

Российский рынок факторинга в 2012 году: разошлись по нишам

2013 г.

ЛОГОТИПЫ

Партнер ВТБ факторинг, ОАО «Банк «Петрокоммерц», ООО «Политекс»

При поддержке МКБ, ОАО «Промсвязьбанк», ЗАО «РФК»

**Обзор «Российский рынок факторинга в 2012 году: разошлись по нишам»
подготовили:**

Марина Мусиц,

Заместитель руководителя отдела рейтингов кредитных институтов департамента
рейтингов

Валерия Рожок,

Младший эксперт отдела рейтингов кредитных институтов департамента
рейтингов

Станислав Волков,

руководитель отдела рейтингов кредитных институтов департамента рейтингов

Павел Самиев,

заместитель генерального директора

Анонсы

Динамика рынка факторинга существенно опережает динамику не только ВВП, но и других сегментов финансового рынка...стр.

Благодаря росту специализации Факторов произошло снижение уровня конкуренции на рынке, поскольку число Факторов, работающих в одном сегменте, сократилось...стр.

Объем рынка безрегрессного факторинга за 2012 год удвоился по сравнению с 2011 годом...стр.

Пытаясь удержаться в сегменте крупного бизнеса, не имея за спиной материнского банка с суверенным рейтингом, такие Факторы ищут и находят новые стратегии - кооперация между собой, страхование дебиторской задолженности, выход в новые отрасли, ранее считавшиеся нефакторабельными...стр.

Кооперация Факторов будет способствовать сбалансированному росту рынка факторинга и снижению рисков концентрации на отдельных объектах кредитного риска...стр.

У многих Факторов доля крупного бизнеса в структуре сделок снизилась, это свидетельствует о том, что на обслуживание в ВТБ-факторинг частично перешли крупные клиенты других Факторов...стр.

В 2012 году многие ожидали выхода на рынок Сбербанка России, однако этого не произошло. При этом поток банков, заявляющих о выходе на рынок факторинга, не прекращается...стр.

Растет число Факторов, оказывающих услуги международного факторинга. Во второй половине 2012 года впервые услуги международного Факторинга оказали ЗАО "ФК"КЛЕВЕР" и ООО "ПОЛИТЕКС"...стр.

«Эксперт РА» прогнозирует замедление темпов роста рынка до 35-40% в 2013 году, такая динамика позволит рынку достичь 2 трлн. руб...стр.

Оглавление

Анонсы.....	3
Резюме	5
Методика исследования	7
1. Объем и тенденции рынка	9
1.1. Объем рынка в 2012 году	9
1.2. Участники рынка и конкуренция.....	14
2. Структура рынка по типам факторинга и структура сделок	17
2.1. Региональная структура сделок	17
2.2. Структура сделок по объему бизнеса клиентов	18
2.3. Структура сделок по отраслевой принадлежности клиентов	19
2.4. Структура сделок по объемам и срокам финансирования.....	20
2.5. Структура сделок по видам факторинга.....	21
3. Прогноз развития рынка	23
Приложение 1. Интервью с участниками рынка	24
Интервью с Александром Морозовым, директором департамента факторинга ОАО «Банк «Петрокоммерц»	24
Интервью с Аллой Борискиной, Начальником Управления Интегрированных Маркетинговых Коммуникаций ЗАО «Русская факторинговая компания»	28
Интервью с Антоном Мусатовым, генеральным директором ООО «ВТБ Факторинг».....	30
Интервью с Виктором Носовым, вице-президентом, директором департамента факторинговых операций ОАО «Промсвязьбанк».....	34
Интервью с Владимиром Емельяновым, генеральным директором ООО «Политекс»	36
Интервью с Максимом Микутьшиным, начальником отдела развития факторинга ОАО МКБ	38
Интервью с Михаилом Окуневым, начальником банковского управления ОАО АКБ «Металлинвестбанк»	40
Интервью с Романом Огоньковым, председателем правления банка НФК (ЗАО)	43
Приложение 2. Рэнкинги Факторов	45
Приложение 3. Действующие рейтинги от «Эксперта РА» Ошибка! Закладка не определена.	
ПРИЛОЖЕНИЕ 4. О рейтинговом агентстве «Эксперт РА»	52

Резюме

В 2012 году усилилась специализация Факторов – одни игроки сконцентрировались на крупном бизнесе, другие – на МСБ. Рост объемов уступленных требований на 65% обеспечили, главным образом, Факторы, работающие с крупными поставщиками. Усиление специализации ослабляет накал ценовой конкуренции, но повышает концентрацию Факторов на отдельных клиентах и дебитора. Системной угрозы для рынка это пока не несет, ведь в опасную зону пошли единицы, да и те могут рассчитывать на поддержку материнских банков.

