастую под термином «факторинг» не всегда понимают именно то, что на самом деле им является. «Самый неправильный синоним, который может быть у факторинга, — это кредит, — говорит Наталья Тиховская. — Факторинг не является кредитом, поскольку может предоставляться без финансирования, что в принципе невозможно, если речь идет о кредите. Кроме того, в основе факторинга лежит сервис из целого набора услуг: бухгалтерский учет всех поставок, отгруженных с отсрочкой платежа, контроль за своевременностью платежа, процедура взимания с покупателя денег (инкассация денег), информационно-аналитическое обеспечение».

Между тем не стоит заблуждаться и считать, что российские компании смогут захватить украинский рынок «без единого выстрела». На украинском рынке факторинговые услуги предоставляют около 20 банков и инвестиционных компаний. Есть также национальные специализированные факторинговые компании. И объем предоставленных ими факторинговых услуг постоянно растет. Так, 2004 году рост составил 300%, а в 2005 году — 250%. Напомним, в России в последние годы рынок растет на 100%. Это тоже значительная цифра, но и она несопоставима с темпами роста у украинцев. Впрочем, это и говорит о том, что украинский рынок в разы менее насыщен, нежели российский. Так, отношение объема предоставленных факторинговых услуг к ВВП Украины в 2006 году составило менее 1%, но отношение это постоянно возрастает (в 2005 году показатель составлял 0,2%).

Увеличение спроса на факторинговые услуги среди украинских предприятий малого и среднего бизнеса в 2005–2006 годах стало заметной тенденцией на рынке финансовых услуг. По словам заместителя начальника управления факторинга Укрэксимбанка Олега Большакова, вложения в факторинговый бизнес основных игроков отечественного рынка в 2005 году возросли в три раза. С помощью факторинга на Украине в течение 2005 года было реализовано товаров и оказано услуг приблизительно на 2 млрд гривен (около \$0,4 млрд по нынешнему курсу валют), при том что за 2004 год эта цифра составляла всего лишь примерно 0,8 млрд гривен (около \$0,16 млрд по нынешнему курсу валют). Такая же динамика роста сохранилась в 2006 году.

В сентябре 2006 года на Украине значительно увеличился срок факторинга. Появилось предложение, по которому отсрочка платежа составляет 180 дней. Еще в августе 2006 года отсрочка в факторинговых проектах предоставлялась украинскими банками, как правило, на срок до 90 дней. В сен-

тябре же отсрочку на 180 дней начал предлагать торгово-финансовый банк «Контракт». Это нововведение дало украинским компаниям возможности для увеличения объема торговли, количества и качества контрактов.

Оживление на рынке финансисты объясняют несколькими причинами. Во-первых, факторинговые операции получили широкое распространение после вступления в силу с 1 января 2004 года нового Гражданского и Хозяйственного кодексов Украины. Эти документы четко осветили вопросы правового регулирования факторинга. Если раньше банкиры искали предприятия, которым был бы интересен факторинг, то теперь клиенты сами приходят за этой услугой в финансовые учреждения. Другая причина роста популярности факторинга — осознание клиентами банков преимуществ такого способа привлечения финансирования в сравнении с классическим кредитованием. Ведь зачастую производителям приходится реализовывать продукцию с отсрочкой платежей. Предоставление товарного кредита покупателям позволяет поставщику удерживать конкурентную позицию за счет увеличения сбыта. Вместе с тем предприятие сталкивается с рядом негативных последствий — дефицитом оборотных средств, вероятностью неуплаты по поставке товара в срок. Это, в свою очередь, тормозит темпы роста компании-кредитора, что приводит к ухудшению ее финансового состояния и прибыльности. По словам Натальи Тиховской, именно в таких ситуациях для фирмы целесообразно воспользоваться факторингом. «Данная услуга рассчитана в основном на малый и средний бизнес», — подтвердила она расхожее в России и на Западе мнение.

