

17 мая 2012 г., Москва

ЭКСПЕРТ РА
РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО

Генеральный партнер:



Партнер:



При поддержке:



РОССИЙСКИЙ РЫНОК ФАКТОРИНГА В 2011 ГОДУ



Пока на взлете

**Обзор «Российский рынок факторинга в 2011 году: пока на взлете»
подготовили:**

Марина Мусиц,
заместитель руководителя отдела рейтингов кредитных институтов департамента рейтингов

Николай Камешков,
младший эксперт отдела рейтингов кредитных институтов департамента рейтингов

Станислав Волков,
руководитель отдела рейтингов кредитных институтов департамента рейтингов

Павел Самиев,
заместитель генерального директора

Анонсы

Банки сейчас больше заинтересованы в факторинге как инструменте краткосрочного размещения, который позволяет контролировать процентные риски и диверсифицировать кредитные...

» *стр. 7*

По мнению большинства Факторов, рост факторинговых ставок со второй половины 2011 года происходил медленнее, чем рост стоимости пассивов Факторов...

» *стр. 8*

По итогам 2011 года «ВТБ Факторинг» сместил Промсвязьбанк на вторую строчку по объему портфеля...

» *стр. 10*

При принятии дебиторов вне точек своего физического присутствия Факторы часто выдвигают условия по указанию в договоре поставки между клиентом и дебитором решения разногласий в судах города Москвы...

» *стр. 14*

Вступление в ВТО создает стимулы для вовлечения России в международную торговлю. Это, в свою очередь, расширяет потенциал роста объемов международного факторинга...

» *стр. 18*

Преобладание факторинга, который клиенты рассматривают как замену кредиту (то есть без сервисной составляющей), делает рынок факторинга волатильным...

» *стр. 20*

СОДЕРЖАНИЕ

Резюме	4
Методика исследования	5
1. Объем и тенденции рынка	7
1.1. Объем рынка в 2011 году	7
1.2. Участники рынка и конкуренция	8
2. Структура рынка по типам факторинга и структура сделок	13
2.1. Региональная структура сделок	13
2.2. Структура сделок по объему бизнеса клиентов	14
2.3. Структура сделок по отраслевой принадлежности клиентов	16
2.4. Структура сделок по объемам и срокам финансирования	17
2.5. Структура сделок по видам факторинга	18
3. Прогноз развития рынка	20
Приложение 1. Интервью с участниками рынка	21
Интервью с Михаилом Окуневым, начальником банковского управления ОАО АКБ «Металлинвестбанк»	21
Интервью с Романом Огоньковым, председателем правления банка ЗАО НФК	23
Интервью с Еленой Гладких, генеральным директором ЗАО «Русская факторинговая компания»	27
Интервью с Максимом Микульшиным, начальником отдела развития факторинга Московского кредитного банка	28
Интервью с Виктором Носовым, вице-президентом, директором департамента факторинговых операций ОАО «Промсвязьбанк»	31
Интервью с Александром Морозовым, директором департамента факторинга ОАО «Банк «Петрокоммерц»	33
Интервью с Михаилом Якуниным, генеральным директором ООО «ВТБ Факторинг»	35
Интервью с Владимиром Емельяновым, генеральным директором ООО «Политекс»	37
Приложение 2. Рэнкинги Факторов	39
Приложение 3. Кредитные рейтинги банков от «Эксперта РА»	47
Приложение 4. О рейтинговом агентстве «Эксперт РА»	52

РЕЗЮМЕ

Рекордные объемы рынка факторинга (880 млрд рублей) в 2011 году обеспечила переориентация клиентов с банковского кредитования на факторинг. В 2012-м вероятно замедление рынка из-за смены стратегий крупных Факторов и возврата клиентов к кредитам. Новой точкой роста рынка в 2012 году станет международный факторинг, но его объемы недостаточны для сохранения прошлогодней динамики рынка.

Рекордный темп роста рынка факторинга в 2011 году обеспечил переток клиентов от банковских кредитов к факторингу. В результате объем рынка факторинга по итогам 2011 года составил рекордные 880 млрд рублей, что на 77% больше показателя 2010 года. С одной стороны, на фоне ухудшения ситуации с ликвидностью в экономике более консервативным стал подход банков к выдаче новых ссуд и пролонгации действующих кредитов. Банки сейчас больше заинтересованы в факторинге как инструменте краткосрочного размещения, который позволяет контролировать процентные риски и диверсифицировать кредитные. С другой стороны, из-за жесткой ценовой конкуренции на рынке факторинга его стоимость и стоимость кредита стали сопоставимы. Клиент при этом выбирает факторинг, который декларирует хотя бы какую-то сервисную составляющую.

Рынок четко сегментировался на факторинг как замену кредита и факторинг с сервисной составляющей, и рост рынка обеспечивает преимущественно первая часть. Именно поэтому некоторое повышение ставок во второй половине 2011 года не повлекло роста маржинальности факторинга. Факторинговые ставки росли медленнее, чем стоимость пассивов Факторов. А некоторые Факторы продавали факторинг ниже декларируемых ставок, экономя при этом на сервисной составляющей услуги.

В 2012 году новой точкой роста станет международный факторинг, но его доля не превысит 3% рынка. Вступление России в ВТО не приведет к приходу иностранных игроков на рынок, но может способствовать росту международного факторинга. Вступление в ВТО создает возможности вовлечения России в международную торговлю, что расширяет потенциал роста международного факторинга. Выход новых иностранных игроков на российский факторинговый рынок маловероятен. С одной стороны, европейские банки озабочены решением собственных проблем, с другой – на российском рынке мало клиентов, готовых платить за сервисную составляющую факторинга.

По прогнозам «Эксперта РА», темп прироста рынка в 2012 году замедлится и составит около 25-35%. Но даже такие темпы позволят рынку в 2012 году перешагнуть рубеж в 1 трлн рублей. Во-первых, замедлить рынок может смена стратегических приоритетов крупных Факторов – от наращивания (удержания) доли рынка к повышению рентабельности бизнеса. Во-вторых, негативно на рынок факторинга повлияет и усиление, и снижение волатильности финансовых рынков. Если проблемы в финансовом секторе спровоцируют падение конечного спроса, темпы прироста рынка факторинга могут даже уйти в минус. В случае же стабилизации финансовых рынков Факторы могут столкнуться с возвратом клиентов к банковским кредитам.

МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» проводит исследования рынка факторинга и составляет списки крупнейших Факторов по итогам каждого года и полугодия.

В проекте «Российский рынок факторинга» может принять участие любая факторинговая компания или банк, зарегистрированные на территории РФ и осуществляющие деятельность по оказанию услуг (финансирование, управление дебиторской задолженностью, ее сбор, защита от рисков) под уступку денежных требований. Исследование проводится путем анкетирования Факторов.

В исследовании по итогам 2011 года приняли участие 35 Факторов, оборот которых, по нашему мнению, составляет около 97% общего объема факторингового рынка. При расчете объемных показателей рынка мы сделали корректировки в соответствии с этой предпосылкой. Все денежные показатели рассчитаны в рублях.

Обращаем ваше внимание на то, что под основными терминами, используемыми в исследовании, мы понимаем следующее:

Фактор – факторинговая компания или факторинговое подразделение банка, предоставляющее клиенту финансирование или иные услуги под уступку денежного требования.

Объем денежных требований, фактически уступленных Фактору, – данное определение подразумевает только те денежные требования, под которые финансирование уже предоставлено клиенту либо оказаны иные услуги, предусмотренные в договоре факторинга. Данная формулировка используется для того, чтобы не исключать из оборота сделки, при которых оказываются услуги без выплаты финансирования (например, только страхование или управление дебиторской задолженностью).

Объем финансирования, фактически предоставленного Фактором клиентам под уступку денежного требования, – подразумевается объем авансов (первых платежей).

Факторинговое вознаграждение – совокупный доход Фактора, включающий все виды комиссий, штрафы, пени и другие виды вознаграждений за осуществление факторинговых операций.

Срок факторинговой сделки – срок с момента предоставления финансирования в счет уступленного денежного требования до погашения данного требования.

Электронный факторинг – технология, при которой сведения о денежных требованиях, подтвержденные электронной цифровой подписью клиента, в электронном виде поступают Фактору по защищенным каналам связи.

К **малому бизнесу** относится предприятие с годовой выручкой до 400 млн рублей, **средний бизнес** – от 400 млн до 1 млрд рублей, **крупный бизнес** – более 1 млрд рублей.

В анкетировании приняли участие следующие Факторы:

ФК «Санкт-Петербург», Связной Банк, «Росбанк Факторинг»¹, «Прогресс-Факторинг», ООО ФК «Лайф», ООО ФК «Кольцо Урала», ООО «ВТБ Факторинг», ООО «Эконом-факторинг», ООО «Эйч-эс-би-си Банк (РР)», ООО ФТК, ООО «ФакторРус», ООО «Факторинговая энергетическая компания», ООО «Факторинг ДВ», ООО «Политекс», ОАО АКБ «Металлинвестбанк», ОАО «Собинбанк», ОАО «Промсвязьбанк», ОАО «Нордеа Банк», ОАО МКБ, ОАО «Банк «Петрокоммерц», ОАО «Альфа-Банк», КБ «СДМ-Банк» (ОАО), КБ «Роспромбанк» (ООО), ЗАО «ЮниКредит Банк», ЗАО АКБ «ЦентроКредит», ЗАО ФК «Клевер», ЗАО «Транскредитфакторинг», ЗАО РФК, ЗАО «Кредит Европа Банк», ГПБ (ОАО) и ООО «ГПБ-факторинг», Группа компаний НФК (Банк НФК (ЗАО), ООО «НФК-Премиум» и ООО «НФК-Молдфактор»), АКБ «Ижкомбанк» (ОАО), «Номос-Банк» (ОАО), ТКБ (ЗАО), «Сибсоцбанк» ООО

¹ Компания ООО «БСЖВ Факторинг» в 2011 году была переименована в ООО «РБ Факторинг» («Росбанк Факторинг»).

Углубленные интервью были проведены со следующими спикерами:

- **Александр Морозов**, директор департамента факторинга ОАО «Банк «Петрокоммерц»;
- **Виктор Носов**, вице-президент, директор департамента факторинговых операций ОАО «Промсвязьбанк»;
- **Елена Гладких**, генеральный директор ЗАО «Русская факторинговая компания»;
- **Максим Микульшин**, начальник отдела развития факторинга ОАО МКБ;
- **Михаил Окунев**, начальник банковского управления ОАО АКБ «Металлинвестбанк»;
- **Михаил Якунин**, генеральный директор ООО «ВТБ Факторинг»;
- **Владимир Емельянов**, генеральный директор ООО «Политекс»;
- **Роман Огоньков**, председатель правления банка НФК (ЗАО);
- **Сергей Крюков**, председатель правления МСП Банка.

Выражаем признательность всем компаниям и спикерам за интерес, проявленный к нашему исследованию.

1. ОБЪЕМ И ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА

1.1. Объем рынка в 2011 году

Объем рынка факторинга по итогам 2011 года достиг рекордных 880 млрд рублей. Темпы прироста в 2011-м относительно 2010 года составили 77% (что сопоставимо с ростом рынка в 1 полугодии 2008 года). Высокие темпы прироста рынка в 1 полугодии 2011 года (80%) на фоне сжатия ликвидности и закрытия алкогольного рынка во 2 полугодии сократились до 74%. «Постепенное восстановление рынка, которого мы ожидали еще в 2009 и 2010 годах, произошло только сейчас», — комментирует генеральный директор ООО «ВТБ Факторинг» **Михаил Якунин**.

График 1. Темп прироста рынка факторинга в 2011 году составил 77% относительно 2010 года



Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

С одной стороны, на фоне ухудшения ситуации с ликвидностью в экономике более консервативным стал подход банков к выдаче новых ссуд и пролонгации действующих кредитов. «Под залог товара в обороте сейчас банки часто отказывают в предоставлении кредита», — рассказывает **Александр Морозов**, директор департамента факторинга ОАО «Банк «Петрокоммерц». Банки сейчас больше заинтересованы в факторинге как инструменте краткосрочного размещения, который позволяет контролировать процентные риски и диверсифицировать кредитные. С другой стороны, из-за жесткой ценовой конкуренции на рынке факторинга его стоимость и стоимость кредита стали сопоставимы как следствие агрессивной ценовой политики ряда Факторов. «Есть декларации отдельных крупных Факторов о том, что они стали продавать дороже. Общее повышение ставок произошло, но многие игроки все равно продают необоснованно дешево», — комментирует генеральный директор ООО «Политекс» **Владимир Емельянов**. При сопоставимой стоимости кредита и факторинга клиент выбирает факторинг, который декларирует хотя бы какую-то сервисную составляющую.

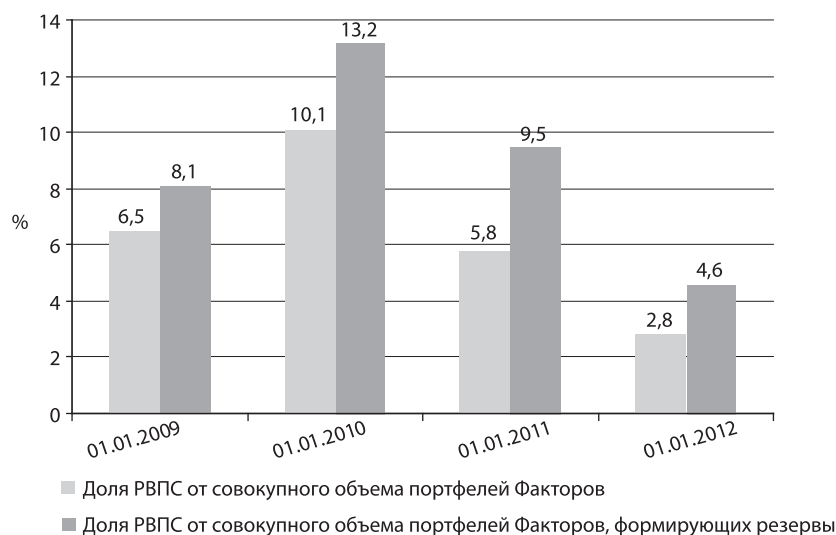
Рынок факторинга в 2011 году еще более четко сегментировался на факторинг как замену кредита (то есть с минимальной сервисной составляющей) и факторинг с полноценной сервисной составляющей. Рост рынка пока обеспечивают преимущественно клиенты, которые видят в факторинге только источник пассивов, а не комплексную услугу, позволяющую экономить на расходах. В сегменте факторинга с минимальным сервисом сложилась жесткая конкуренция, поскольку большая

часть Факторов ориентирована именно на него. По мнению большинства Факторов, рост факторинговых ставок со второй половины 2011 года происходил медленнее, чем рост стоимости пассивов Факторов, поэтому маржинальность факторинга не выросла. Примечательно, что лидеры рынка не предоставили данные о размере факторингового вознаграждения, полученного ими в 2011 году, поэтому не представляется возможным привести динамику показателя.

В целом на рынке факторинга произошло снижение коэффициента резервирования (в результате роста портфелей, благодаря усилиям Факторов по урегулированию старых проблемных активов и за счет роста доли специализированных Факторов, которые обычно не создают резервы). «В 2011 году случилось важное для нас событие: крупнейший проблемный дебитор исполнил перед нами свои обязательства. Данное событие в полной мере продемонстрировало, что вероятность взыскания проблемной задолженности в случае факторинга много выше, нежели в случае кредита», – комментирует **Михаил Окунев**, начальник банковского управления ОАО АКБ «Металлинвестбанк».

В целом на рынке факторинга произошло снижение коэффициента резервирования

График 2. Доля проблемных активов в портфелях Факторов в 2011 году продолжила снижаться



Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

Число штатных сотрудников Факторов выросло с 01.01.2011 по 01.01.2012 на 27%. Доля сотрудников Факторов, занятых продажами факторинговых продуктов, в общем числе сотрудников на 01.01.2011 составляла 24%, на 01.01.2012 – уже 28%. По ожиданиям самих Факторов, показатель продолжит рост: на 01.01.2013 прогнозируемое значение показателя составит 34%. Это свидетельствует о том, что политика агрессивного продвижения факторинга продолжится.

1.2. Участники рынка и конкуренция

В исследовании рынка факторинга по итогам 2011 года приняло участие рекордное число Факторов – 35. На рынке появляются новые игроки (ФК «Клевер», «Прогресс-Факторинг», «Политекс», Свяской Банк и др.). Наибольшие темпы прироста объемов уступленных требований в 2011 году из числа крупных Факторов (топ-15) показали ООО «ВТБ Факторинг» (189%) и Номос-Банк (265,5%) (см. таблицу 1). Первое место по объему уступленных требований сохранил за собой Промсвязьбанк (даже суммарно объемы уступленных требований «ВТБ Факторинг» и «Транскредитфакторинг» меньше, чем показатели Промсвязьбанка, см. график 3).

Темпы прироста менее 20% показали только некоторые Факторы-банки, занимающие места ниже 20-го (Роспромбанк, СДМ-Банк, Нордея Банк, Ижкомбанк). Как и прогнозировалось «Экспертом РА», Факторы из числа кредитных организаций на фоне снижения ликвидности будут отказываться от низкомаржинального факторинга, который в 2010 году использовали как приманку для привлечения клиентов на комплексное обслуживание в банк.