Усиление специализации Факторов привело к ослаблению конкуренции и, как следствие, росту факторинговых ставок в 2012 году. Факторы, аффилированные с крупными банками, при выходе на рынок предлагали ставки ниже рыночных. Столкнувшись с валом клиентов они были вынуждены сконцентрироваться на работе с крупным бизнесом, который позволяет достигать эффекта масштаба, при котором невысокие ставки оправданы. Таким образом, одни Факторы стали специализироваться на клиентах из числа крупного бизнеса, другие – напротив – сконцентрировались на МСБ. Это снизило накал конкуренции на рынке и привело к росту ставок.

За счет крупных корпоративных клиентов рынок факторинга в 2012 году обогнал не только номинальный ВВП, но и другие финансовые рынки. Рынок факторинга за 2012 год вырос на 65% по сравнению с 2011 годом и составил 1,45 трлн. руб. Обеспечили такую динамику, главным образом, крупные клиенты, которые факторингом заменили банковское кредитование. Об этом свидетельствует рост доли крупного бизнеса в структуре сделок почти на 4 п.п. (до 59,2%). При этом банковское кредитование корпоративных клиентов показало в 2012 году куда более скромную динамику - 11,5%.

Объем рынка безрегрессного факторинга за 2012 год удвоился по сравнению с 2011 годом, а его доля достигла 1/3 рынка. В то же время основные игроки рынка безрегрессного факторинга в сегменте МСБ – ГК НФК, ОАО АКБ “Металлинвестбанк” и ООО ФК “Лайф” – показали хотя и очень высокий темп прироста уступленных требований без права регресса - 43%, но все же ниже среднерыночного. Таким образом, основной рост пришёлся на крупный бизнес.

Снижение уровня конкуренции за счет более четкой сегментации рынка может привести к росту концентрации кредитных рисков Факторов на отдельных клиентах, дебиторах, продуктах. Проблема высокой концентрации рисков может быть смягчена за счет кооперации Факторов между собой, развития страхования дебиторской задолженности и выхода в новые отрасли. В 2012 году Факторы достигли успехов во всех трех направлениях: имели место прецеденты объединения Факторов для работы с одним клиентом, на рынок факторинга вернулись западные кредитные страховщики, растет доля сделок в новых для факторинга отраслях (прежде всего, в сфере услуг).

«Эксперт РА» прогнозирует замедление темпов роста рынка до 35-40% в 2013 году, такая динамика позволит рынку достичь 2 трлн. руб. При сохранении низких ставок для крупного бизнеса факторинг продолжит перетягивать на себя банковских заёмщиков. Прежняя модель роста ещё далеко не исчерпала свой потенциал, поэтому в 2013 году «Эксперт РА» ожидает сохранения тенденции роста рынка факторинга, прежде всего, за счет крупных клиентов. Стабильная макроэкономическая ситуация стимулирует все большую заинтересованность Факторов в сегменте «и дебитор и клиент – МСБ», но пока этот сегмент слишком мал, чтобы оказывать большое влияние на весь рынок. Наиболее

близок к насыщению сегмент – «крупный дебитор – поставщик МСБ», из-за этого он не станет драйвером роста в 2013 году.

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 2012 года приняли участие 34 Фактора, оборот которых, по нашему мнению, составляет около 96% общего объема факторингового рынка. По оценкам Агентства в топ-30 могли бы войти следующие факторы: Банк "Возрождение" (ОАО), ЗАО КБ "Ситибанк" и ОАО Ханты-Мансийский банк. 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, **среднему бизнесу** – от 400 млн до 1 млрд рублей, **крупному бизнесу** – более 1 млрд рублей.