Другим важным событием на рынке украинского факторинга стало присоединение страны к Конвенции УНИДРУА о международном факторинге — соответствующий закон депутаты верховной рады приняли в начале 2006 года. И это действительно событие для страны. Ведь поскольку на сегодняшний день действующее законодательство Украины почти не регулирует вопрос осуществления факторинговых операций, присоединение Украины к Конвенции о международном факторинге может содействовать развитию национального законодательства в данной сфере. «Также это будет способствовать увеличению внешне-торговых операций с использованием факторинговых операций», — говорят эксперты. Кроме того, присоединение Украины к конвенции может позволить расширить источники финансирования деятельности украинских предприятий за счет использования факторинговых операций, считают разработчики закона.

Правда, следует отметить, что не все эти ожидания реализуются желаемыми украинцами темпами. Так, несмотря на потребность рынка развивать международный факторинг, большинство банкиров пока справляются с этим плохо. Но есть и свои лидеры — Укрсоцбанк, Укрэксимбанк, ТАС-Коммерцбанк и другие. «Факторинг сам по себе является услугой достаточно сложной, предоставление которой на международном уровне является высшим пи-

лотажем», — объяснила происходящее Наталья Тиховская из Укрсоцбанка. Так что пока о международном факторинге на Украине говорят больше как о мифе. «По данным Factoring Chain International (FCI), его объем на Украине на 1 января 2006 года составляет всего лишь €3 млн, в то время как в России эта цифра равняется €40 млн», — говорит заместитель председателя правления Индексбанка Андрей Радченко.

Одним из барьеров на пути развития международного факторинга на Украине банкиры считают украинское валютное законодательство. И все же главная проблема для банкиров кроется в ином. В частности, уверены эксперты, в вопросе целесообразности выхода на уровень международно-го факторинга в условиях значительного роста внутреннего рынка. На Украине международный факторинг является имиджевой операцией, и его оптимальная доля в общем объеме факторинговых услуг составляет не более 5%. Так что пока украинский рынок на международный не тянет. «Доля международного факторинга на Украине пока не превышает 1% общего оборота по факторингу», — отметил по этому поводу начальник управления факторинга Укрэксимбанка Борис Зенкин.

НЕПОДНЯТАЯ ЦЕЛИНА В последние пять лет потребительский рынок Казахстана развивается быстрыми темпами — 10–15% прироста ежегодно. Основу этого роста составляют предприятия розничной торговли, общепита и бытового обслуживания, которые занимают первые места в списке наиболее прибыльных подотраслей казахстанской экономики. Благодаря развитию рынка потребительского кредитования в стране в число активных потребителей стали вовлекаться более широкие слои населения из так называемой низшей части среднего класса. Среди их покупательских предпочтений фигурируют видеомагнитофоны, стиральные машины, микроволновые печи, то есть те товары, которые уже не интересуют более зажиточные прослойки, уже имеющие эти товары и ориентирующиеся на более дорогие товары длительного пользования, такие как автомобили, мебель, недвижимость и т. п. Среди банков серьезные позиции на рынке розничного кредитования занимают Народный банк, Казкоммерцбанк, банк «Тураналем» и банк «Центркредит» — их доля суммарно составляет более 65%. Затем следуют банки «Альянс», АТФ, «Каспийский», Темирбанк и Нурбанк. На конец прошлого года по 10 крупнейшим банкам доля физических лиц в совокупном ссудном портфеле составляла 27%, в то время как на первый квартал 2005 года этот показатель составлял 20%. Таким образом, банки стали больше внимания уделять рознице. И развивать при этом факторинговые услуги.

Судить об объемах казахстанского рынка факторинга довольно сложно. Из 10 крупнейших банков страны (Казкоммерцбанк, банк «Тураналем», Народный банк, АТФ, банки «Центркредит», «Альянс», «Каспийский», Нурбанк, Евразийский банк и ВТБ) услуги факторинга анонсируются лишь

Определен конвенцией и поря-
док дальнейшей уступки права
денежного требования.

банками «Тураналем» (посредством дочерней лизинговой компании банка «Orix Лизинг») и «Каспийский». Проведение факторинговых операций на своем сайте анонсирует небанковская финансовая компания «Астана-Финанс».