Таблица 1. В 2011 году первое место по объему уступленных требований сохранил за собой Промсвязьбанк

Место Фактора в 2011 году	Место Фактора в 2010 году	Наименование	Кредитные рейтинги «Эксперта РА»	Объем уступленных требований в 2011 году, тыс. рублей	Темпы прироста объема уступленных требований в 2011 году по сравнению с 2010 годом, %
1	1	ОАО «Промсвязьбанк»	-	185 549 682	42,1
2	3	ООО «ВТБ Факторинг»	-	124 943 000	189,0
3	2	ОАО «Альфа-Банк»	-	103 225 777	88,2
4	6	ОАО «Банк «Петрокоммерц»	A+	64 755 073	124,6
5	4	Банк НФК (ЗАО)	-	61 464 420	62,9
6	5	ЗАО «ТрансКредитФакторинг»	-	48 343 754	42,5
7	6	«Росбанк Факторинг»	-	44 381 282	62,8
8	10	ГПБ (ОАО) и ООО «ГПБ-факторинг»	A++	37 267 838	101,2
9	9	ЗАО «ЮниКредит Банк»	-	34 013 964	72,0
10	8	ОАО АКБ «Металлинвестбанк»	-	29 890 230	28,6
11	11	ОАО МКБ	-	21 863 000	75,5
12	12	ООО ФК «Лайф»	-	19 711 141	66,0
13	15	«Номос-Банк» (ОАО)	-	16 083 000	265,5
14	13	ООО «Эйч-эс-би-си Банк (РР)»	-	10 408 436	102,4
15	16	ЗАО «Кредит Европа Банк»	-	10 270 266	159,9
16	14	ЗАО «Русская факторинговая компания»	-	6 440 041	32,5
17	19	ТКБ (ЗАО)	A+	6 204 274	254,0
18	17	ООО «Факторинговая компания «Санкт-Петербург»	-	5 392 403	77,6
19	28	ООО «ФакторРус»	-	3 753 038	2449,5
20	21	ООО ФТК	-	3 339 000	160,9
21	н/д	ЗАО ФК «Клевер»	-	2 892 000	-
22	25	ОАО «Собинбанк»	-	2 799 427	455,4
23	18	КБ «Роспромбанк» (ООО)	-	2 621 685	4,4
24	20	ЗАО АКБ «ЦентроКредит»	-	1 735 104	23,9
25	н/д	ООО «Прогресс-Факторинг»	-	1 417 683	-
26	23	КБ «СДМ-Банк» (ОАО)	-	1 070 061	17,8
27	н/д	ООО «Политекс»	-	1 058 024	-
28	22	ООО «Эконом-факторинг»	-	1 057 471	7,4
29	н/д	ООО «Факторинговая энергетическая компания»	-	758 261	-

Окончание таблицы 1

Место Фактора в 2011 году	Место Фактора в 2010 году	Наименование	Кредитные рейтинги «Эксперта РА»	Объем уступленных требований в 2011 году, тыс. рублей	Темпы прироста объема уступленных требований в 2011 году по сравнению с 2010 годом, %
30	24	ОАО «Нордеа Банк»	-	715 690	0,0
31	31	ООО ФК «Кольцо Урала»	-	715 260	3918,3
32	26	Сибсоцбанк (ООО)	A	549 958	51,3
33	н/д	Связной Банк	-	427 700	-
34	30	ООО «Факторинг ДВ»	-	123 442	51,5
35	29	АКБ «Ижкомбанк» (ОАО)	-	110 991	5,6

Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

По итогам 2011 года «ВТБ Факторинг» сместил Промсвязьбанк на вторую строчку по объему портфеля (см. таблицу 2). Средний темп прироста портфелей Факторов на 01.01.2012 по сравнению с 01.01.2011 составил 64,4%.

Таблица 2. «ВТБ Факторинг» вышел на первое место по объему портфеля на 01.01.2012

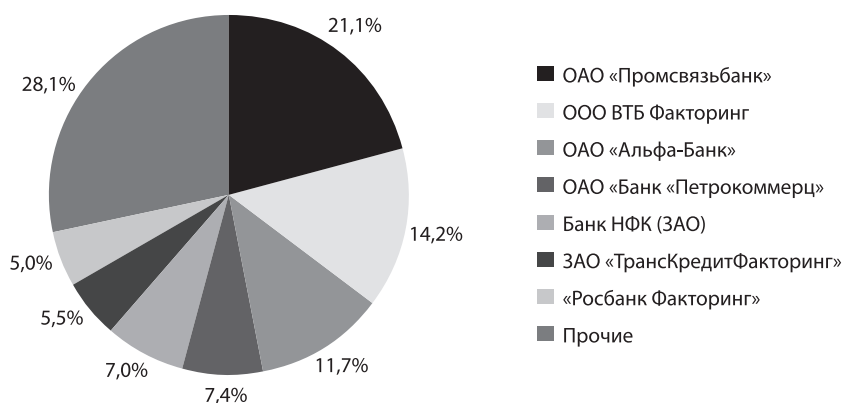
№	Наименование	Объем портфеля на 01.01.2012, тыс. рублей	Прирост портфеля по сравнению с данными на 01.01.2011, %
1	ООО «ВТБ Факторинг»	35 846 000	179,3
2	ОАО «Промсвязьбанк»	34 360 171	22,2
3	ОАО «Альфа-Банк»	16 774 522	71,9
4	ОАО «Банк «Петрокоммерц»	13 579 524	92,0
5	ГК НФК	11 770 725	83,0
6	ЗАО «ТрансКредитФакторинг»	9 011 169	44,7
7	«Номос-Банк» (ОАО)	6 543 000	349,7
8	ЗАО «ЮниКредит Банк»	4 687 750	56,1
9	ОАО МКБ	4 107 800	78,8
10	ООО ФК «Лайф»	3 182 178	27,9
11	«Росбанк Факторинг»	2 868 920	7,4
12	ЗАО «Кредит Европа Банк»	2 743 392	162,9
13	ОАО АКБ «Металлинвестбанк»	2 741 480	25,9
14	ООО «Эйч-эс-би-си Банк (РР)»	1 784 686	64,1
15	ГПБ (ОАО) и ООО «ГПБ-факторинг»	1 602 865	-62,8
16	ЗАО «Русская факторинговая компания»	1 565 424	47,2
17	ТКБ (ЗАО)	1 481 273	632,1
18	ЗАО «ФК «Клевер»	1 358 000	-
19	ООО ФТК	1 042 000	236,1
20	ООО «Факторинговая компания «Санкт-Петербург»	1 041 685	97,0

Окончание таблицы 2

№	Наименование	Объем портфеля на 01.01.2012, тыс. рублей	Прирост портфеля по сравнению с данными на 01.01.2011, %
21	ООО «ФакторРус»	978 796	-
22	ОАО «Собинбанк»	527 510	93,9
23	ОАО «Нордеа Банк»	415 688	0,0
24	КБ «Роспромбанк» (ООО)	381 249	10,4
25	ООО «Политекс»	329 539	-
26	ЗАО АКБ «ЦентроКредит»	320 210	39,3
27	«Прогресс-Факторинг»	288 557	-
28	ООО «Эконом-факторинг»	285 453	50,2
29	Связной Банк	219 600	-
30	ООО ФК «Кольцо Урала»	190 363	1 089,8
31	КБ «СДМ-Банк» (ОАО)	183 555	27,9
32	ООО «Факторинговая энергетическая компания»	180 402	-
33	Сибсоцбанк (ООО)	147 836	97,6
34	АКБ «Ижкомбанк» (ОАО)	9 201	41,7

Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

График 3. По итогам 2011 года тройка лидеров занимает около 47% рынка (по объему уступленных требований)



Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

С июля 2011 года в России введена в действие новая редакция 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта...». Она сделала ничтожными «договоры купли-продажи с условием исполнения обязательств по сделке в пользу третьего лица, договоры мены, договоры об уступке требования и о переводе долга... в отношении этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции». Данное требование коснулось и операций факторинга. В Госдуму внесены предложения о корректировке этого закона таким образом, чтобы заниматься факторингом поставщиков алкоголя смогли Факторы из числа кредитных организаций. «Запрет на уступку прав требования при осуществлении поставок алкогольной продукции существенно повысил риски работы этой отрасли. Приходится благодарить хотя бы за то, что соответствующие государственные инстанции

не отказались от продолжения диалога», – комментирует **Роман Огоньков**, председатель правления банка НФК (ЗАО).

Негативное влияние на Факторов с банковской лицензией способно оказать еще одно законодательное новшество – изменения в Инструкции Банка России №110-И, которые вводят повышенные коэффициенты риска (влияющие на норматив достаточности собственных средств) при перечислении финансирования одним банком на расчетный счет клиента в другом банке. Проследить целевое использование средств при банковском кредите действительно важно, но при факторинге это не имеет смысла. Особенно бессмысленно выглядит данное требование при факторинге без регресса. Ведь Фактор, по сути, купил право требования к дебитору, и на риски по данному требованию поставщик не оказывает никакого влияния. Чтобы отследить целевое использование средств, выплаченных Фактором, им придется внедрить у себя систему расчетно-кассового обслуживания клиентов и перевести действующих клиентов на РКО к себе в банк. Это повлечет дополнительные издержки, следовательно, увеличит стоимость обслуживания клиентов.

Изменения в 110-И существенное влияние окажут на Факторов с банковской лицензией, не осуществляющих РКО клиентов (банк НФК), другие Факторы-банки, возможно, будут просить клиентов перейти на РКО в банк. «Надеюсь, что в скором времени в Инструкцию Банка России №110-И будут внесены изменения или будут подготовлены соответствующие разъяснения, которые исключат все спорные моменты, касающиеся факторинговых операций», – надеется **Максим Микульшин**, начальник отдела развития факторинга Московского кредитного банка.

2. СТРУКТУРА РЫНКА ПО ТИПАМ ФАКТОРИНГА И СТРУКТУРА СДЕЛОК

2.1. Региональная структура сделок

По многим параметрам российский рынок факторинга превзошел докризисные показатели (темпы роста рынка, доля безрегрессного факторинга и др.). Показателем, который не вернулся к докризисным значениям, стала доля региональных клиентов в структуре объема уступленных требований (см. график 4). Это произошло, даже несмотря на существенный рост электронного факторинга, который позволяет Факторам обслуживать компании, находящиеся вне регионов физического присутствия Факторов.

«Драйвером роста регионального рынка должно стать проникновение факторинга в промышленные отрасли, ведь основные производственные площадки многих компаний располагаются именно в регионах», – полагает Михаил Якунин.

В большинстве федеральных округов лидерство сохраняется за Промсвязьбанком (Дальневосточный, Северо-Западный (кроме Санкт-Петербурга), Сибирский, Центральный, Северо-Кавказский ФО и Москва). В Санкт-Петербурге лидерство принадлежит «ВТБ Факторингу» (который упрочил свое лидерство с 32,4% рынка в 1 полугодии 2011 года до 36,6% по итогам 2011 года). По итогам 2011 года лидирует «ВТБ Факторинг» также в Приволжском федеральном округе (с долей рынка 28%), где еще в первом 1 лидерство сохранялось за Промсвязьбанком. В Южном ФО наибольшая доля рынка у группы НФК (31,5%).

В региональной структуре сделок доля регионов продолжает расти (см. график 4). Драйвером роста стал Уральский ФО, в котором лидерство рынка принадлежит группе ГПБ (ГПБ (ОАО) и ООО «ГПБ-факторинг»), при этом в Уральском ФО Фактор по-прежнему сотрудничает только с одним клиентом из сектора металлургического производства и производства готовых металлических изделий. В структуре сделок сократилась доля Москвы (на 4,6 п. п.), Санкт-Петербурга (на 0,6 п. п.), Сибирского ФО (на 0,1 п. п.) и Центрального ФО (кроме Москвы; на 0,3 п. п.).

График 4. Доля Москвы в структуре сделок (по объему уступленных требований) по регионам в 2011 года сократилась на 4,6 п. п. по сравнению с 2010 годом



Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

Электронный факторинг стимулирует рост числа региональных сделок. «Возможность использования электронно-цифровой подписи позволила осуществлять факторинговые операции на новом, более качественном уровне. Кроме того, теперь для нас не существует региональных границ», — комментирует **Елена Гладких**, генеральный директор ЗАО «Русская факторинговая компания». Вместе с тем при принятии дебиторов вне точек своего физического присутствия Факторы часто выдвигают условия по указанию в договоре поставки между клиентом и дебитором решения разногласий в судах города Москвы.

2.2. Структура сделок по объему бизнеса клиентов

В структуре сделок по размеру бизнеса клиентов сохраняются тенденции 2010 года — рост доли малого бизнеса как по объемам, так и по количеству клиентов. В 2011 году сократилась доля крупного бизнеса (см. график 5). Рост доли малого бизнеса на протяжении трех лет свидетельствует о том, что Факторы все больше концентрируются на анализе бизнеса дебитора, а не клиента.

Факторинг в силу своей специфики интересен малому и среднему бизнесу, ведь основной факторинговой отраслью остается торговля, которой традиционно занимаются предприятия сегмента МСБ. Кроме того, малые и средние предприятия, как правило, имеют качественный портфель дебиторов, стремятся работать с крупными покупателями, дорожат отношениями со своими дебиторами и предпочитают регрессный факторинг, чтобы иметь возможность заплатить за дебитора в случае возможных затруднений, но не разрывать с ним отношений. «Крупный бизнес менее лоялен. Клиенты ищут в Факторах зачастую не способ финансирования, а инструмент взыскания долгов, стремятся «продать» задолженность», — считает **Денис Ульянов**, директор ООО «Эконом-факторинг».

График 5. На протяжении трех лет в структуре сделок по объему бизнеса клиентов растет доля малого бизнеса



Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

Для Факторов, специализирующихся на сегменте МСБ, источником долгосрочных пассивов может выступить неиспользованный лимит от МСП Банка. По состоянию на 27.01.2012 на четверть российских Факторов открыт лимит МСП Банка. В качестве одного из приоритетов банк рассматривает поддержку предприятий МСП, деятельность которых относится к неторговому сектору. «Кредитование Факторов на цели финансирования неторгового сектора осуществляется на более льготных условиях (пониженный уровень процентной ставки по кредиту, увеличенный период отсрочки платежа, повышение величины максимальной суммы финансирования на одного клиента, снижение минимального порога кредитной заявки на участие в программе)», – рассказывает председатель правления МСП Банка **Сергей Крюков**.

Лидером в сегменте факторинга МСБ по объему денежных требований, фактически уступленных Фактору, по итогам 2011 является ОАО «Альфа-Банк». Годом ранее ОАО «Альфа-Банк» занимал пятое место в рэнкинге, но по итогам 2011 года благодаря очень высоким темпам роста в сегменте МСБ (более чем в 4,7 раза) Фактор смог потеснить в рэнкинге ОАО «Промсвязьбанк», ГК НФК, ОАО АКБ «Металлинвестбанк» и ЗАО «ТрансКредитФакторинг» (см. таблицу 3). По числу обслуженных в 2011 году клиентов МСБ лидером рынка стала ФК «Лайф», которая является крупнейшим специализированным на сегменте МСБ Фактором.