В анкетировании приняли участие следующие Факторы:

ООО "Эйч-эс-би-си Банк (РР)", ОАО "АЛЬФА-БАНК", КБ "БНП Париба Восток" ООО, ООО ВТБ Факторинг, ООО "ГПБ - факторинг" / ГПБ (ОАО), ООО "Факторинг ДВ", ЗАО «ОФК», АКБ "Ижкомбанк" (ОАО), ЗАО «ФК «КЛЕВЕР», «Кредит Европа Банк» (ЗАО), ОАО АКБ "Металлинвестбанк", ОАО "МКБ", «НОМОС-БАНК» (ОАО), ГК НФК (Банк НФК (ЗАО), ООО «НФК-Премиум» и ООО «НФК-Молдфактор»), ОАО Банк «Петрокоммерц», ООО "ПОЛИТЕКС", ОАО "Промсвязьбанк", ООО "РБ Факторинг", КБ "РОСПРОМБАНК" (ООО), РФК, КБ "СДМ-БАНК" (ОАО), "СИБСОЦБАНК" ООО, "ТКБ" (ЗАО), ЗАО "УРАЛПРИВАТБАНК", ООО "ФК "Лайф", ООО "ФЭК", ООО "ФакторРус", ООО ФК «КОЛЬЦО УРАЛА», ФК Санкт-Петербург, ООО "ФТК", ООО "Центр-Лизинг", ЗАО АКБ "ЦентроКредит", ООО "Эконом-факторинг", ЗАО ЮниКредит Банк

Углубленные интервью были проведены со следующими спикерами:

- *Александр Морозов, директор департамента факторинга ОАО «Банк «Петрокоммерц»;*
- *Алла Борискина, Начальник Управления Интегрированных Маркетинговых Коммуникаций ЗАО «Русская факторинговая компания»;*
- *Антон Мусатов, генеральный директор ООО «ВТБ Факторинг»;*
- *Виктор Носов, вице-президент, директор департамента факторинговых операций ОАО «Промсвязьбанк»;*
- *Владимир Емельянов, генеральный директор ООО «Политекс»;*
- *Максим Микульшин, начальник отдела развития факторинга ОАО МКБ;*
- *Михаил Афанасьев, Директор Департамента финансирования малого и среднего предпринимательства Дирекции «Фронт-офис», МСП Банк;*
- *Михаил Окунев, начальник банковского управления ОАО АКБ «Металлинвестбанк»;*
- *Роман Огоньков, председатель правления банка НФК (ЗАО).*

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

1. Объем и тенденции рынка

1.1. Объем рынка в 2012 году

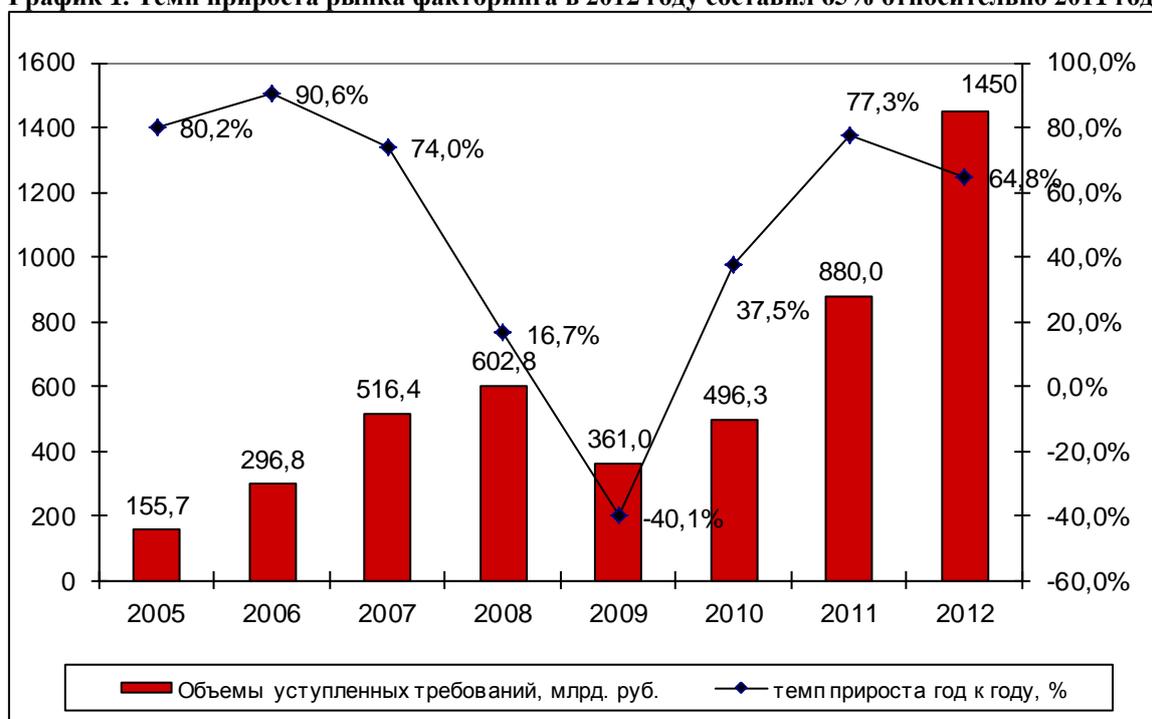
Объем рынка факторинга по итогам 2012 года перешагнул рубеж в 1 трлн. рублей и составил 1,45 трлн. рублей. Темпы прироста в 2012-м относительно 2011 года замедлились и составили 65%. Снижение темпов роста рынка наблюдается уже на протяжении 1,5 лет (см. таблицу 1)