Таким образом, в настоящее время большинство круп-ных казахстанских банков не рекламируют услуги факторин-га, но в принципе готовы оказывать данные услуги, причем делают это они для полноты продуктовой линейки и в боль-шинстве случаев скорее готовы предоставить эту услугу, если в этом будет нуждаться клиент, нежели на самом деле занимаются факторингом. Поэтому во многих банках отсут-ствует структурное подразделение по факторингу, а факто-ринговые услуги оказывают головные офисы. При этом сле-дует отметить, что спрос со стороны клиентов пока крайне мал. Количество договоров факторинга, заключаемых в Ка-захстане, исчисляется десятками, что несоизмеримо мало для столь развитой финансовой системы, какой является банковская система Казахстана.

ХАРАКТЕР ГОРЯЧИЙ И НОРДИЧЕСКИЙ

Столь крупные как по количеству населения, так и по площа-ди территории страны — Украина и Казахстан — являются естественной лакомой целью для экспансии российского бизнеса. Однако ему не стоит забывать и о менее заметных «мишенях» — республиках Прибалтики и Закавказья. Так, у первых, рынок финансовых услуг которых развит достато-чно хорошо, собственный национальный факторинг развива-ется высокими темпами. По данным исследования IFG, со-вокупный объем денежных требований, уступленный факто-рам, например, в Латвии в 2005 году составил €737 млн. По мнению других экспертов, аналогичная ситуация наблюда-ется в Литве и Эстонии. И для столь небольших (по сравне-нию с Россией и крупными развитыми странами) рынков это достаточно значительный показатель, который, по прогно-зам специалистов, в ближайшие два года удвоится.

Показатель достаточный для того, чтобы сами прибал-ты задумывались об экспансии в ближнее зарубежье, и эту задумку они уже осуществляют. Так, например, в конце 2006 года между Латвией и Азербайджаном было заключено межправительственное соглашение, в рамках которого ла-тыши будут развивать азербайджанские финансовые рын-ки, в том числе и факторинговые услуги.

«Существует целый ряд областей, в которых Азербайджан и Латвия могут плодотворно сотрудничать, и в первую очередь это финансовый сектор, — заявил по этому поводу чрезвычайный и полномочный посол Латвии в Азербайджане Михаилс Попковс. — Вообще, рынок финансовых услуг в Латвии очень хорошо развит, в то время как в Азербайджане эта область только начинает развиваться. Поэтому я считаю, что данная сфера — одна из наиболее перспективных в сотрудничестве наших стран. Латвийские компании могут предложить свои услуги в тех нишах рынка финансов, кото-рые в Азербайджане еще не заполнены. В частности, это факторинг, финансовый и оперативный лизинг». ■

НА УКРАИНЕ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФАКТОРИНГ ЯВЛЯЕТСЯ СКОРЕЕ ИМИДЖЕВОЙ ОПЕРАЦИЕЙ, И ЕГО ОПТИМАЛЬНАЯ ДОЛЯ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ФАКТОРИНГОВЫХ УСЛУГ СОСТАВЛЯЕТ НЕ БОЛЕЕ 5%. ТАК ЧТО ПОКА УКРАИНСКИЙ РЫНОК НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ НЕ ТЯНЕТ



КОНКУРЕНТЫ

ЧТО ТАКОЕ КОНВЕНЦИЯ УНИДРУА

Конвенция о международном факторинге была подписана 28 мая 1988 года в Оттаве. Согласно пункту 3 статьи 3 конвенции, она является открытой для присоединения всех государств, которые ее не подписали. Сущность конвенции заключается в том, что она позволяет урегулировать вопрос заключения и применения договоров факторинга и уступки права де-

нежного требования. Положения конвенции могут применяться каждый раз, когда денежные требования (уступленные по договору факторинга) вытекают из договора купли-продажи товаров между поставщиком и должником, осуществляющим хозяйственную деятельность на территории разных государств. Также конвенцией определяются права и обязанности сторон договора факторинга.