Таблица 3. Рэнкинг Факторов по объему денежных требований, фактически уступленных Факторам клиентами сегмента МСБ за 2011 год

№	Наименование	Объем денежных требований, фактически уступленных Факторам клиентами сегмента МСБ, тыс. рублей	Объем денежных требований, фактически уступленных Фактору следующими группами компаний, тыс. рублей		Доля сегмента МСБ в объемах уступленных Фактору денежных требований за 2011 год, %	Число обслуженных по договорам факторинга компаний МСБ, шт.
			клиенты – малый бизнес	клиенты – средний бизнес		
1	ОАО «Альфа-Банк»	82 586 461	38 437 935	44 148 526	80,0	382
2	ОАО «Промсвязьбанк»	62 742 084	26 467 917	36 274 167	33,8	836
3	ГК НФК	46 933 428	16 692 845	30 240 583	76,4	669
4	ООО «ВТБ Факторинг»	31 678 000	9 706 000	21 972 000	25,4	266
5	ОАО АКБ «Металлинвестбанк»	29 284 564	12 025 632	17 258 932	98,0	559
6	ООО ФК «Лайф»	19 711 141	15 177 578	4 533 562	100,0	919
7	ЗАО «ТрансКредитФакторинг»	12 944 232	2 887 560	10 056 673	26,8	80
8	ЗАО «ЮниКредит Банк»	12 711 997	329 444	12 382 553	43,6	87
9	ОАО «Банк «Петрокоммерц»	7 891 913	1 044 485	6 847 428	12,2	47
10	ФК «Санкт-Петербург»	4 313 922	1 833 417	2 480 505	80,0	57
11	ЗАО РФК	4 222 029	3 054 809	1 167 220	65,6	59
12	ЗАО ФК «Клевер»	2 488 000	809 000	1 679 000	86,0	43
13	ООО «ФакторРус»	2 126 611	1 434 767	691 844	56,7	57
14	ЗАО АКБ «ЦентроКредит»	1 735 104	211 055	1 524 049	100,0	4
15	«Прогресс-Факторинг»	1 417 683	0	1 417 683	100,0	8
16	ООО «Эконом-факторинг»	1 057 471	831 889	225 582	100,0	34
17	ООО «Факторинговая энергетическая компания»	758 261	637 397	120 864	100,0	14
18	КБ «СДМ-Банк» (ОАО)	691 519	220 288	471 231	64,6	20
19	ГПБ (ОАО) и ООО «ГПБ-факторинг»	673 055	317 129	355 926	1,8	8
20	Сибсоцбанк (ООО)	549 334	393 886	155 448	99,9	16
21	ОАО «Собинбанк»	526 259	98 828	427 432	18,8	6
22	ООО ФК «Кольцо Урала»	184 224	149 227	34 997	25,8	18

Окончание таблицы 3

№	Наименование	Объем денежных требований, фактически уступленных Фактором клиентам сегмента МСБ, тыс. рублей	Объем денежных требований, фактически уступленных Фактору следующими группами компаний, тыс. рублей		Доля сегмента МСБ в объемах уступленных Фактору денежных требований за 2011 год, %	Число обслуженных по договорам факторинга компаний МСБ, шт.
			клиенты – малый бизнес	клиенты – средний бизнес		
23	АКБ «Ижкомбанк» (ОАО)	80 991	80 991	0	73,0	3
24	ООО «Факторинг ДВ»	80 474	80 474	0	65,2	12
25	ООО «Политекс»	4 371	4 371	0	0,4	1

Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

2.3. Структура сделок по отраслевой принадлежности клиентов

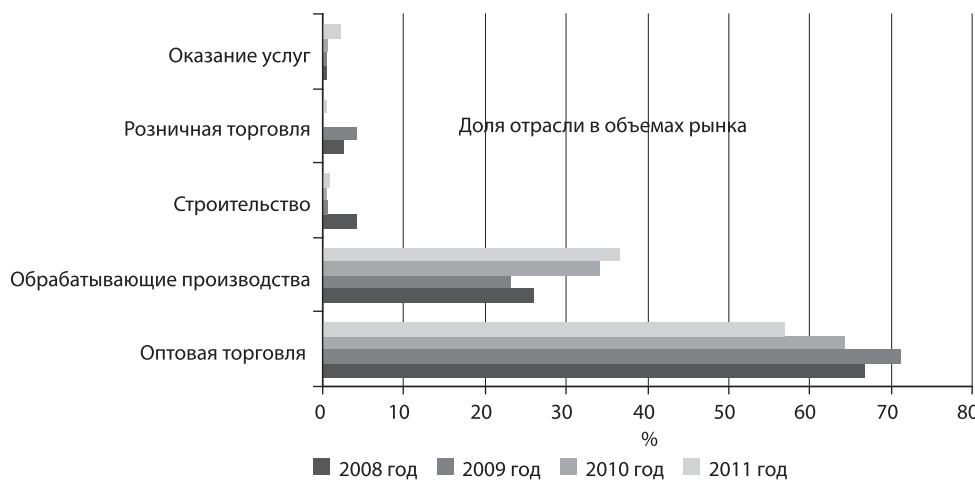
Доля оптовой торговли сократилась до 56,8% рынка (на 7,6 п. п. по сравнению с 2010 годом). Сокращение доли оптовой торговли в структуре сделок в 2011 году отчасти произошло вследствие законодательного исключения Факторов из расчетов за алкогольные напитки (данный сегмент учтен в составе оптовой торговли – см. таблицу 4 и график 6). Рост доли обрабатывающих производств связан с крупным клиентом ГПБ в Уральском ФО.

Таблица 4. Отраслевая принадлежность клиентов в 2011 году

Отрасль	Лидер рынка в отрасли
Оптовая торговля	ОАО «Промсвязьбанк»
Обрабатывающие производства	ОАО «Промсвязьбанк»
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	ООО «ВТБ Факторинг»
Оказание услуг	ООО «ВТБ Факторинг»
Строительство	ОАО «Альфа-Банк»
Розничная торговля	ОАО «Альфа-Банк»

Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

График 6. Тенденция роста доли обрабатывающих производств на фоне сокращения доли оптовой торговли в структуре сделок сохраняется на протяжении двух лет



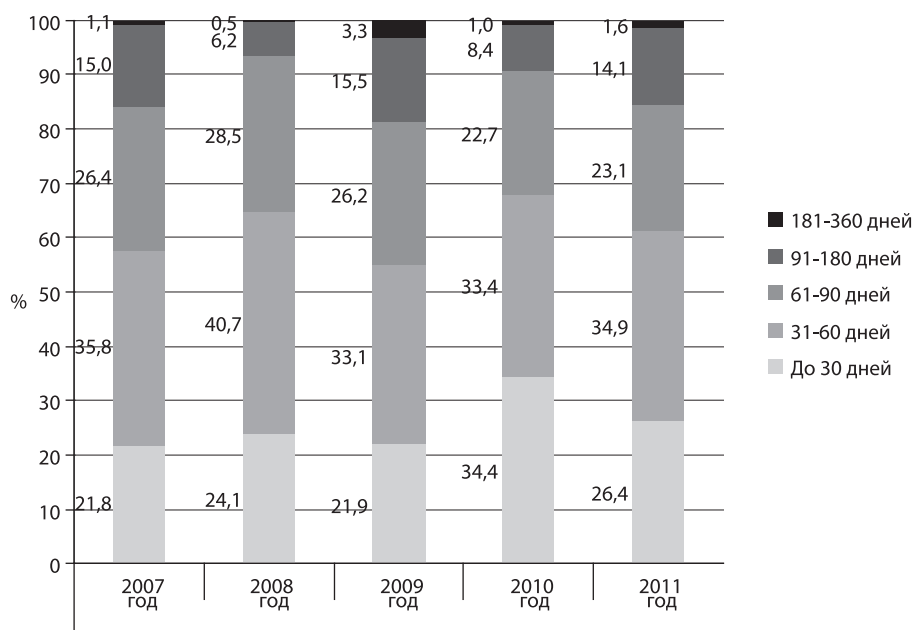
Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

2.4. Структура сделок по объемам и срокам финансирования

Как и прогнозировал «Эксперт РА» в середине 2011 года, средний срок сделки в 2011 году вырос (на 8,8 дня) по сравнению с показателем 2010 года (см. таблицу 5 и график 7). На рост среднего срока сделки по итогам 2011 года повлиял результат прежде всего 2 полугодия 2011 года (средний срок сделки в 1 полугодии составил 51 день). В условиях ухудшения доступности ликвидности дебиторы максимально стараются использовать отсрочку платежа (вплоть до окончания льготного периода). Способствовало удлинению среднего срока сделки также закрытие алкогольного рынка для Факторов. Еще в первом полугодии расчеты с поставщиками алкоголя (максимальная отсрочка платежа составляет 45 дней по закону о торговле, что меньше текущего среднего срока сделки – 51 день) не были запрещены законодательно.

Лидер в сегменте самых «длинных» сделок факторинга – ОАО «Банк «Петрокоммерц», специализирующийся на работе с крупным бизнесом, в сегменте самых «коротких» сделок – ОАО «Промсвязьбанк». Дальнейшая динамика среднего срока сделки будет зависеть от ситуации с ликвидностью и качеством активов Факторов. Обычно ухудшение качества активов Факторов сопровождается ростом среднего срока сделки. В 2011 году рост среднего срока сделки связан с ухудшением платежной дисциплины дебиторов из-за падения ликвидности в экономике со второй половины 2011 года.

График 7. Средний срок сделки в 2011 году вырос на 8,8 дня по сравнению с 2010 годом и составил 60 дней



Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

Таблица 5. В 2011 году рост среднего срока сделки связан с ухудшением платежной дисциплины дебиторов

Год	2007	2008	2009	2010	2011
Средний срок сделки факторинга, дни	62,3	53,0	67,5	51,3	60,1

Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

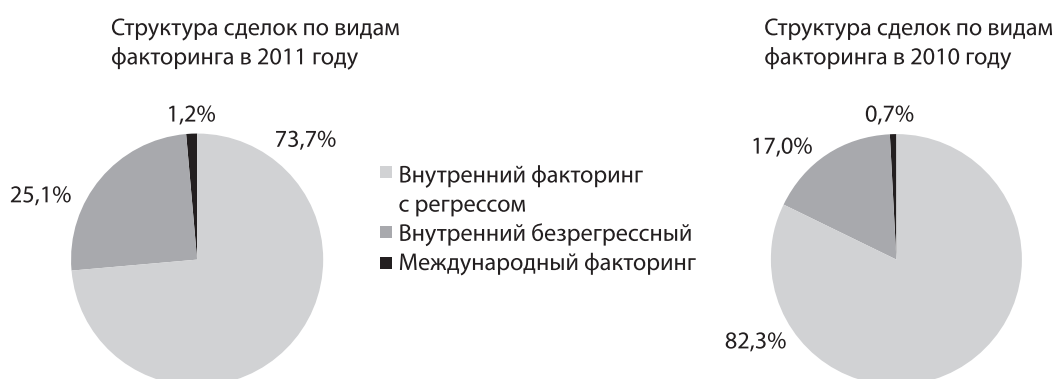
2.5. Структура сделок по видам факторинга

Безрегресный факторинг растет темпами, опережающими рост факторинга с правом регресса. Благодаря этому в 2011 году существенно выросла доля безрегрессного факторинга в структуре сделок (см. график 8). Лидером в сегменте безрегрессного факторинга по объемам уступленных требований остается «Росбанк Факторинг» (см. таблицу 6), а на второе место вышло ООО «ВТБ Факторинг». Лидером рынка безрегрессного факторинга по числу обслуженных клиентов, как и в прошлом году, остается ГК НФК, на втором месте с большим отрывом следует АКБ «Металлинвестбанк». «В ближайшие несколько лет, вполне вероятно, по объемным показателям этот продукт сравняется с регрессным факторингом», — прогнозирует **Виктор Носов**, вице-президент, директор департамента факторинговых операций ОАО «Промсвязьбанк».

Доля международного факторинга в 2011 году составила чуть более 1% рынка. Вступление в ВТО создает стимулы для вовлечения России в международную торговлю. Это, в свою очередь, расширяет потенциал роста объемов международного факторинга. Воспользоваться ситуацией получится у Факторов, имеющих большой опыт и компетенции в импортном и экспортном факторинге (прежде всего, ГК НФК и Промсвязьбанк). «В 2011 году несколько известных глобальных банков даже отказались от ряда проектов на российском рынке. Тенденция нерадостная, потому что с российского рынка ушли достаточно эффективные и технологичные банки. Это свидетельствует о том, что нынешний потенциал российского рынка и условия конкуренции, которые на нем созданы, в сравнении с другими рынками недостаточно привлекательны», — считает Роман Огоньков.

Выход новых иностранных игроков на российский факторинговый рынок маловероятен. С одной стороны, европейские банки озабочены решением собственных проблем, с другой — на российском рынке узок сегмент клиентов, готовых платить за качественную сервисную составляющую факторинга (верификация поставок, сбор дебиторской задолженности и т. д.).

График 8. Как и прогнозировалось «Экспертом РА», доля безрегрессного факторинга в 2011 году существенно выросла по сравнению с 2010 годом



Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

Таблица 6. Лидером в сегменте безрегрессного факторинга остается «Росбанк Факторинг»

№	Наименование	Объем денежных требований, фактически уступленных Фактору, по внутреннему безрегрессному факторингу, тыс. рублей	Число клиентов, обслуженных по внутреннему безрегрессному факторингу в 2011 году
1	«Росбанк Факторинг»	40 881 276	8
2	ООО «ВТБ Факторинг»	38 170 000	48
3	ГК НФК	29 662 114	320
4	ГПБ (ОАО) и ООО «ГПБ-факторинг»	24 144 112	2
5	ЗАО «Транскредитфакторинг»	19 275 315	18
6	ОАО «Промсвязьбанк»	18 884 468	39
7	ОАО «Альфа-Банк»	14 306 948	8
8	ОАО «Банк «Петрокоммерц»	8 382 924	2
9	ОАО АКБ «Металлинвестбанк»	4 865 580	71
10	ЗАО «ЮниКредит Банк»	2 003 492	12
11	ОАО МКБ	1 736 000	12
13	«Прогресс-Факторинг»	1 100 242	7
14	ООО ФТК	823 000	8
15	ЗАО «ФК «Клевер»	482 000	8
16	ЗАО РФК	319 544	4
17	ООО «ФакторРус»	238 755	5
18	ООО ФК «Лайф»	166 944	33
19	ООО «Факторинг ДВ»	43 268	3
20	АКБ «Ижкомбанк» (ОАО)	30 000	1
21	ТКБ (ЗАО)	16 145	н/д
22	Сибсоцбанк (ООО)	9 833	2

Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

3. ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА

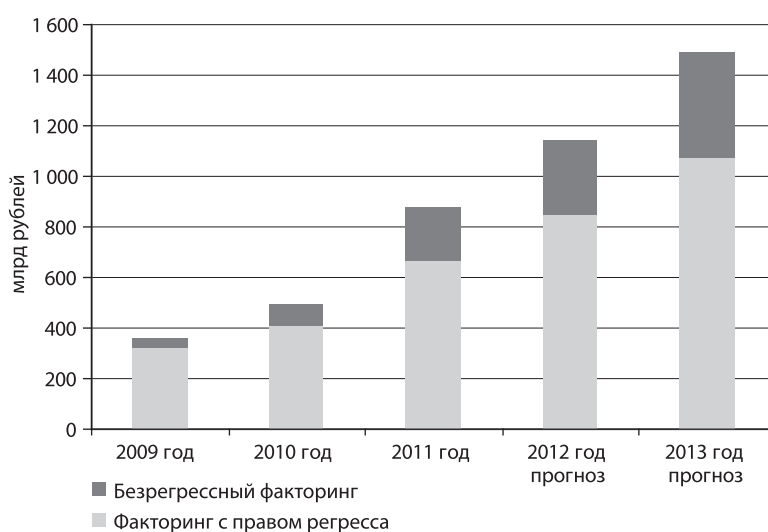
Преобладание факторинга, который клиенты рассматривают как замену кредиту (то есть без сервисной составляющей), делает рынок факторинга волатильным. «Эксперт РА» прогнозирует рост рынка на 25-35% в 2012 году: скажется эффект высокой базы 2011 года. Даже при консервативном прогнозе темпы прироста рынка в 2012 году позволят ему перешагнуть психологический рубеж в 1 трлн рублей (см. график 9). В 2012 году «Эксперт РА» в отличие от 2011 года видит три точки роста рынка факторинга: к внутреннему безрегрессному факторингу и региональному рынку добавился международный факторинг. «Эксперт РА» ожидает опережающий рост безрегрессного факторинга, отчасти основанный на дальнейшем распространении электронного факторинга. На высококонкурентном московском рынке факторинга основной точкой роста станет безрегрессный факторинг. «Дальнейший рост рынка будет сопровождаться качественными изменениями, начало которым было положено уже в 2011 году: увеличение доли операций по факторингу без права регресса, проникновение факторинга в новые отрасли экономики, а также расширение продуктового предложения для компаний среднего и малого бизнеса», – полагает Михаил Якунин.

В случае перехода волатильности финансовых рынков во вторую волну кризиса неизбежно падение конечного спроса, а вслед за ним и рынка факторинга. В такой ситуации вероятно не только сужение рынка, но и падение качества активов Факторов. В случае стабилизации финансовых рынков Факторы могут столкнуться с обратным переходом клиентов к банковским кредитам.

Возможное негативное влияние на объемные показатели рынка окажет приравнение пива к алкоголю. Действующий запрет на уступку прав требования при осуществлении поставок алкогольной продукции распространится и на рынок пива, если не будут внесены поправки в соответствующие правовые акты. Замедление темпов прироста рынка в 2012 году, возможно, будет связано с введением в силу поправок в 110-И.

Существенное влияние на факторинг по-прежнему могут оказывать разовые крупные сделки или переход на факторинговые схемы работы крупных клиентов.

График 9. «Эксперт РА» прогнозирует опережающие темпы прироста безрегрессного факторинга



Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ИНТЕРВЬЮ С УЧАСТНИКАМИ РЫНКА



**Интервью с Михаилом Окуневым,
начальником банковского управления
ОАО АКБ «Металлинвестбанк»**

– Как изменился рынок факторинга за прошедший год, какие события и тенденции вы бы выделили в качестве основных для начала 2012 года?

– Немыслимое счастье, что ставки на рынке наконец-то перестали падать. С августа 2011 года и до сих пор ставки постепенно растут. Жаль, что пока никак не случится какой-нибудь кризис. Надеюсь, в 2012 году кризис случится. Хочу кризиса плохих долгов, кризиса ликвидности и волатильности на финансовых рынках. Сложилась парадоксальная ситуация: для крупных корпоративных заемщиков сейчас ставки примерно такие же, как для малого и среднего бизнеса, что неправильно.

– Почему вы заинтересованы в кризисе плохих долгов?

– Потому что именно в кризис проявляются преимущества факторинга над традиционным беззалоговым кредитованием. Факторинг в силу того, что большая часть клиентов являются субъектами МСБ, подвержен чуть большему риску просрочки платежей, но в то же время вероятность взыскания просроченного долга много больше в силу наличия ответчика-дебитора.

– Каких успехов достиг ваш банк в 2011 году?