Таблица 1. Темпы прироста рынка факторинга снижаются на протяжении 1,5 лет

Период	Темпы прироста
Первое полугодие 2011 года к первому полугодю 2010 года	80,0%
Второе полугодие 2011 года ко второму полугодю 2010 года	75,5%
Первое полугодие 2012 года к первому полугодю 2011 года	69,4%
Второе полугодие 2012 года ко второму полугодю 2011 года	61,5%

Источник: «Эксперт РА» по данным анкет Факторов

График 1. Темп прироста рынка факторинга в 2012 году составил 65% относительно 2011 года



Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

Динамика рынка факторинга существенно опережает динамику не только ВВП, но и других сегментов финансового рынка (см. таблицу 2). Доля факторинга в ВВП выросла до 2,3% в 2012 году (1,6% годом ранее).

Таблица 2. Рынок факторинга в 2012 году рос быстрее других сегментов финансового сектора

Объемы сегментов финансового рынка	01.01.10	01.01.11	01.01.12	01.01.13	Темп прироста на 01.01.13 по сравнению с 01.01.12 или 2012/2011
Кредитный портфель банков, млрд. руб.	16 116	18 148	23 266	27 709	19%
<i>В т.ч. кредитный портфель крупных корпоративных клиентов, млрд. руб.</i>	<i>9 894</i>	<i>10 836</i>	<i>13 872</i>	<i>15 477</i>	<i>12%</i>

Объем портфеля лизинговых компаний, млрд. руб.	960	1 180	1 860	2 530	36%
Объем портфеля факторинговых компаний, млрд. руб.	63	99	171	252	47%
Оборот российского рынка факторинга (за год, предшествующий отчетной дате), млрд. руб.	361	496	880	1450	65%
Объем взносов страховых компаний без учета ОМС (за год, предшествующий отчетной дате), млрд. руб.	514	558	665	809	22%
Номинальный ВВП (за год, предшествующий отчетной дате), млрд. руб.	39 101	44 491	54 369	62 357	15%

Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов, лизинговых компаний, Банка России, ФСФР

Главной тенденцией 2012 года стало усиление специализации Факторов. «По нашему мнению, за прошедший год на рынке произошла ярко выраженная отраслевая, продуктовая и клиентская сегментация факторов. Факторинг начал четко и индивидуально работать для крупного, малого и среднего бизнеса со своими ценовыми ставками и условиями», - отмечает **Антон Мусатов**, генеральный директор ВТБ Факторинг.

Высокий уровень конкуренции и, как следствие, низкая стоимость факторинга, сопоставимая со стоимостью кредита, привели к перетоку клиентов из банковского кредитования в факторинг в 2011-2012 гг. Часть Факторов, предлагавших наиболее низкие ставки, столкнулась с большим потоком клиентов, который стало все сложнее обслуживать. Чтобы добиться приемлемого уровня рентабельности и качества услуг, эти Факторы были вынуждены если не отказаться от обслуживания малого и частично среднего бизнеса, то значительно его сократить. Обслуживание крупных клиентов позволяет этим Факторам достичь того эффекта масштаба, который может оправдать низкие факторинговые ставки. Именно это подтолкнуло рост специализации Факторов. «Факторы осознанно отказываются от того бизнеса, который не является для них ключевым, каждый Фактор борется лишь за определенный сегмент клиентов. Факторы намного активнее общаются между собой, обмениваются информацией, а иногда и клиентами», - комментирует сложившуюся ситуацию **Михаил Окунев**, начальник банковского управления ОАО АКБ «Металлинвестбанк».

