

Илья Покаместов («ФАКТОРинг ПРО»): Через пять лет классический факторинг исчезнет

Доцент Финансового университета при Правительстве РФ, к.э.н., генеральный директор компании «ФАКТОРинг ПРО» Илья Покаместов рассказал генеральному директору аналитического центра «БизнесДром» Павлу Самиеву о том, почему растет число клиентов факторинга, о цифровых финансовых активах и мобильном факторинге



— **Илья, по итогам первого полугодия 2023 года факторинговый портфель составил 1,6 трлн рублей, что на 73% больше, чем за тот же период прошлого года. С чем связан такой рост? Увеличилось ли число клиентов?**

— Для меня важен не столько размер факторингового портфеля, сколько показатель количества предприятий и предпринимателей, которые пользуются факторинговыми услугами. Число клиентов, безусловно, растет и сейчас составляет около 12 тыс. компаний. Также при анализе отчетности мы обращаем особое внимание на сегмент МСП в факторинговом портфеле, он увеличивается, и это не может не радовать. Сейчас активно развивается импортный факторинг, идет переориентация торговых потоков.

Надо отметить, что наш рынок молодой и динамичный по сравнению с другими сегментами финансовой отрасли, мы и наши коллеги одними из первых начали операции с цифровыми финансовыми активами. Пока, конечно, этот процесс не вполне устойчивый и не очень распространенный, но первые сделки уже есть.

— **Если говорить о перспективе таких сделок, что с точки зрения ограничений законодательного характера может помешать?**

— Для проведения операций все готово: есть и платформа, и опыт работы. Конечно, пока нет арбитражной практики, и это отпугивает некоторых участников. Но это нормально, только со временем такая практика может накопиться, и хотелось бы, чтобы она была положительная.

Мы недавно обсуждали с одним из банков тему сотрудничества по ЦФА и пришли к выводу, что «дебиторка», долг и поставки товаров — первейшие объекты, на которые ЦФА могут ложиться. Возможно, цифровые финансовые активы решат проблемы, которые долго копились на рынке. Это и двойная уступка, и невозможность следить за финансовой судьбой долга или денежного требования. Поэтому мы с распростертыми объятиями готовы «кидаться» в это «цифровое море».

Здесь появляется еще один интересный заход, в классическом факторинге мы называли это реверсивным факторингом. Мы приходили к большим сетевикам, ретейлерам и дебиторам и просили дать нам поставщиков, которых мы обслуживали бы, принимая риск на саму компанию. А сейчас, если мы будем использовать ЦФА, которые ревертируют к долгу того или иного большого покупателя, то появится возможность и самим компаниям поднять свое финансовое здоровье и пополнить оборотный капитал.

— **С чем был связан рост числа клиентов?**

— Мы активно популяризируем факторинг. Уже начали откликаться регионы. Недавно мы организовали семинар в Ханты-Мансийске, где рассказывали и показывали преимущества факторинга. Нельзя не поблагодарить президента РФ, который на ПМЭФ отметил, что нужно развивать факторинговую отрасль.

— **Как вы оцениваете результаты работы вашей компании за первое полугодие 2023 года? Запущены ли новые программы? Применим ли механизм скоринга?**

— Механизм однозначно применим, его отчасти используют большие факторы, но там он обременен требованиями

кредитных процедур материнского банка. Обычно это калька с того, какой риск-подход есть у материнского банка.

Отмечу, что сейчас мы активно занимаемся мобильным факторингом. Как у всех есть в телефоне банк, мы хотим, чтобы там был и факторинг. Приложение мы уже сделали и планируем в сентябре дать релиз.

Я думаю, что мы живем в очень интересное время, много инициатив поступает от Банка России — тот же цифровой рубль. Посмотрим, как он покажет себя в среде факторинговых отношений и что нового принесет. А классический факторинг, на мой взгляд, начнет умирать в 2025 году. Не знаю, позитивно это или нет.

B.O

1. Совкомбанк выступил организатором первого выпуска долговых цифровых финансовых активов (ЦФА) эмитента ООО «Совкомбанк Факторинг» (входит в Группу Совкомбанка).

Выпуск объемом 1 млн рублей состоялся на платформе «Атомайз». Цена размещения — 100% номинала (1000 рублей), процентная ставка — 10% годовых, срок обращения — три месяца. Сбор заявок проходил с 19 по 23 мая 2023 года среди неограниченного круга инвесторов.

2. Компания «РЖД» выступила в роли эмитента крупнейшей сделки с цифровым финансовым активом в России. Объем выпуска составил 15 млрд рублей. Срок обращения ЦФА — 180 дней. Ставка — 8,45% годовых.

В роли инвестора выступил «ВТБ Факторинг», площадкой для эмиссии и выкупа актива стала платформа «Мастерчейн».

3. На платформе «Атомайз» состоялся пилотный выпуск цифровых финансовых активов на дебиторскую задолженность факторинговой компании Global Factoring Network. Сумма выпуска составила 8 млн рублей. В течение 2023 года Global Factoring Network планирует серию последующих выпусков на платформе «Атомайз». Как ожидается, совокупный объем размещений достигнет 160 млн рублей.

ЦФА обеспечены правами требования по контрактам эмитента. Срок инструмента — четыре месяца. Выпуск доступен для инвесторов — физических лиц. В качестве агента по их привлечению выступает Росбанк.