– В 2011 году мы запустили бездокументарный факторинг – это фантастический успех. Примерно с половиной дебиторов (по объему сделок, а не по числу дебиторов) мы работаем по бездокументарному факторингу. Плюсы работы очевидны: отказ от огромного количества бумаг. Неожиданным для нас явился тот факт, что далеко не все клиенты захотели полной прозрачности в рамках электронного документооборота, часть клиентов в принципе не хотели ничего менять. От чего мы делаем вывод, что и документарный наш факторинг идеально подходит некоторым клиентам. При этом надежность для нас бездокументарного факторинга существенно выше, чем документарного. У нас не было ни одного суда при электронном документообороте. При этом мы понимаем, что вопросов у наших судов по бездокументарному факторингу будет возникать куда больше, так как законодательная база хуже.

К нашим успехам мы также относим рост «доли регресса» – это та часть собираемой нами дебиторской задолженности, которую мы получаем от дебитора, а не от клиента. Так вот эта доля у нас уже составляет 93%, в 2010 году было 85%. Что касается финансового результата, то 2011 год сопоставим с 2010 годом в этом отношении. Пока 2009 год остается самым доходным для нашего факторингового подразделения. В 2011 году доходность упала, портфель вырос, прибыль осталась примерно на прежнем уровне.

– С какими основными сложностями пришлось столкнуться в 2011 году?

– Основная сложность в 2011 году была связана с работой в условиях минимальной маржи, которая до сих пор по-прежнему ниже, чем в 2010 году.

– Продвинулась ли ваша инициатива по запуску программы для обмена данными между Факторами о неблагонадежных дебиторах?

– Нет, к сожалению, наша инициатива пока не реализована. Этот процесс эволюционный и небыстрый. Но около шести Факторов уже приняли участие в работе этой программы.

– Как вы оцениваете динамику доли проблемных активов в портфеле вашего банка в 2011 году? Как вы оцениваете данный показатель в целом по рынку?

– В целом по рынку доля проблемных активов остается на прежнем уровне. В 2011 году случилось важное для нас событие. Крупнейший проблемный дебитор исполнил перед нами свои обязательства. Около половины нашей проблемной задолженности составляла задолженность данного дебитора. Мы сделали выводы. Данное событие в полной мере продемонстрировало, что вероятность взыскания проблемной задолженности в случае факторинга много выше, нежели в случае кредита.

– Каковы перспективы у региональных рынков в ближайшем году? Планируется ли вашим банком расширение географической сети присутствия в 2012 году?

– На 2012 год мы не планируем открытия обособленных подразделений в регионах. Основная торговля идет через Москву и в Москве. Я думаю, что мы не увидим скачкообразного роста региональных рынков. На Москву и Санкт-Петербург по-прежнему будет приходиться львиная доля рынка. Для того чтобы эффективно работать на региональных рынках, необходимо (в нашей системе координат) уметь эффективно работать с дебиторами региональными. В этом мы видим направление развития и направляем туда кучу усилий.

– Какова стратегическая цель Металлинвестбанка на рынке факторинга?

– Мы мечтаем любого поставщика сегмента FMCG и его дебиторов в любой точке России принимать на факторинг. В части регионального присутствия мы ограничимся Москвой, Санкт-Петербургом (логистический центр Северо-Запада), Нижним Новгородом (у нас развивается, потому что у банка там сильный филиал) и Екатеринбург для всех тех клиентов, которые находятся за Уральским хребтом. Развитые технологии нам позволяют работать по бездокументарному факторингу с дебиторами по всей стране. Необходимым для нас условием принятия дебиторов вне наших точек присутствия является указание в договоре поставки между нашим клиентом и дебитором условий решения разногласий в судах города Москвы. Нам судиться во Владивостоке невозможно.

– Отразится ли на рынке факторинга вступление России в ВТО? Если да, то как?

– По моему мнению, вступление России в ВТО никак не отразится на рынке факторинга. Напротив, многие иностранные финансовые институты в 2011 году ушли с российского рынка факторинга.

– Оправдывает ли доля безрегрессного факторинга в портфеле Металлинвестбанка ваши ожидания?

– Пока нет. Безрегрессный факторинг растет медленнее, чем нам бы хотелось.

– Дайте, пожалуйста, ваш прогноз развития рынка факторинга на 2012 и 2013 годы.

– В прогнозах роста рынка, на мой взгляд, правильно ориентироваться на прогнозы ЦБ по росту банковской системы 10-15% в год. Рынок факторинга будет расти на 10-15% быстрее. Таким образом, рост составит 20-30% в год.



Интервью с Романом Огоньковым, председателем правления банка НФК (ЗАО)

– Как изменился рынок факторинга в течение 2011 года?

– В 2011 году Россию покинула довольно значительная сумма капитала. Конечно, это не могло не сказаться на внутренней ликвидности. Рост ставок, которого не было в первой половине года, имел место во втором полугодии. Даже госбанки подняли ставки по депозитам физических лиц до 8% годовых, поскольку ощутили на себе надвигающийся дефицит ликвидности.

До конца лета на рынке факторинга в основном сохранялись тенденции, которые мы наблюдали со второй половины 2009 года. Объемные показатели росли в основном за счет ценовой конкуренции, причем не только между Факторами. Впервые в мировой практике факторинг начали продавать по ставкам, конкурирующим со ставками банковского кредитования. В наибольшей степени это уникальное явление было замечено по поставщикам, которые работают с федеральными розничными сетями. С другой стороны, тактика «доля рынка вместо прибыли», быть может, является сейчас единственно возможной для ряда игроков.

Рост ставок и ужесточение условий кредитования банками к тому же связаны с относительной политической нестабильностью в предвыборный период. И есть ощущение, что сами компании-заемщики еще не до конца понимают, что произойдет в 2012 году с точки зрения конечного спроса. С одной стороны, мы видим, что со второй половины 2010 года государство приняло ряд социально ориентированных решений, связанных с ростом реального дохода определенных категорий населения. Очевидно, это должно было позитивно отразиться на потребительском спросе. Предновогодние и новогодние продажи, в частности, федерального ритейла не выявили негативных тенденций. С другой стороны, упомянутые мероприятия, мне кажется, рано или поздно должны привести к ускорению темпов инфляции, которая оказывает негативное влияние прежде всего на реальные доходы наименее обеспеченных слоев населения.

Еще один вывод по итогам прошедшего года – хоть и медленно, но верно российский бизнес начинает осознавать необходимость страхования рисков товарного кредитования. Данная тенденция понемногу начинает проявляться, что видно по росту доли факторинга без регресса.

– В каком сегменте, на ваш взгляд, наблюдается большая консервативность – в сегменте коммерческого кредитования или в факторинге?

– Кредитование коммерческими банками имеет более консервативный характер, чем факторинговое финансирование. В конце 2011 года увеличился объем спроса на факторинг, поскольку коммерческие банки подняли ставки по кредитам и ужесточили требования к заемщикам. И это не частная российская ситуация – можно утверждать, что мы вступили в период менее доступного и более дорогого кредита.

– Был ли в 2011 году рост ставок пропорционален росту стоимости пассивов для коммерческих банков и Факторов? Или же он опережал рост стоимости пассивов?

– Я бы не назвал его опережающим. Есть ощущение, что рост ставок размещения происходил даже более медленными темпами, чем рост стоимости пассивов. Это видно из банковской отчетности, в частности по сокращению операционной маржи. Конечно, ситуация в разных банках отличается, но в целом маржинальность скорее сократилась. Это, пожалуй, означает, что в 2012 году финансовому сектору не стоит формировать сверхоптимистические ожидания от финансовых результатов.

– Расскажите об успехах НФК.

– НФК продемонстрировал практически двукратный рост по основным бизнес-показателям. Это, безусловно, успех. С другой стороны, наверное, не следует его переоценивать, поскольку компания достигла именно тех результатов, которые планировала. Произошло это отчасти благодаря позитивной рыночной конъюнктуре в целом, по крайней мере в первой половине года. Но в большей степени это результат реализации бизнес-идей, которые мы начали внедрять с 2009 года. Эта программа касалась прежде всего нашей продуктовой политики как в части улучшения качества существующих продуктов, так и в части разработки и вывода в «промышленную эксплуатацию» новых продуктов.

Мы активно занимались развитием системы процессного управления, в рамках которой проводили анализ существующих бизнес-процессов в компании и программу мероприятий по улучшению их качества. Хотя система еще полностью не внедрена, эффективность внутренних бизнес-процессов заметно улучшилась, что отразилось на тех результатах, которые компания продемонстрировала в 2011 году.

– С какими сложностями ваша компания столкнулась в 2011 году?

– Сложностей у нас нет, есть вызовы. Изменение ситуации на денежном рынке заставило нас несколько поменять планы, поскольку, разместив весной 2011 года облигационный заем на сумму 2 млрд рублей, мы выполнили только часть программы, которую планировали реализовать. На сегодняшний день общая сумма зарегистрированных проспектов эмиссий составляет 6 млрд рублей, но, оценивая результаты последних размещений на рынке облигаций, мы решили отложить наши планы. Это не дало нам возможности показать более высокие темпы роста. С другой стороны, основную часть этих потребностей мы заместили альтернативными инструментами, в частности довольно существенно расширив программу сотрудничества с МСП банком.

Неприятным сюрпризом, конечно, стало внесение в законодательство изменений, касающихся регулирования рынка алкоголя. Алкогольный рынок в нашем портфеле на момент внесения изменений в законодательную базу составлял около 10%. Такого «подарка» никто не ожидал. Запрет на уступку прав требования при осуществлении поставок алкогольной продукции существенно повысил риски работы этой отрасли. Приходится благодарить хотя бы за то, что соответствующие государственные инстанции не отказались от продолжения диалога. Вместе с коллегами по АФК была проделана большая разъяснительная работа, в результате которой инициаторы поправок согласились, что они невольно создали проблемы для финансирования торговых операций в данной отрасли. Мы надеемся, что в течение весенней сессии Государственная дума утвердит уточнения в соответствующие правовые акты, что позволит работать в алкогольной отрасли без повышенных рисков.

– Какие задачи, на ваш взгляд, сейчас наиболее приоритетны для АФК?

– Мы бы хотели, чтобы АФК прежде всего сконцентрировалась на объединении игроков рынка, на повышении узнаваемости отрасли путем сотрудничества с другими ассоциациями и государственными структурами. На следующем этапе главной задачей АФК хотелось бы видеть развитие диалога с законодательной властью о создании понятной правовой среды для регулирования факторинговой отрасли и стандартизации хотя бы основной терминологии, которая используется на этом рынке.

– Какова динамика доли проблемных активов у НФК?

– В 2011 году у нас существенно сократилась доля проблемных активов, во-первых, благодаря росту работающего портфеля активов, который естественным образом «растворяет» проблемные активы. Во-вторых, благодаря работе, которую мы проводили по ранее возникшим проблемным активам, размер возвратов в 2011 году превысил объем «свежей» просрочки.

– Ожидаете ли роста проблемных активов в 2012 году?

– Скорее всего, да. Прогноз динамики просрочек в 2012 году консервативный, потому что уже с конца прошлого года у клиентов чаще стали возникать проблемы с переоформлением банковских кредитов. Видимо, в 2012 году мы увидим рост объемов и доли проблемной задолженности в банковской системе в целом. Буду рад, если ошибусь в этом прогнозе.

– Каковы перспективы региональных рынков в ближайшем году? И планируется ли расширение вашей географической сети?

– Мы не видим необходимости в серьезной географической экспансии. В 2011 году мы открыли представительство во Владивостоке, тем самым мы заполнили основной пробел, который был на карте нашего присутствия. Однако с учетом наших технологических возможностей, которые дает система электронного документооборота, мы способны обслуживать компании, находящиеся за пределами регионов, где расположены наши представительства. В 2012 же году мы намерены сосредоточить основные усилия на качестве бизнеса в уже существующих точках продаж и обслуживания.

– Отразится ли на рынке факторинга вступление России в ВТО?

– Вступление в ВТО создает дополнительные возможности в части вовлечения России в международную торговлю. Это расширяет потенциал роста объемов международного факторинга. Выход на российский факторинговый рынок новых иностранных игроков маловероятен. В 2011 году несколько известных глобальных банков даже отказались от ряда проектов на российском рынке. Тенденция не радостная, потому что с российского рынка ушли достаточно эффективные и технологичные банки. Это свидетельствует о том, что нынешний потенциал российского рынка и условия конкуренции, которые на нем созданы, в сравнении с другими рынками недостаточно привлекательны.

– Как вы оцениваете законодательные изменения в 110-И, касающиеся факторинговых операций?

– Эти изменения сродни запрету уступки на алкогольном рынке. Центральный банк не стал разбираться в различиях экономической сути кредита и факторинга и увидел повышенные риски, если финансирование перечисляется одним банком на расчетный счет клиента в другом банке.

Представим себе ситуацию, когда банк выдает заемщику кредит. Естественно, для банка имеет значение целевое использование данных кредитных средств. Наличие расчетного счета заемщика в этом банке упрощает ему контроль за тем, куда и кому перечислены денежные средства. Все логично, поскольку деньги предоставляются под определенные кредитным договором цели.

Теперь другая ситуация: клиент передает накладную на финансирование. Она является доказательством того, что определенный товар на определенную сумму был поставлен контрагенту с такой-то отсрочкой платежа и был им принят, то есть право собственности перешло к покупателю. Мы берем эту накладную и вносим авансовый платеж за покупателя. Что можно считать целевым или нецелевым использованием данного авансового платежа? Товар уже поставлен, то есть хозяйственная операция уже осуществлена. Как мы должны поступить в сложившейся ситуации? Допустим, у нас даже есть расчетный счет этого поставщика. Он из этих денег выплатил зарплату. Это целевое или нецелевое использование финансирования под переданную нам накладную? Возможно, он купил сырье. Это целевое или нецелевое использование средств под данную накладную? А если это факторинг без регресса? Мы же фактически купили право требования к дебитору, причем здесь получатель средств – поставщик? Это же за гранью здравого смысла!

Чтобы выполнить это странное требование, НФК – факторинговая компания, имеющая банковскую лицензию и не осуществляющая фактически иных банковских операций, – должна внедрить у себя систему расчетно-кассового обслуживания клиентов. Это повлечет дополнительные издержки, следовательно, увеличит стоимость обслуживания клиентов и создаст им дополнительные неудобства.

– Вы не упомянули эту проблему в числе вызовов, к которым отнесли изменение конъюнктуры на денежном рынке и запрет на алкогольный рынок.

– Пока еще дело не дошло до внедрения этой «передовой технологии», у нас есть небольшая надежда на то, что в ходе диалога с ассоциацией и игроками рынка Банк России сможет еще раз внимательно изучить данный вопрос. Ни к чему, кроме дополнительных сложностей, издержек и неудобств эта инициатива, мне кажется, не приведет. Она не увеличит прозрачность и не снизит риски.

– Каков ваш прогноз развития рынка факторинга на 2012 год?

– Исходя из умеренно консервативного прогноза на 2012 год, видится, что рынок может добавить к объему прошлого года порядка 30-40%.

На самом деле потенциал роста намного больше. Он может реализоваться за счет двух факторов. Во-первых, конъюнктура финансового рынка может оказаться лучше консервативного прогноза. Во-вторых, рынок до сих пор не очень велик по объему, поэтому на него по-прежнему способны повлиять крупные разовые сделки. Наш оптимистический сценарий предполагает удвоение объемов бизнеса.



Интервью с Еленой Гладких, генеральным директором ЗАО «Русская факторинговая компания»

– Как изменился рынок факторинга за прошедший год, какие события и тенденции вы бы выделили в качестве основных для начала 2012 года?

– К концу 2011 года рынок факторинга вернулся к докризисным показателям. Ничего особенного не происходило, разве что все больше и больше внимания к факторингу наблюдается со стороны законодательства. И пока не совсем понятно, чего в этой тенденции больше – плохого или хорошего. Начало 2012 года только наступило и не успело нас пока ничем ни порадовать, ни огорчить.

– Каких успехов достигла ваша компания в 2011 году?

– В 2011 году мы реализовали серьезный проект – электронный факторинг. Возможность использования электронно-цифровой подписи позволила осуществлять факторинговые операции на новом более качественном уровне. Кроме того, теперь для нас не существует региональных границ.

За этот год было много обращений от потенциальных клиентов из регионов, особенно из Приволжского федерального округа. Так у нас появилось еще одно представительство – в Самаре.

– С какими основными сложностями пришлось столкнуться в 2011 году?

– На протяжении всего 2011 года наблюдалось активное падение ставок. Было трудно конкурировать с крупными банками по факторинговой комиссии. Однако нам удалось оставаться в рынке, при этом мы еще больше внимания уделяли сервису, призванному ускорить и улучшить качество оказываемых услуг.

– Как вы оцениваете динамику доли проблемных активов в портфеле вашей компании в 2011 году? Как вы оцениваете данный показатель в целом по рынку?

– В Русской факторинговой компании доля проблемных дебиторов относительно всего портфеля не увеличилась по сравнению с 2010 годом. Рынок факторинга в целом с этой точки зрения мы не анализировали, однако понимаем, что те Факторы, у которых эта динамика не зашкаливает, все еще продолжают успешно работать и конкурировать между собой.

– Каковы перспективы у региональных рынков в ближайшем году? Планируется ли вашей компанией расширение географической сети присутствия в 2012 году?

– Производственные компании осваивают новые периферийные рынки. Сетевые магазины также продолжают экспансию в регионы. Потребность в привлечении дополнительного финансирования увеличивается, и мы, разумеется, реагируем на это. В частности, для более активной работы в регионах в конце 2011 года был запущен электронный факторинг.

– Дайте, пожалуйста, ваш прогноз развития рынка факторинга на 2012 и 2013 годы.

– Мы могли бы делать прогнозы только в случае прогрессивного развития рынка факторинга на протяжении последних двух-трех лет. Но в последнее время стабильность развития была нарушена кризисом, и только к концу 2011 года факторинговый рынок вышел на докризисный уровень.



Интервью с Максимом Микульшиным, начальником отдела развития факторинга Московского кредитного банка

– Как изменился рынок факторинга за прошедший год, какие события и тенденции вы бы выделили в качестве основных для начала 2012 года?

– В целом 2011 год стал одним из самых удачных за всю историю развития факторинга в России. В этом году рынок факторинга не только значительно превысил показатели 2010 года – приблизительно на 80%, но и обновил докризисный рекорд. На протяжении всего года большинство Факторов демонстрировали успешную динамику развития по всем основным показателям. Такие отличные результаты стали возможными благодаря в первую очередь стабилизации стоимости на предоставляемые услуги, что привело к росту популярности факторинга среди поставщиков. Можно сказать, что прошедший год стал переломным: многие компании принципиально поменяли свое отношение к факторингу. Ранее многие из них не пользовались услугами факторинга, потому что на рынке бытовало мнение, что факторинг гораздо дороже других финансовых инструментов, и предпочитали использовать для финансирования своей деятельности преимущественно кредитные средства. Примечательно, что предприятия малого и среднего бизнеса уже давно оценили преимущества факторинга, и этот продукт стал одним из основных инструментов, в то время как для крупного бизнеса преимущества факторинга до конца не были очевидны. Результаты деятельности первых месяцев 2012 года показывают, что эта тенденция должна сохраниться в течение всего года. При этом необходимо отметить, что по мере роста объемов рынок факторинга претерпевает качественные изменения: жесткая ценовая конкуренция спадает, на первый план начинают выходить уровень сервиса, быстрота принятия решений и наличие гибкого продуктового ряда.

Еще одной важной тенденцией, наблюдающейся последнее время на рынке, является увеличение доли безрегрессного факторинга. Этот вид факторинга сегодня особенно актуален, поскольку ситуация на многих рынках столь динамична, что самостоятельно отследить реальную платежеспособность дебиторов поставщикам становится трудно, и они пользуются услугами факторинговых компаний. Намечившийся рост доли безрегрессного факторинга, по моему мнению, продолжится и в текущем году, так как преимущества данного продукта уже для многих стали очевидными. Наблюдается также повышенный интерес к реверсивному факторингу, который открывает перед компаниями новые возможности по расширению торговых оборотов. Доля этого продукта, вероятно, также будет увеличиваться.

– Каких успехов достиг Московский кредитный банк в 2011 году?

– Все основные показатели факторингового направления ОАО «Московский кредитный банк» демонстрировали ежеквартальный рост в течение всего 2011 года. Если говорить о конкретных цифрах, то по итогам года общий объем переуступленной дебиторской задолженности превысил 21 млрд рублей, увеличившись на 75% по сравнению с 2010 годом. Портфель факторинговых операций вырос на 60% и достиг 4,1 млрд рублей. Объем выплаченного финансирования составил 19 млрд рублей, увеличившись за год на 80%. Всего за прошедший год было профинансировано свыше 90 клиентов, осуществивших около 50 тыс. поставок в адрес более чем 500 дебиторов, принятых на факторинговое обслуживание.

– С какими основными сложностями пришлось столкнуться в 2011 году?

– Увеличение количества активно работающих факторов привело к заметному росту конкуренции на рынке за клиента, особенно в части ценовой конкуренции. Весьма жесткой ситуация была в 2010 году и в первой половине 2011 года, когда на рынке наблюдался избыток ликвидности и многие финан-

сово-кредитные организации были готовы предлагать услуги по факторингу на грани рентабельности, чтобы привлечь к себе на обслуживание новых клиентов. Однако по мере того, как на рынке менялась ситуация с ликвидностью, спадал и накал конкурентной борьбы. В конце года ценовые предложения более или менее выровнялись, и на сегодняшний день сформировался пул основных операторов рынка. Большинство из них уже четко определили свои позиции на рынке, реализовав модели бизнеса с учетом своих финансовых и технологических возможностей.

– Как вы оцениваете динамику доли проблемных активов в портфеле Московского кредитного банка в 2011 году? Как вы оцениваете данный показатель в целом по рынку?

– По итогам 2011 года доля проблемных активов в нашем портфеле по факторингу равна нулю. Такого показателя нам удалось добиться благодаря выстроенной у нас в банке многоуровневой модели принятия решений. Данный подход позволяет разносторонне оценить возможные риски, касающиеся не только клиента, но и экономики бизнеса, его финансовых показателей и прочее, и принять коллегиальное решение о возможных вариантах построения работы с клиентом. Дополнительно раз в полгода по каждому клиенту мы пересматриваем лимиты финансирования, что позволяет нам принимать превентивные меры в случае ухудшения финансовых показателей клиента или, наоборот, расширить лимиты, если объемы бизнеса компании растут. Кроме того, в обязательном порядке производится регулярный мониторинг текущего портфеля, и в случае обнаружения каких-то значительных отклонений в негативную сторону оперативно принимаются решения, позволяющие стабилизировать ситуацию.

– Каковы перспективы у региональных рынков в ближайшем году? Планируется ли Московским кредитным банком расширение географической сети присутствия в 2012 году?

– По нашим оценкам, доля регионального бизнеса на рынке факторинга будет увеличиваться. Эту тенденцию мы уже наблюдали в 2011 году, когда доля Москвы и Санкт-Петербурга в объеме операций начала снижаться. Поясню, что сокращение доли столичного региона в совокупном портфеле не означает, что в Москве и Московской области использование факторингового финансирования сократилось. Напротив, столичный бизнес продолжает расти, однако региональный рынок также начинает набирать объемы. Это явление в определенной степени объясняется тем, что происходящие на рынке изменения всегда реализуются в регионах с некоторым опозданием.

Если говорить о деятельности Московского кредитного банка, то в настоящее время основной пул наших клиентов находится на территории Москвы и Московской области. Но это не значит, что мы вообще не работаем с региональными клиентами. На сегодняшний день в нашем портфеле присутствуют клиенты из Центрального, Северо-Западного, Уральского, Сибирского федеральных округов. В прошедшем году к нам на обслуживание пришли несколько региональных компаний, и мы позитивно оцениваем сотрудничество с ними. В 2012 году мы продолжим точечную работу по привлечению клиентов из других регионов. Подводя своеобразный итог вышесказанному, отмечу, что для нас при обслуживании клиента важно не то, где территориально располагается компания, а каковы перспективы нашего сотрудничества. Что касается вопроса о планах по расширению географической сети присутствия банка, то могу сказать, что сейчас наша деятельность сосредоточена в столичном регионе и пока нам удастся работать с некоторыми региональными клиентами из Москвы. Если в будущем у нас возникнет необходимость открытия региональных отделений, мы имеем необходимые технологии и соответствующий уровень компетенций, чтобы решить эту задачу.

– Отразится ли на рынке факторинга вступление России в ВТО? Если да, то как?

– Вступление России в ВТО отразится на всех рынках, включая факторинговый. Вопрос заключается в том, положительный или отрицательный эффект оно окажет. Я думаю, что это решение по-разному повлияет на деятельность участников рынка. Например, кажется очевидным факт, что в выигрыше будет торговый сектор, включая оптовые компании и сетевой ритейл, так как в этом

сегменте вступление России в ВТО спровоцирует рост потребительского спроса, который, в свою очередь, приведет к увеличению объемов факторинга. Более динамичное развитие также должен получить международный факторинг по причине развития торговых отношений с другими странами. С другой стороны, реальный сектор экономики столкнется с возросшей конкуренцией, и, чтобы остаться в рынке, им потребуются серьезные инвестиции в оптимизацию бизнес-процессов и модернизацию производства. Если инвестиции поступят в реальный сектор и он получит необходимый импульс для дальнейшего развития, то объемы факторинга производственного сектора будут расти. Стоит отметить, что в этом секторе последнее время наблюдается положительная динамика: доля реального сектора на рынке факторинга за последнее время заметно увеличилась и продолжает расти. Таким образом, если «сложить» данные процессы, то можно сделать вывод, что рынок факторинга скорее выиграет от вступления России в ВТО. Дальнейшие события покажут все плюсы и минусы такого решения.

– Как вы оцениваете влияние новой редакции Инструкции Банка России № 110-И к факторинговым операциям?

– Надеюсь, что в скором времени в Инструкцию Банка России № 110-И будут внесены изменения или подготовлены соответствующие разъяснения, которые исключат все спорные моменты, касающиеся факторинговых операций.

– Дайте, пожалуйста, ваш прогноз развития рынка факторинга в 2012 и 2013 годах.

– Хочется надеяться, что 2012 год станет продолжением удачного 2011 года. По крайней мере, первые результаты дают надежду на реализацию наших оптимистичных прогнозов. Так, I квартал уже практически завершился, и по его предварительным итогам видно, что рост продолжается. Если динамика сохранится и на рынок не будут давить внешние обстоятельства, то в 2012 году рынок факторинга вырастет не менее чем на 30%.

Если говорить о среднесрочных и долгосрочных перспективах, то мы считаем, что рынок факторинга еще далек от насыщения. Как я уже отмечал выше, большой «задел» для роста имеет региональный рынок, также еще не полностью реализован потенциал столичного региона, поэтому при условии отсутствия внешних негативных факторов в горизонте трех лет рынок факторинга может расти не менее чем на 20-25% ежегодно.



**Интервью с Виктором Носовым,
вице-президентом, директором департамента
факторинговых операций ОАО «Промсвязьбанк»**

– Какие тенденции развития российского рынка факторинга в 2011 году вы бы выделили в качестве основных?

– Основная тенденция – повышение спроса на факторинг. В 2011 году рынок факторинга, бесспорно, превзошел по динамике развития большинство других финансовых отраслей. Такой стремительный рост объясняется активностью факторов на рынке «безрегресса», увеличением спроса на факторинг со стороны ранее «нефакторрабельных» отраслей. Безусловно, сказывается непрерывная работа основных участников на протяжении прошлых лет над формированием этого рынка, а также всеобщие усилия над улучшением его качественной составляющей.

Другая важная тенденция – увеличение доли безрегрессного факторинга. В ближайшие несколько лет, вполне вероятно, по объемным показателям этот продукт сравняется с регрессным факторингом.

2010 год явно научил бизнес рассчитывать правильно свои силы, более жестко проводить анализ «чувствительности» проектов, дисконтировать cash flow. Подходы к риск-менеджменту были пересмотрены во всех отраслях. Я всегда говорю: спрос на факторинг – это своего рода индикатор предпринимательской зрелости. Поэтому после кризиса факторинг становится все более востребованным инструментом в портфеле финансистов не только крупного бизнеса, но и малых и средних предприятий.

Еще одна ярко выраженная тенденция – сдвиг конкуренции из ценовой плоскости в качественную. За исключением пары крупных игроков, называть имена которых не буду по этическим соображениям. Безусловно, за сетевых дебиторов все еще ведется борьба рублем. Но в целом у факторов присутствует понимание, что без доходности на этом рынке делать нечего. По крайней мере, я очень надеюсь, что это так. Поэтому продуктовая конкуренция прогрессирует как в части создания новых продуктов, так и в части улучшения сервиса в сфере IT-решений, риск-менеджмента и т. д.

Не менее важной тенденцией, на мой взгляд, является сегментация рынка. Все больше мы видим, что банки, предоставляющие факторинг, сосредоточены в клиентском сегменте среднего и крупного бизнеса, а факторинговые компании уходят в сегмент МСБ.

– С какими вызовами предстоит столкнуться Факторам в 2012–2013 годах?

– Основным вызовом для факторинговой отрасли в 2012–2013 годах станет возможное изменение мировой рыночной конъюнктуры, способной повлечь за собой снижение уровня потребления товаров населением.

Кроме того, грядет вступление в ВТО, которое неоднозначно оценивается разными экспертами. С некоторыми мнениями я солидарен: присоединение приведет к вытеснению целого ряда отечественных производителей с российского рынка. Наиболее пострадавшими могут оказаться отрасли сельского хозяйства, легкой и оборонной промышленности, машиностроение, которые сегодня все-таки защищаются государством. С другой стороны, в последних отчетах различных министерств наблюдаются и позитивные прогнозы, в том числе в части повышения объемов субсидирования. Но даже если российским производителям удастся сориентироваться в новых экономических условиях, на рынок факторинга в любом случае будет оказано влияние. В лучшем случае факторы начнут масштабно развивать мало востребованный сегодня международный факторинг. В худшем – потеряют часть клиентов. А это может стать серьезным препятствием для только-только набирающего обороты рынка факторинга.

– Испытал ли ваш банк рост или снижение проблемы неплатежеспособности и мошенничества дебиторов во втором полугодии 2011 года? Если да, то в каком объеме? В отношении каких дебиторов данная проблема наиболее остра и актуальна?

– Банк не испытывал проблем с дебиторами в отношении недобросовестного поведения, поскольку у нас отработанная система риск-менеджмента, которая позволяет в достаточной степени оценивать риски. Эффективная методика и подход к рискам, а также мощное подразделение по работе с дебиторской задолженностью помогают избегать подобных проблем.

– Какова специфика конкуренции в сегменте регрессного/безрегрессного факторинга?

– Рынок регрессного факторинга работает в условиях ценовой конкуренции. Крупные игроки с недорогим фондированием могут конкурировать за поставщиков в сетевой ритейл. Другие игроки, для которых стоимость привлечения ресурсов выше, гораздо большее внимание обращают на качество и комплексность предоставляемых услуг. Как следствие, их конкуренция сосредоточена уже в ином сегменте клиентов.

Безрегрессный факторинг развивается очень активно, и в большей степени за счет игроков с качественным риск-менеджментом. Выигрывает тот, у кого оптимальное отношение цены к уровню приемлемого риска. В большей степени это относится к сегменту корпоративных клиентов.

– Каков ваш прогноз динамики объема рынка факторинга по итогам 2012 года? Каков может быть процент роста/падения по отношению к 2011 году?

– Позитивное развитие российской экономики и выход крупных факторов в регионы будут способствовать продолжению роста рынка. Рост прогнозируется не такой, как в прошлом году, но он, безусловно, будет. В целом рынок по стране к концу 2012 года оцениваю в 1,25 трлн рублей. Раньше развитие факторинга сдерживалось его стоимостью. Сейчас стоимость факторинга сравнима со стоимостью краткосрочных кредитов. Не могу сказать, что меня это радует.



**Интервью с Александром Морозовым,
директором департамента факторинга
ОАО «Банк «Петрокоммерц»**

– Какой год 2010-й или 2011-й, на ваш взгляд, был более удачными для факторингового бизнеса банка «Петрокоммерц»?

– 2011 год, конечно, был гораздо лучше. В 2010-м, после кризиса, мы только начали набирать обороты.

– Как изменился рынок факторинга за прошедший год, какие события и тенденции вы бы выделили в качестве основных

для начала 2012 года?

– Весь 2011 год, особенно начиная с сентября, банковскую систему преследуют различные катаклизмы. Есть кризис ликвидности. Даже банку «Петрокоммерц» приходилось занимать деньги по другим ставкам. Дешевые зарубежные деньги кончились. Случился достаточно серьезный перелом в стоимости фондирования в конце 2011 года. 2012 год начался с другими ставками фондирования и привлечения средств, что сказывается на рынке.

– А факторинговые ставки росли пропорционально росту стоимости пассивов Факторов или быстрее?

– У нас медленнее. И мы пошли по пути сокращения маржинальности. То же самое делал банк ВТБ. Почти то же самое делали Промсвязьбанк и Альфа-Банк. Все крупные игроки пошли по пути снижения маржинальности. Нас сориентировали на то, чтобы мы занялись еще большей диверсификацией портфелей клиентов и достаточно серьезно изыскивали возможности повышения доходности.

– Вы имеете в виду диверсификацию по клиентам или по дебиторам?

– По клиентам, потому что у нас по ним остается недостаточно высокая диверсификация. Один из самых больших наших минусов в том, что у нас немного клиентов, они все крупные, а крупные клиенты – это практически всегда доходность на грани рентабельности. Мы к концу 2010 года специально разрабатывали стратегию выхода в регионы, где рассчитываем поправить наши дела с общей доходностью и диверсификацией. Мы сейчас достаточно лояльно относимся к небольшим клиентам.

Очевидно, что люди, которые не проходили 2008 год, пытаются совершать те же самые ошибки, которые совершали другие, и растут они со скоростью, близкой к скорости компании «Еврокоммерц». Судя по динамике развития, по тому, какие продукты они предлагают, то с рисками могут быть проблемы.

– Каких успехов достиг банк «Петрокоммерц» на рынке факторинга в 2011 году?

– Мы по динамике портфеля росли чуть быстрее, чем рынок в целом. Мы удачно спрогнозировали в прошлом году развитие рынка, надеюсь, что и в этом году сделаем то же самое.

Мы можем предоставить качественный сервис небольшому клиенту. Крупный клиент в 50% случаев обслуживает сам себя, у него минимальная сервисная составляющая. Правда, существуют такие сервисы, как быстрота и простота предоставления лимитов, это тоже очень важно. Мы в этом компоненте можем потягаться даже с продвинутыми игроками. Упущенная сделка оборачивается потерями компании в десятки процентов от суммы этой сделки. При этом факторинговая комиссия на 1-1,5% выше клиента уже не волнует.

Мы модернизировали продуктовый ряд. Те вещи, которые мы раньше индивидуально применяли в работе с клиентами, прошли обкатку, и мы теперь готовы к их промышленной эксплуатации.

К нашим успехам я бы также отнес серьезную работу по разворачиванию сети продаж. Она у нас увеличилась раз в семь или восемь. Если в начале прошлого года мы не представляли, как будем работать в регионах, то сейчас мы, открыв пять новых точек продаж в регионах, представляем

технологии внутри банка, критерии к этим точкам и требования к специалистам. При этом это не структуры филиалов, а отдельные подразделения.

– Планируется ли у вас расширение географии деятельности в 2012 году?

– Да, думаю, что мы будем открывать структурные подразделения. У нас есть и оптимистичные, и пессимистичные прогнозы, поэтому какую-то конкретную цифру было бы неправильно называть. Точки с заведомо большим периодом окупаемости мы открывать не будем.

– Какова доля факторинга в активах и в финансовом результате банка «Петрокоммерц»?

– Доля факторинга в активах банка «Петрокоммерц» составляет около 10%, при этом чистая прибыль доходит до 25%.

– С какими еще сложностями вам пришлось столкнуться в 2011 году?

– Если говорить о сложностях, то была сложность во временном лаге, который был связан с ростом стоимости пассивов и снижением доходности. Ставка росла каждую неделю, маржа сокращалась, терпеть это невозможно, поэтому надо как-то реагировать. На нас руководство не давит, но мы сами видим, как резко сокращается наша маржа.

Сегодня изменилась ставка, и портфель уже дороже. А для того, чтобы адекватно отреагировать, надо переговорить с клиентом, договориться с ним о повышении ставки. И в связи с этим возникает масса проблем. Когда ставка нестабильна, когда она постоянно растет – это очень сильная головная боль. Тут все: и экономика, и психология общения с клиентом. Его надо убедить, что это необходимо делать. И при этом нельзя допускать каких-то серьезных ошибок.

Это повышение даже в ущерб себе отодвигаем на месяц. Мы принимали решение сейчас, но вступало в действие оно через месяц, чтобы клиент смог надлежащим образом к этому подготовиться.

– Как вы оцениваете динамику доли проблемных активов в портфеле вашего банка в 2011 году?

– У нас доля снижается не только за счет роста портфеля, но и в абсолютных значениях. У нас в прошлом году возвращались проблемные задолженности, образовавшиеся еще в 2008-м. Планируем продолжить данный процесс и в этом году. За прошлый год удалось вернуть около 10% проблемных активов, это очень серьезный результат. И мы рассчитываем, что минимум на 10% он понизится в этом году. А с учетом того, что портфель вырос в два раза, снижение доли проблемных активов в портфеле произошло более чем в два раза.

– Дайте, пожалуйста, прогноз развития рынка факторинга на 2012 год.

– Что касается темпов прироста рынка, то 10-20% – пессимистичный прогноз, 40-50% – оптимистичный.

По тенденциям мы видим, что банки и по другим банковским продуктам ужесточают подход. Сейчас очень сложно получить в банке кредит (под залог товара в обороте в настоящий момент банки часто отказывают в предоставлении кредита). И многие в банковской среде поняли, что при факторинге риски контролируются гораздо лучше, чем в банковских кредитах. Риски обесценивания залога при факторинге тоже гораздо ниже, чем при финансовых кредитах под залог. Поэтому этот рынок становится интересен не только потребителям, но и тем, кто предоставляет эти услуги с точки зрения диверсификации своего рискованного портфеля.

– И последний вопрос: закрытие алкогольного рынка сказалось на вашем бизнесе? Каков ваш прогноз относительно того, вернется ли в факторинг алкогольный рынок?

– Есть информация о том, что в мае будет первое чтение по поправкам к этому закону. Мы живем надеждой на то, что эти поправки пройдут. На момент принятия закона у нас около 20% портфеля составляли поставщики алкоголя. Закон обратной силы не имеет, поэтому те счастливицы, которые были с нами в то время, продолжают получать факторинг от банка «Петрокоммерц».



Интервью с Михаилом Якуниным, генеральным директором ООО «ВТБ Факторинг»

– Как изменился рынок факторинга за прошедший год, какие события и тенденции вы бы выделили в качестве основных в начале 2012 года?

– Во-первых, в 2011 году темп прироста рынка факторинга вернулся на докризисный уровень и составил более 80%. Таким образом постепенное восстановление рынка, которого мы ожидали еще в 2009–2010 годах, произошло только сейчас. Позитивно можно оценить и увеличение доли факторинга в ВВП на более чем 30% — с 1,1% в 2010 году до 1,6% в 2011-м, однако этот показатель в России остается еще очень низким по сравнению с развитыми странами Европы. Дальнейшая его динамика полностью зависит от того, что будет происходить с российской экономикой в ближайшие годы.

Вторая основная тенденция российского рынка факторинга в 2011 году — это структурные изменения, которые свидетельствуют о переходе рынка на новый, качественный этап развития. Этому способствует усиление конкурентной борьбы между основными участниками рынка. Если раньше в этой борьбе выигрывал тот, кто мог предложить более низкие ставки, то сейчас вперед вырываются те, кто в борьбе за клиента делает акцент на неценовых факторах роста. Такая установка способствовала тому, что в 2011 году Факторы увеличили предложение факторинга без права регресса, стали активно осваивать новые, отличные от FMCG отрасли, а также проявляли больший интерес к сотрудничеству с компаниями сегмента МСБ.

В 2012 году можно ожидать дальнейшего роста конкуренции в отрасли, усиление которой будет связано с приходом на рынок новых, сильных игроков.

– Каких успехов достигла ваша компания в 2011 году?

– В течение года мы активно наращивали объемы продаж факторинга, расширяли клиентскую базу и вели работу с существующими клиентами по улучшению условий сотрудничества. Эффективная работа нашей команды по всем направлениям деятельности позволила нам по итогам 2011 года занять первую строчку в рейтинге по объему портфеля уступленной дебиторской задолженности и добиться существенного роста рентабельности. Три года назад, когда мы запускали факторинговый бизнес в рамках группы ВТБ и объявили о том, что стратегия развития компании предусматривает достижение в течение трех лет позиции номер один на рынке, многие специалисты не верили в то, что это будет возможно. Однако наши результаты в 2011 году показали, что тогда мы поставили перед собой правильные цели и сумели их достичь.

– С какими основными сложностями пришлось столкнуться в 2011 году?

– В 2011 году нам пришлось решать проблемы, которые были общими для всех участников рынка. Во второй половине года произошло снижение уровня ликвидности, однако мы обеспечивали нашим клиентам бесперебойное финансирование. Неожиданностью стали для нас и законодательные изменения в сегменте алкогольной промышленности, которые косвенно затронули рынок факторинга.

Кроме того, в 2011 году мы приложили много усилий к тому, чтобы реализовать планы, которые мы установили для себя в начале года. Чтобы стать одним из лидеров отрасли, мы в течение года постоянно решали задачи по развитию наших конкурентных преимуществ: старались быстро реагировать на происходящие на рынке изменения, проявляли гибкость в отношениях с клиентами, повышали качество сервисного обслуживания. Эту работу мы продолжаем вести и сейчас, ведь в начале текущего года мы поставили перед собой новые, не менее амбициозные планы по укреплению лидирующей позиции на рынке.

– Как вы оцениваете динамику доли проблемных активов в портфеле вашей компании в 2011 году? Как вы оцениваете данный показатель в целом по рынку?

– О позитивной динамике этого показателя в последнее время свидетельствуют снижение уровня создаваемых резервов (публикуемая отчетность по МФСО) и доли проблемной задолженности в портфеле ряда Факторов, а также сокращение случаев обращения участников рынка в арбитражный суд с целью взыскания просрочки. Если в прошлые периоды доля просроченной задолженности в портфеле факторов, согласно исследованию «Эксперта РА», была на уровне 10-15%, то сейчас, по нашему мнению, она не превышает 4-8%.

Что касается доли просроченной задолженности и ее динамики в портфеле нашей компании, то ее уровень находится в рамках запланированных показателей. В свою очередь, мы продолжаем инвестировать силы и средства в развитие системы риск-менеджмента.

– Каковы перспективы у региональных рынков в ближайшем году? Планируется ли вашей компанией расширение географической сети присутствия в 2012 году?

– В 2011 году региональная структура рынка не изменилась: основная доля факторинговых операций, как и прежде, приходится на Центральный регион России. Региональный рынок развит еще слабо. Драйвером его роста должно стать проникновение факторинга в промышленные отрасли, ведь основные производственные площадки многих компаний располагаются именно в регионах. Сдерживающим фактором для роста рынка в регионах по-прежнему остается недостаточная осведомленность представителей делового сообщества о факторинге и его преимуществах по сравнению с другими финансовыми инструментами. Однако постепенно эта ситуация будет меняться, интерес к факторингу будет расти. Об этом свидетельствует в том числе и возросшее в последнее время количество обращений в нашу компанию представителей региональных деловых изданий с просьбой рассказать о факторинге.

– Отразится ли на рынке факторинга вступление России в ВТО? Если да, то как?

– Присоединение России к ВТО – это серьезный шаг для нашей страны. Однозначно говорить о его влиянии на нашу экономику, как и оценивать его последствия для рынка факторинга, пока рано. Ясно одно: если российская экономика будет расти, то вместе с ней будет расти и рынок факторинга.

– Дайте, пожалуйста, ваш прогноз развития рынка факторинга на 2012 и 2013 годы.

– По нашим прогнозам, оборот российского рынка факторинга в ближайшие годы будет увеличиваться примерно на 30% ежегодно. На конец 2013 года оборот составит порядка 1,5 трлн рублей, что будет соответствовать примерно 2,3% ВВП. Таков наш умеренный прогноз развития рынка. Дальнейший рост рынка будет сопровождаться качественными изменениями, начало которым было положено уже в 2011 году: увеличение доли операций по факторингу без права регресса, проникновение факторинга в новые отрасли экономики, а также расширение продуктового предложения для компаний среднего и малого бизнеса.



Интервью с Владимиром Емельяновым, генеральным директором ООО «Политекс»

– Расскажите об истории создания компании «Политекс».

– Компания существует с 2003 года, с 2004-го она занималась только лизингом. Начиная новый факторинговый проект, мы рассматривали возможность создания новой финансовой компании или использования существующей. В итоге предпочли использовать существующую компанию из-за того, что инфраструктура факторинговой и лизинговой компаний во многом схожи. Тем более у «Политекса» оказались достаточно сильными бухгалтерия, юридическое направление и специалисты по отчетности в Росфинмониторинг.

В текущей ситуации на финансовых рынках у факторинга есть преимущество перед лизингом. Привлечь «короткие» деньги для фондирования факторинга проще, чем «длинные» для лизинговых операций. Соответственно, сейчас нам интереснее факторинг, и факторинговый портфель на сегодняшний день уже превышает лизинговый портфель в 2,5 раза. Можно говорить о том, что основная наша специализация сейчас – факторинг.

– Кто является кредитором компании?

– Наш стратегический партнер – Бинбанк. На его деньги создана факторинговая инфраструктура, Бинбанк фондирует сегодня все наши операции. Но мы можем фондироваться и в других банках, поэтому рассматриваем и рыночное фондирование из любых возможных источников. Сейчас мы работаем над тем, чтобы обеспечить себе фондирование от нескольких банков.

– Как изменился рынок факторинга за прошедший год, какие события и тенденции вы бы выделили в качестве основных в начале 2012 года?

– На российском рынке факторинга около 40 игроков, из них 35 занимаются кредитованием, «обернутым в фантик» факторинга. Сейчас настоящим факторингом занимаются НФК, мы и еще несколько игроков. Все остальные занимаются чем угодно, но не факторингом. На сегодня я знаю примеры Факторов, у которых уровень дефолтов в портфеле достигает 70%, а в отдельных регионах доходит до 100%.

Если вместо факторинга вы продаете кредит по ставке ниже рыночного депозита, то не нужно удивляться тому, что деньги не возвращаются. Правильная факторинговая деятельность достаточно затратна. Нужно не просто выдавать деньги, нужно оценивать и мониторить дебиторов, верифицировать поставки, оказывать коллекторские услуги, выстраивать правильный документооборот у поставщика и покупателя – все это включено в настоящий факторинг. Поэтому стоимость факторинга должна соответствовать его наполнению. Посмотрите на ставки по факторингу за рубежом, сегодня они в разы выше российских, но там потребитель понимает, за что он платит.

У нас большой ряд крупных банков подменили понятие факторинга непонятно чем. Это рушит понимание клиента о продукте. Часто доходит до абсурда: банки по факторингу дают ставку ниже кредитной, а иногда и ниже ставки собственного депозита.

– Произошел ли перелом в динамике факторинговых ставок?

– Не думаю. Есть декларации отдельных крупных Факторов о том, что они стали продавать дороже. Общее повышение ставок произошло, но многие игроки все равно продают необоснованно дешево. Мы от этого не уйдем, пока не воспитаем нормальных продавцов. У нас единицы людей, которые могут объяснить клиенту, чем факторинг отличается от кредитования и как клиент, платя за факторинг в полтора-два раза больше, чем за кредит, может зарабатывать в пять-шесть раз больше.

Ставки по факторингу в России сейчас в два-три раза ниже зарубежных. Почему? За рубежом сформировалось понимание, что собой представляет факторинг. Это комплекс услуг. Я не только беру деньги, но и получаю услуги аутсорсинга: верификатора, коллектора, службы проверки контрагентов, стороннего аудитора моей документации, потому что Фактор будет требовать правильно оформленные документы. В России сегодня правильного понимания факторинга у большинства клиентов нет. Вы попробуйте на Западе попросить факторинг под 8% годовых. Вас не поймут: «Это за деньги, а за все остальное?».

– Каковы успехи вашей компании в 2011 году?

– Мы появились на рынке. Создали полноценный продуктовый ряд: регресс, безрегресс, матьюрити, реверс, международный факторинг. Вышли на текущую окупаемость в декабре 2011 года.

– С какими сложностями пришлось столкнуться в 2011 году?

– Проблема одна: демпинг со стороны крупных игроков, которые не обеспечивают сервиса. Отсутствие сервисной составляющей дает им возможность демпинговать. Мы таким путем не идем, продаем настоящий качественный факторинг.

– Планируете ли вы открывать региональные подразделения?

– У нас в этом году в планах выход на региональные рынки. Сейчас мы отталкиваемся от потребностей наших клиентов в определении первых регионов нашего присутствия.

– Как повлияет вступление в ВТО на рынок факторинга?

– Вступление в ВТО стимулирует потребительский спрос. Ритейлеры будут больше продавать, так как люди станут больше покупать. В целом сейчас факторинговый рынок сильно завязан на сетях, особенно федеральных. Вступление в ВТО помимо снижения цен на импортный товар дает возможность получить доступ к более широкому кругу товаров.

– Дайте ваш прогноз развития рынка факторинга на 2012–2013 годы.

– У меня есть понимание, что рыночные клиенты дадут прирост около 30-35%. Но я не исключаяю, например, что завтра крупный банк сделает одну разовую сделку и факторинг вырастет, допустим, в 100 раз. Или, наоборот, путем расторжения одного договора по международному факторингу рынок в международном сегменте сократится в 10 раз. У нас сегодня нет стандарта, что мы все понимаем под факторингом. Определения в законодательстве нет, поэтому нефакторинговые операции могут быть игроками отнесены к факторинговым, по ним они предоставят информацию вам, и цифры могут сильно отличаться от любых ожиданий. Не исключено также повторение проблем с ликвидностью на рынке.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. РЭНКИНГИ ФАКТОРОВ
Таблица 1. Рэнкинг российских Факторов по объему уступленных им денежных требований в 2011 году

№	Наименование	Кредитные рейтинги «Эксперта РА»	Объем уступленных требований в 2011 году, тыс. рублей	Темпы прироста объема уступленных требований в 2011 году по сравнению с 2010 годом, %
1	ОАО «Промсвязьбанк»	-	185 549 682	42,1
2	ООО «ВТБ Факторинг»	-	124 943 000	189,0
3	ОАО «Альфа-Банк»	-	103 225 777	88,2
4	ОАО «Банк «Петрокоммерц»	A+	64 755 073	124,6
5	Банк НФК (ЗАО)	-	61 464 420	62,9
6	ЗАО «ТрансКредитФакторинг»	-	48 343 754	42,5
7	«Росбанк Факторинг»	-	44 381 282	62,8
8	ГПБ (ОАО) и ООО «ГПБ-факторинг»	A++	37 267 838	101,2
9	ЗАО «ЮниКредит Банк»	-	34 013 964	72,0
10	ОАО АКБ «Металлинвестбанк»	-	29 890 230	28,6
11	ОАО МКБ	-	21 863 000	75,5
12	ООО ФК «Лайф»	-	19 711 141	66,0
13	Номос-Банк (ОАО)	-	16 083 000	265,5
14	ООО «Эйч-эс-би-си Банк (РР)»	-	10 408 436	102,4
15	ЗАО «Кредит Европа Банк»	-	10 270 266	159,9
16	ЗАО «Русская факторинговая компания»	-	6 440 041	32,5
17	ТКБ (ЗАО)	A+	6 204 274	254,0
18	ООО «Факторинговая компания «Санкт-Петербург»	-	5 392 403	77,6
19	ООО «ФакторРус»	-	3 753 038	2 449,5
20	ООО ФТК	-	3 339 000	160,9
21	ЗАО ФК «Клевер»	-	2 892 000	-
22	ОАО «Собинбанк»	-	2 799 427	455,4
23	КБ «Роспромбанк» (ООО)	-	2 621 685	4,4
24	ЗАО АКБ «ЦентроКредит»	-	1 735 104	23,9
25	ООО «Прогресс-Факторинг»	-	1 417 683	-
26	КБ «СДМ-Банк» (ОАО)	-	1 070 061	17,8
27	ООО «Политекс»	-	1 058 024	-
28	ООО «Эконом-факторинг»	-	1 057 471	7,4
29	ООО «Факторинговая энергетическая компания»	-	758 261	-
30	ОАО «Нордеа Банк»	-	715 690	0,0
31	ООО ФК «Кольцо Урала»	-	715 260	3 918,3
32	Сибсоцбанк ООО	A	549 958	51,3
33	Связной Банк	-	427 700	-
34	ООО «Факторинг ДВ»	-	123 442	51,5
35	АКБ «Ижкомбанк» (ОАО)	-	110 991	5,6

Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

Таблица 2. Рэнкинг российских Факторов
 по объему предоставленного финансирования в 2011 году

№	Наименование	Объем предоставленного финансирования в 2011 году, тыс. рублей	Объем предоставленного финансирования в 2010 году, тыс. рублей	Темпы прироста в 2011 году, %	Отношение объема финансирования к объему уступленных требований, под которые предоставлено финансирование, %	
					2011 год	2010 год
1	ОАО «Промсвязьбанк»	138 439 752	93 313 203	48,4	89,4	89,3
2	ООО «ВТБ Факторинг»	115 004 000	38 893 784	195,7	92,0	90,0
3	ОАО «Альфа-Банк»	83 360 517	43 183 566	93,0	88,0	80,2
4	ОАО «Банк «Петрокоммерц»	54 226 500	23 216 756	133,6	91,1	89,7
5	ГК НФК	48 133 076	26 163 673	84,0	92,4	88,8
6	«Росбанк Факторинг»	43 144 185	25 586 721	68,6	97,3	93,8
7	ЗАО «ТрансКредитФакторинг»	40 515 245	28 317 063	43,1	85,1	86,8
8	ГПБ (ОАО) и ООО «ГПБ-факторинг»	34 197 242	13 386 957	155,5	98,5	89,1
9	ЗАО «ЮниКредит Банк»	24 217 249	16 051 358	50,9	90,1	90,9
10	ОАО АКБ «Металлинвестбанк»	22 565 600	15 357 853	46,9	86,9	75,9
11	ОАО МКБ	18 803 000	10 383 150	81,1	86,0	83,3
12	ООО ФК «Лайф»	17 214 231	10 390 323	65,7	87,8	87,8
13	Номос-Банк (ОАО)	14 754 000	3 100 000	375,9	н/д	н/д
14	ООО «Эйч-эс-би-си Банк (РР)»	9 018 792	4 290 813	110,2	86,6	83,5
15	ЗАО «Кредит Европа Банк»	9 007 700	3 253 103	176,9	87,7	82,3
16	ТКБ (ЗАО)	5 152 998	1 301 183	296,0	83,1	74,2
17	ЗАО РФК	4 963 111	3 554 926	39,6	92,0	89,0
18	ФК «Санкт-Петербург»	4 336 388	2 036 385	112,9	86,1	83,2
19	ООО «ФакторРус»	3 101 764	н/д	н/д	82,6	н/д
20	ЗАО ФК «Клевер»	2 450 000	н/д	н/д	91,2	н/д
21	ОАО «Собинбанк»	2 432 264	451 000	439,3	86,9	89,5
22	КБ «Роспромбанк» (ООО)	2 151 921	2 108 742	2,0	82,1	84,0
23	ЗАО АКБ «ЦентроКредит»	1 484 005	1 142 410	29,9	85,5	81,6
24	ООО «Прогресс-Факторинг»	1 393 285	н/д	н/д	98,3	н/д
25	ООО «Эконом-факторинг»	1 006 712	937 157	7,4	95,2	95,2
26	КБ «СДМ-Банк» (ОАО)	936 566	757 705	23,6	87,5	83,4
27	ООО «Политекс»	880 874			87,4	н/д
28	ООО ФК «Кольцо Урала»	646 058	16 000	3 937,9	90,3	89,9
29	ОАО «Нордеа Банк»	644 121	644 201	0,0	90,0	90,0
30	ООО «Факторинговая энергетическая компания»	638 968	н/д	н/д	84,3	н/д
31	Сибсоцбанк ООО	513 388	317 047	61,9	93,4	87,2
32	АКБ «Ижкомбанк» (ОАО)	110 991	105 110	5,6	100,0	100,0
33	ООО «Факторинг ДВ»	102 095	67 162	52,0	87,9	84,4

Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

Таблица 3. Рэнкинг российских Факторов по объему портфеля на 01.01.2012

№	Наименование	Объем портфеля на 01.01.2012, тыс. рублей	Прирост портфеля по сравнению с данными на 01.01.2011, %	Кредитные рейтинги «Эксперта РА»
1	ООО «ВТБ Факторинг»	35 846 000	179,3	-
2	ОАО «Промсвязьбанк»	34 360 171	22,2	-
3	ОАО «Альфа-Банк»	16 774 522	71,9	-
4	ОАО «Банк «Петрокоммерц»	13 579 524	92,0	A+
5	ГК НФК	11 770 725	83,0	-
6	ЗАО «ТрансКредитФакторинг»	9 011 169	44,7	-
7	Номос-Банк (ОАО)	6 543 000	349,7	-
8	ЗАО «ЮниКредит Банк»	4 687 750	56,1	-
9	ОАО МКБ	4 107 800	78,8	-
10	ООО ФК «Лайф»	3 182 178	27,9	-
11	«Росбанк Факторинг»	2 868 920	7,4	-
12	ЗАО «Кредит Европа Банк»	2 743 392	162,9	-
13	ОАО АКБ «Металлинвестбанк»	2 741 480	25,9	-
14	ООО «Эйч-эс-би-си Банк (РР)»	1 784 686	64,1	-
15	ГПБ (ОАО) и ООО «ГПБ-факторинг»	1 602 865	-62,8	A++
16	ЗАО «Русская факторинговая компания»	1 565 424	47,2	-
17	ТКБ (ЗАО)	1 481 273	632,1	A+
18	ЗАО ФК «Клевер»	1 358 000	-	-
19	ООО ФТК	1 042 000	236,1	-
20	ООО «Факторинговая компания «Санкт-Петербург»	1 041 685	97,0	-
21	ООО «ФакторРус»	978 796	-	-
22	ОАО «Собинбанк»	527 510	93,9	-
23	ОАО «Нордеа Банк»	415 688	0,0	-
24	КБ «Роспромбанк» (ООО)	381 249	10,4	-
25	ООО «Политекс»	329 539	-	-
26	ЗАО АКБ «ЦентроКредит»	320 210	39,3	-
27	«Прогресс-Факторинг»	288 557	-	-
28	ООО «Эконом-факторинг»	285 453	50,2	-
29	Связной Банк	219 600	-	-
30	ООО ФК «Кольцо Урала»	190 363	1 089,8	-
31	КБ «СДМ-Банк» (ОАО)	183 555	27,9	-
32	ООО «Факторинговая энергетическая компания»	180 402	-	-
33	Сибсоцбанк ООО	147 836	97,6	A
34	АКБ «Ижкомбанк» (ОАО)	9 201	41,7	-

Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

Таблица 4. Рэнкинг российских Факторов по объему уступленных им денежных требований в 2011 году, под которые не предоставлено финансирование, но оказаны иные услуги факторинга

№	Наименование	Объем денежных требований, фактически уступленных Фактору в 2011 году, под которые не предоставлено финансирование, но оказаны иные услуги, тыс. рублей	Доля в общем объеме уступленных Фактору в 2011 году денежных требований, %	Прирост объемов денежных требований, фактически уступленных Фактору в 2011 году, под которые не предоставлено финансирование, но оказаны иные услуги по сравнению с результатом 2010 года, %
1	ОАО «Промсвязьбанк»	30 734 632	16,6	17,8
2	ГК НФК	9 346 633	15,2	13,1
3	ОАО «Альфа-Банк»	8 519 608	8,3	769,0
4	ЗАО «ЮниКредит Банк»	7 135 199	21,0	235,9
5	ОАО «Банк «Петрокоммерц»	5 216 028	8,1	77,7
6	ОАО АКБ «Металлинвестбанк»	3 908 540	13,1	н/д
7	ГПБ (ОАО) и ООО «ГПБ-факторинг»	2 537 098	6,8	-27,4
8	ЗАО «Русская факторинговая компания»	1 045 642	16,2	20,6
9	ЗАО «ТрансКредитФакторинг»	743 058	1,5	-43,0
10	ООО «Факторинговая компания «Санкт-Петербург»	357 610	6,6	-39,2
11	ЗАО ФК «Клевер»	205 000	7,1	-
12	Связной Банк	109 900	25,7	-
13	ООО ФК «Лайф»	108 002	0,5	139,0
14	ООО ФТК	76 830	2,3	-30,2
15	ООО «Политекс»	50 275	4,8	-
16	«Росбанк Факторинг»	30 298	0,1	-
17	ООО «Факторинг ДВ»	7 260	5,9	271,2

Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

Таблица 5. Рэнкинг российских Факторов по размеру факторингового вознаграждения, полученного за 2011 год

№	Наименование	Размер факторингового вознаграждения, полученного за 2011 год, тыс. рублей	В том числе по международному факторингу, тыс. рублей	Темпы прироста вознаграждения в 2011 году по сравнению с 2010 годом, %	Кредитные рейтинги «Эксперта РА»
1	ГК НФК	1 439 279	20 954	151,9	-
2	ЗАО «ТрансКредитФакторинг»	868 583	0	87,2	-
3	ОАО «Банк «Петрокоммерц»	849 371	0	121,6	A+
4	ОАО МКБ	410 400	0	122,5	-
5	ЗАО «ЮниКредит Банк»	365 181	20 272	184,4	-
6	ГПБ (ОАО) и ООО «ГПБ-факторинг»	258 254	137	220,3	A++
7	ОАО АКБ «Металлинвестбанк»	215 000	0	118,7	-
8	ЗАО «Кредит Европа Банк»	192 844	0	308,8	-
9	ЗАО РФК	171 897	-	-	-
10	ТКБ (ЗАО)	70 835	0	386,2	A+
11	ООО «Эконом-факторинг»	66 141	0	147,1	-
12	ОАО «Собинбанк»	65 812	0	346,4	-

Окончание таблицы 5

№	Наименование	Размер факторингового вознаграждения, полученного за 2011 год, тыс. рублей	В том числе по международному факторингу, тыс. рублей	Темпы прироста вознаграждения в 2011 году по сравнению с 2010 годом, %	Кредитные рейтинги «Эксперта РА»
13	ООО «Факторинговая компания «Санкт-Петербург»	61 170	0	109,7	-
14	КБ «Роспромбанк» (ООО)	58 305	0	87,2	-
15	ООО «Прогресс-Факторинг»	45 206	0	-	-
16	ЗАО АКБ «ЦентроКредит»	42 613	0	109,0	-
17	ЗАО ФК «Клевер»	40 000	0	-	-
18	КБ «СДМ-БАНК» (ОАО)	22 507	0	127,4	-
19	Сибсоцбанк ООО	19 612	0	123,7	А
20	ООО «Политекс»	18 966	0	-	-
21	ООО «Факторинговая энергетическая компания»	18 377	0	-	-
22	ООО ФК «Кольцо Урала»	15 942	0	9 963,6	-
23	ООО «Факторинг ДВ»	4 594	0	-	-
24	АКБ «Ижкомбанк» (ОАО)	2 860	0	37,6	-
25	ОАО «Альфа-Банк»	700	0	0,2	-

Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

Таблица 6. Ранжирование российских Факторов по объему внутреннего безрегрессного факторинга в 2011 году

№	Наименование	Объем денежных требований, фактически уступленных Фактору по договорам безрегрессного факторинга в 2011 году, тыс. рублей	Прирост по сравнению с результатом 2010 года, %	Доля в общем объеме денежных требований, уступленных Фактору по договорам внутреннего факторинга в 2011 году, %	Число компаний, получивших факторинговое обслуживание по договорам внутреннего безрегрессного факторинга в 2011 году, шт.
1	«Росбанк Факторинг»	40 881 276	81,7	92,2	8
2	ООО «ВТБ Факторинг»	38 170 000	581,3	30,5	48
3	ГК НФК	29 662 114	102,1	49,7	320
4	ГПБ (ОАО) и ООО «ГПБ-факторинг»	24 144 112	198,2	65,1	2
5	ЗАО «ТрансКредитФакторинг»	19 275 315	61,6	39,9	18
6	ОАО «Промсвязьбанк»	18 884 468	147,9	10,4	39
7	ОАО «Альфа-Банк»	14 306 948	2 560,7	13,9	8
8	ОАО «Банк «Петрокоммерц»	8 382 924	501,1	12,9	2
9	ОАО АКБ «Металлинвестбанк»	4 865 580	123,7	18,7	71
10	ЗАО «ЮниКредит Банк»	2 003 492	-	7,2	12
11	ОАО МКБ	1 736 000	42,1	7,9	12
12	«Прогресс-Факторинг»	1 100 242	-	77,6	7
13	ООО ФТК	823 000	414,4	17,7	8
14	ЗАО ФК «КЛЕВЕР»	482 000	-	16,7	8
15	ЗАО РФК	319 544	-	5,0	4
16	ООО «ФакторРус»	238 755	-	5,9	5
17	ООО ФК «Лайф»	166 944	1 160,5	0,8	33
18	ООО «Факторинг ДВ»	43 268	-99,8	37,2	3
19	АКБ «Ижкомбанк» (ОАО)	30 000	-	27,0	1
20	ТКБ (ЗАО)	16 145	-	0,3	0
21	Сибсоцбанк ООО	9 833	-	1,5	2

Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

Таблица 7. Ранжирование Факторов по объему международного факторинга в 2011 году

№	Наименование	Объем денежных требований, уступленных Фактору по договорам международного факторинга в 2011 году, тыс. рублей	Доля международного факторинга в общем объеме денежных требований, уступленных Фактору в 2011 году, %
1	ОАО «Промсвязьбанк»	5 287 744	2,8
2	ЗАО «ЮниКредит Банк»	2 327 419	6,8
3	ГК НФК	1 752 202	2,9
4	ГПБ (ОАО) и ООО «ГПБ-факторинг»	160 028	0,4
5	«Росбанк Факторинг»	30 298	0,1
6	ООО «ФакторРус»	17 968	0,5

Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

Таблица 8. Рэнкинг Факторов по объему экспортного и импортного факторинга в 2011 году

№	Наименование	Экспортный факторинг				Импортный факторинг			
		Объем денежных требований, уступленных Фактору в 2011 году, тыс. рублей		Число обслуженных компаний, шт.		Объем денежных требований, уступленных Фактору в 2011 году, тыс. рублей		Число обслуженных компаний, шт.	
		с регрессом	без регресса	с регрессом	без регресса	с регрессом	без регресса	с регрессом	без регресса
1	ОАО «Промсвязьбанк»	1 012 406	174 535	24	6	0	4 100 803	0	17
2	ГК НФК	396 392	38 490	9	4	234 567	1 077 193	5	16
3	ГПБ (ОАО) и ООО «ГПБ-факторинг»	160 028	0	1	0	0	0	0	0
4	ЗАО «ЮниКредит Банк»	80 474	0	4	0	0	2 246 945	0	5
5	ООО «ФакторРус»	11 081	0	1	0	0	6 887	0	1
6	«Росбанк Факторинг»	0	0	0	0	0	30 298	0	0

Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

Таблица 9. Рэнкинг российских Факторов по количеству обслуженных компаний 2011 году

№	Наименование	Число обслуженных по договорам факторинга компаний, шт.		Объем уступленной Фактору дебиторской задолженности, приходящейся на одну обслуженную компанию, тыс. рублей		Число компаний, с которыми были заключены договоры факторинга, шт.		Количество дебиторов клиентов, по которым в адрес которых были переданы на факторинг, шт.		Среднее количество дебиторов на одного клиента, шт.		Количество поставок, осуществленных по договорам факторинга, шт.	
		2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010
		1	ОАО «Промсвязьбанк»	1 172	1 034	158 318,8	126 239,7	495	327	2 687	2 470	2,3	2,4
2	ООО ФК «Пайф»	919	672	21 448,5	17 674,4	915	656	2 551	1 701	2,8	2,5	208 812	120 393
3	ГК НФК	677	389	90 789,4	96 966,3	684	222	7 016	6 052	10,4	15,6	771 137	655 863
4	ОАО АКБ «Металлинвестбанк»	569	459	52 531,2	50 638,2	81	135	219	150	0,4	0,3	326 205	248 215
5	ООО «ВТБ Факторинг»	423	197	295 373,5	219 436,2	311	0	667	329	1,6	1,7	643 063	305 741
6	ОАО «Альфа-Банк»	398	251	259 361,2	218 512,0	199	243	216	130	0,5	0,5	337 018	224 450
7	ЗАО «Кредит Европа Банк»	165	86	62 244,0	45 947,8	97	55	62	52	0,4	0,6	185 334	44 780
8	Номос-Банк (ОАО)	140	49	114 878,6	-	180	-	-	-	-	-	78 280	-
9	ЗАО «ЮниКредит Банк»	120	79	283 449,7	250 385,9	34	36	342	305	2,9	3,9	103 742	102 894
10	ЗАО «ТрансКредитФакторинг»	102	71	473 958,4	477 841,4	49	47	285	237	2,8	3,3	72 559	84 767
11	ОАО «Банк «Петрокоммерц»	94	72	688 883,8	400 404,7	47	22	1 104	837	11,7	11,6	142 639	100 667

Продолжение таблицы 9

№	Наименование	Число обслуженных по договорам факторинга компаний, шт.		Объем уступленной Фактору дебиторской задолженности, приходящейся на одну обслуживаемую компанию, тыс. рублей		Число компаний, с которыми были заключены договоры факторинга, шт.		Количество дебиторов клиентов, поправки в адрес которых были переданы на факторинг, шт.		Среднее количество дебиторов на одного клиента, шт.		Количество поставок, осуществленных по договорам факторинга, шт.	
		2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010
12	ОАО МКБ	91	68	240 252,7	183 218,4	26	41	516	553	5,7	8,1	49 356	64 174
13	ООО «Эйч-эс-би-си Банк (РР)»	83	57	125 402,8	90 203,3	25	32	9	8	0,1	0,1	-	-
14	ООО ФТК	79	21	42 265,8	60 952,4	124	35	0	75	-	3,6	0	2 500
15	ЗАО «Русская факторинговая компания»	70	63	92 000,6	77 148,2	46	43	167	179	2,4	2,8	28 195	15 125
16	ООО «ФакторРус»	62	9	60 532,9	16 356,6	79	13	300	19	4,8	2,1	18 871	782
17	ООО «Факторинговая компания «Санкт-Петербург»	59	30	91 396,7	101 190,8	29	18	176	95	3,0	3,2	75 465	33 637
18	«Росбанк Факторинг»	56	50	792 522,9	545 282,1	14	12	-	93	-	1,9	70 656	71 119
19	ЗАО ФК «Клевер»	50	-	57 840,0	-	65	-	78	-	1,6	-	8 926	-
20	ТКБ (ЗАО)	37	24	167 683,1	73 035,5	27	8	-	97	-	4,0	14 492	12 269
21	КБ «Роспромбанк» (ООО)	36	39	72 824,6	64 378,0	7	6	421	465	11,7	11,9	20 381	19 982
22	ООО «Эконом-факторинг»	34	27	31 102,1	36 453,5	10	16	81	91	2,4	3,4	2 390	7 836
23	ГПБ (ОАО) и ООО «ГПБ-факторинг»	27	26	1 380 290,3	712 550,8	6	14	48	43	1,8	1,7	73 322	55 794
24	ООО ФК «Кольцо Урала»	24	3	29 802,5	5 933,3	39	4	64	4	2,7	1,3	5 309	15
25	КБ «СДМ-Банк» (ОАО)	22	18	48 639,1	50 480,4	9	8	23	18	1,0	1,0	5 482	3 270
26	Сибсоцбанк ООО	17	11	32 350,5	33 051,4	7	3	62	36	3,6	3,3	616	430
27	ООО «Факторинговая энергетическая компания»	14	-	54 161,5	-	10	-	17	-	1,2	-	4 421	-
28	ООО «Факторинг ДВ»	14	-	8 817,3	-	9	-	28	-	2,0	-	459	-
29	ОАО «Собинбанк»	9	4	311 047,4	126 000,0	6	4	45	21	5,0	5,3	456	1 160
30	«Прогресс-Факторинг»	8	-	177 210,4	-	4	-	12	-	1,5	-	2 506	-
31	АКБ «Ижкомбанк» (ОАО)	4	7	27 747,8	15 015,8	3	5	4	15	1,0	2,1	28	28
32	ЗАО АКБ «ЦентроКредит»	4	3	433 775,9	466 906,9	1	1	5	3	1,3	1,0	0	2 064
33	ООО «Политекс»	3	-	352 674,8	-	5	-	11	-	3,7	-	169	-
34	Связной Банк	3	-	142 566,7	-	0	-	11	-	3,7	-	543	-
35	ОАО «Нордеа Банк»	1	1	715 690,4	715 778,6	0	0	6	-	6,0	-	252	284

Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

ПРИЛОЖЕНИЕ 3. КРЕДИТНЫЕ РЕЙТИНГИ БАНКОВ ОТ «ЭКСПЕРТА РА»

История кредитных рейтингов в мире насчитывает более 100 лет. За период своего существования кредитные рейтинги превратились в общепризнанный критерий оценки кредитного риска компаний-заемщиков. В России индустрия рейтингования начала развиваться лишь с середины 1990-х годов, а «Эксперт РА» стал первым национальным рейтинговым агентством, начавшим присваивать рейтинги российским эмитентам.

14-летний опыт работы «Эксперта РА» позволил агентству создать методики анализа, учитывающие специфику российского рынка.

Методики «Эксперта РА» имеют положительное заключение PricewaterhouseCoopers и Deloitte, а качество процедур и соблюдение принципов конфиденциальности информации «Эксперта РА» подтверждены заключением Accenture.

Логическая схема методики, в соответствии с которой «Эксперт РА» производит присвоение рейтингов кредитоспособности банка, включает анализ трех блоков: внутренняя кредитоспособность банка, факторы поддержки и подверженность стресс-факторам.

Внутренняя кредитоспособность банка оценивается по трем составляющим: рыночные позиции, финансовый анализ и управление и риск-менеджмент.

Блок «рыночные позиции банка» включает анализ истории и репутации банка, специализации и аффилированности, географии деятельности, конкурентного положения и стратегического обеспечения. Блок «финансовый анализ» включает анализ достаточности и структуры капитала банка, качества активов, качества привлеченных средств, прибыльности операций, ликвидности банка и валютных и забалансовых рисков. Блок «управление и риск-менеджмент» включает анализ качества процедур корпоративного управления, организации бизнес-процессов, информационной прозрачности банка и управления рисками.

Факторы поддержки банка определяются как взвешенная сумма оценок двух блоков: собственники банка и отношения с государственными органами.

После определения кредитоспособности экспертным путем производится оценка стресс-факторов, способных оказать влияние на уровень кредитоспособности банка в среднесрочной перспективе. Стресс-факторы включают, например, негативное влияние собственников, риски регулирования и надзора.

По результатам анализа кредитоспособности и корректировки на стресс-факторы выносится решение о рейтинговой оценке.

**Кредитные рейтинги банков,
 присвоенные «Экспертом РА», по состоянию на 09.04.2012**

Название	Рейтинг
АБ «Россия»	A+
Автоградбанк	A
Азиатско-Тихоокеанский Банк	A+
АКБ «Держава»	A
АКБ «Зернобанк»	A
АКБ «Кредит-Москва»	A
АКБ «Мастер-Капитал»	B++
АКБ «МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КЛУБ»	A
АКБ «Пересвет»	A+
АКБ «СЛАВИЯ»	A
АКБ «Финпромбанк»	B++
АКБ «Экспресс-кредит»	B++
АКТИВ БАНК	A
АктивКапитал Банк	A
Алмазэргиэнбанк	A
АлтайБизнес-Банк	B++
Анкор банк	B++
АФ Банк	A
Балтийский банк	B++
Банк АББ	A
Банк БКФ	A
Банк БФА	A
БАНК КАЗАНИ	A
Банк Мегapolis	B++
Банк «БЦК-Москва»	A
Банк «Ермак»	A
Банк «Клиентский»	A
Банк «Левобережный»	A
Банк «Первомайский»	A
Банк «Петрокоммерц»	A+
Банк «Приоритет»	B++
Банк «РЕЗЕРВ»	B++
Банк «РОСТ»	A
Банк «Северный кредит»	A
Банк «Снежинский»	A
ББР Банк	A
Бум-Банк	B++
ВОКБАНК	A
Волжский социальный банк	B++
ВостСибтранскомбанк	B++
Газпромбанк	A++
Гранд инвест банк	B++
Дагэнергобанк	A
Запсибкомбанк	A+
Земский банк	B++
ИНВЕСТРАСТБАНК	B++
ИнтехБанк	A
ИШБАНК	A

Название	Рейтинг
Камский коммерческий банк	A
КБ «Воложанин»	A
КБ «Транспортный»	B++
КБ «Акцепт»	A
КБ «Ассоциация»	A
КБ «Интеркредит»	B++
КБ «Кольцо Урала»	A
КБ «МФБанк»	B++
КБ «Национальный Стандарт»	A
КБ «Региональный кредит»	A
КБ «Солидарность»	A
КБ «Унифин»	A
КБ «ФДБ»	B++
КБ «Финансовый стандарт»	A
Комсоцбанк «Бумеранг»	B++
Кредит Урал Банк	A+
КС БАНК	A
Курскпромбанк	A
МАСТ-Банк	A
Мастер-Банк	A
МЕТКОМБАНК	A
МОРДОВПРОМСТРОЙБАНК	B++
Морской банк	A
Московский Индустриальный Банк	A
Московский Нефтехимический банк	A
МОСКОМБАНК	B++
Нацинвестпромбанк	B++
Национальный Залоговый банк	A
НБ «Траст»	A
Независимый Строительный Банк	A+
Новикомбанк	A
Новый Промышленный Банк	B+
НОМОС-РЕГИОБАНК	A
Нота-банк	A+
Объединенный банк промышленных инвестиций	B+
ОПМ-Банк	B++
ПРАДО-БАНК	B++
Промсельхозбанк	B++
Промэнергобанк	A
Радиотехбанк	A
Региональный банк развития	B++
Росавтобанк	A
Росгосстрах Банк	A
Русский земельный банк	B+
Русстройбанк	A
РусЮгбанк	A
РФИ БАНК	B++
СБ Банк	A+
Севергазбанк	A
СИБНЕФТЕБАНК	A
СИБСОЦБАНК	A

Название	Рейтинг
СИНКО-БАНК	A
Совкомбанк	A
СтарБанк	B + +
СТРОЙЛЕСБАНК	A
Татфондбанк	A
Тверьуниверсалбанк	A
Тихоокеанский Внешторгбанк	A
Торгово-строительный банк	B + +
Транскапиталбанк	A +
Трансстройбанк	A
УралКапиталБанк	B +
ФИА-БАНК	B +
Хакасский муниципальный банк	A
Холмсккомбанк	B + +
Челябинвестбанк	A +
Чувашкредитпромбанк	A
Экономбанк	A
ЭКОПРОМБАНК	B + +
Энергобанк	B + +
Энергомашбанк	B + +
Энерготрансбанк	A
ЭСИДБАНК	B + +
ЮНИКОРБАНК	B + +

Рейтинговая шкала

Рейтинг кредитоспособности банка выставляется агентством «Эксперт РА» в соответствии со следующей шкалой.

Класс A+ + **Исключительно высокий (наивысший) уровень кредитоспособности**

В краткосрочной перспективе банк с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех финансовых обязательств, как текущих, так и возникающих в ходе его деятельности. В среднесрочной перспективе существует высокая вероятность исполнения обязательств даже в условиях существенных неблагоприятных изменений макроэкономических и рыночных показателей.

Класс A+ **Очень высокий уровень кредитоспособности**

В краткосрочной перспективе банк с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех финансовых обязательств, как текущих, так и возникающих в ходе его деятельности. В среднесрочной перспективе существует высокая вероятность исполнения обязательств в условиях стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс A **Высокий уровень кредитоспособности**

В краткосрочной перспективе банк с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех финансовых обязательств, как текущих, так и возникающих в ходе его деятельности. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств, требующих значительных выплат, в значительной мере зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс В++ Приемлемый уровень кредитоспособности

В краткосрочной перспективе банк с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех текущих финансовых обязательств, а также незначительных и средних по величине новых обязательств, возникающих в ходе его деятельности. Вероятность финансовых затруднений в случае возникновения обязательств, требующих значительных единовременных выплат, оценивается как умеренная. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс В+ Достаточный уровень кредитоспособности

В краткосрочной перспективе банк с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех текущих финансовых обязательств, а также незначительных и средних по величине новых обязательств, возникающих в ходе его деятельности. Вероятность финансовых затруднений в случае возникновения обязательств, требующих значительных выплат, оценивается как умеренно высокая. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс В Удовлетворительный уровень кредитоспособности

В краткосрочной перспективе банк с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение практически всех текущих финансовых обязательств. Вероятность невыполнения банком возникающих в ходе его деятельности крупных финансовых обязательств находится на высоком уровне. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс С++ Низкий уровень кредитоспособности

Банк обеспечивает своевременное выполнение текущих финансовых обязательств, однако в краткосрочной перспективе высока вероятность невыполнения банком возникающих в ходе его деятельности крупных финансовых обязательств. В среднесрочной перспективе достаточно высока вероятность невыполнения обязательств в случае ухудшения макроэкономических показателей или неблагоприятной конъюнктуры рынка.

Класс С+ Очень низкий уровень кредитоспособности (преддефолтный)

Банк обеспечивает своевременное выполнение текущих финансовых обязательств, однако в краткосрочной перспективе крайне высока вероятность невыполнения банком возникающих в ходе его деятельности финансовых обязательств.

Класс С Неудовлетворительный уровень кредитоспособности (выборочный дефолт)

Банк не обеспечивает своевременное выполнение части текущих финансовых обязательств.

Класс D Банкротство

Банк не обеспечивает выполнение практически всех своих финансовых обязательств / Банк находится в стадии процедуры банкротства.

Класс E Отзыв лицензии или ликвидация

Банк находится в стадии процедуры ликвидации, либо у банка отозвана лицензия.

ПРИЛОЖЕНИЕ 4. О РЕЙТИНГОВОМ АГЕНТСТВЕ «ЭКСПЕРТ РА»

«Эксперт РА» – ведущее национальное рейтинговое агентство в России, учрежденное 15 лет назад журналом «Эксперт». «Эксперт РА» является лидером в области рейтингования, а также исследовательско-коммуникационной деятельности. Нам важно не только дать новое знание, но и довести его до понимания обществом, бизнесом, властью.

Рейтинги. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» аккредитовано при Минфине РФ. На сегодняшний день агентством присвоено около 350 индивидуальных рейтингов. «Эксперт РА» – крупнейшее в России и СНГ рейтинговое агентство, по числу рейтингов компаний и банков в странах СНГ, опережающее не только другие российские, но и международные агентства. «Эксперту РА» принадлежит первое место и 36% основного рынка участников по числу кредитных рейтингов юридических лиц (по данным НРА на октябрь 2011 года); первое место по числу рейтингов банков (по подсчетам ГУ-ВШЭ на конец 2010 года); первое место и 85% общего числа рейтингов надежности, присвоенных российским страховым компаниям в России.

Рейтинги «Эксперта РА» входят в список официальных требований к банкам, страховщикам, пенсионным фондам, эмитентам. Рейтинги агентства «Эксперт РА» используют ФСФР, Центральный банк России, Внешэкономбанк России, ММВБ, Агентство по ипотечному жилищному кредитованию, Агентство по страхованию вкладов, профессиональные ассоциации и саморегулируемые организации: ВСС, ассоциация «Россия», Агентство стратегических инициатив, РСА, НАПФ, НЛУ, НСГ, НФА, а также сотни компаний и органов власти при проведении конкурсов и тендеров.

Исследования. Более 400 аналитических записок, исследований, обзоров готовит «Эксперт РА» ежегодно. Среди них более 70 публичных исследований, отраслевых обзоров по страхованию, банкам, УК, лизинговым и факторинговым компаниям, аудиторам, консультантам и другим отраслям экономики. В рэнкингах агентства принимает участие около 5 тыс. компаний различных сегментов экономики. База данных агентства содержит порядка 20 тыс. наименований компаний. Одним из ключевых направлений аналитико-коммуникационной деятельности «Эксперта РА» является развитие инноваций. Ведущим проектом агентства в данном сегменте является Открытый инновационный университет (OIU.ru) – первый в России проект, направленный на интеграцию инновационного сообщества и инновационных ресурсов.

Мероприятия. Ежегодно «Эксперт РА» проводит несколько десятков форумов, конференций, круглых столов, на которых обсуждаются основные результаты исследований, вырабатываются решения для бизнеса и власти. В 2011 году агентством было проведено 22 мероприятия деловой направленности, которые посетили более 6 тыс. человек: представители власти, бизнеса, науки и профессиональных объединений. Все мероприятия, организованные «Экспертом РА», освещаются ведущими телевизионными, печатными и электронными СМИ. В послужном списке агентства – организация крупных экономических форумов на территории России, ближнего и дальнего зарубежья, которые находят заслуженное признание у деловой общественности. IV Тульский экономический форум «Развитие городов: инновации плюс потенциал традиций», организованный «Экспертом РА» совместно с администрацией Тульской области в сентябре 2011 года, занял пятое место в сравнительном исследовании крупнейших деловых и политических форумов, проведенном Национальным институтом изучения репутаций.

С 2008 года также ведет свою работу рейтинговое агентство «Эксперт РА Казахстан» (www.raexpert.kz).

Подробная информация о деятельности рейтингового агентства «Эксперт РА» на сайте www.raexpert.ru и по тел.: +7 (495) 225-34-44.