Благодаря росту специализации Факторов произошло снижение уровня конкуренции на рынке, поскольку число Факторов, работающих в одном сегменте, сократилось. «Эксперт РА» классифицирует рынок на четыре крупных сегмента: «Кредитное страхование», «Дикий запад», «Замена кредиту» и «Классический факторинг» (см. таблицу 3). Наиболее острой остается конкуренция в сегменте «Классический факторинг» т.к., с одной стороны, этот сегмент предполагает покупку кредитного риска высокого качества по цене чуть ниже стоимости привлечения для представителя МСБ, с другой стороны, у Фактора не возникает необходимости в существенном объеме людских ресурсов. В сегменте «Дикий запад», который предполагает наиболее высокий уровень маржинальности, высок также и уровень потерь и резервов. Как следствие, этот сегмент рынка факторинга зачастую ведется не с баланса кредитной организации, а с баланса специализированной факторинговой компании. «Мы пришли к тому, что и работа с безрегрессным факторингом, и работа с малым и средним бизнесом, которым мы собираемся заниматься, потребуют создания факторинговой компании именно для снятия рисков высокого резервирования», - рассказывает **Александр Морозов**, директор департамента факторинга ОАО «Банк «Петрокоммерц».

Благодаря росту специализации Факторов произошло снижение уровня конкуренции на рынке

Таблица 3. Основные сегменты рынка факторинга

	Клиент МСБ	Клиент – крупный бизнес
Дебитор – крупный бизнес	<p>«Классический факторинг» <u>Клиент</u> – МСБ <u>Дебитор</u> – крупный бизнес Особенности: невысокий уровень маржи, высокий уровень конкуренции, низкий уровень кредитных рисков. Сегмент с самым высоким уровнем конкуренции.</p>	<p>«замена кредиту» <u>Клиент</u> – крупный бизнес <u>Дебитор</u> – крупный бизнес Особенности: низкомаржинальный рынок, рынок для крупных факторов. Для клиента факторинг интересен с точки зрения улучшения структуры баланса</p>
Дебитор - МСБ	<p>«дикий запад» <u>Клиент</u> – МСБ <u>Дебитор</u> – МСБ Особенности: высокая доходность, но и высокий объем потенциальных потерь и резервов, преимущественно рынок специализированных факторов (не банков)</p>	<p>«Кредитное страхование» <u>Клиент</u> – крупный бизнес <u>Дебитор</u> – МСБ Особенности: стремление клиента получить факторинг без регресса, умеренно высокая доходность. Конкуренция со стороны кредитных страховщиков.</p>

Источник: «Эксперт РА»

В 2012 году рынок факторинга рос, преимущественно, за счет сегмента «замена кредиту» и «кредитное страхование». Об этом свидетельствует рост доли крупного бизнеса в структуре сделок почти на 4 п.п. (до 59,2%), и доли факторинга без права регресса на 7 п.п. (до 32,3%). При безрегрессном факторинге в качестве клиента преимущественно выступают крупные компании. Объем рынка безрегрессного факторинга за 2012 год удвоился по сравнению с 2011 годом. В то же время основные игроки рынка безрегрессного факторинга в сегменте МСБ – ГК НФК, ОАО АКБ «Металлинвестбанк» и ООО ФК "Лайф" – показали средний темп прироста уступленных требований без права регресса в 43%.

Усиление специализации Факторов, с одной стороны, ослабляет накал ценовой конкуренции на рынке, с другой стороны – повышает концентрацию Факторов на отдельных клиентах и дебиторах. В опасную зону пока пошли единицы, да и те могут рассчитывать на поддержку материнских банков с высокими рейтингами. Поэтому системной угрозы для рынка специализация пока не несет. Те же, кто на поддержку материнских структур положиться не может, пытаются сохранять универсальность либо уходят в сегмент МСБ. Пытаясь удержаться в сегменте крупного бизнеса, не имея за спиной материнского банка с суверенным рейтингом, они ищут и находят новые стратегии - кооперация Факторов между собой, страхования дебиторской задолженности, выход в новые отрасли, ранее считавшиеся нефакторабельными.

Кооперация Факторов может строиться на:

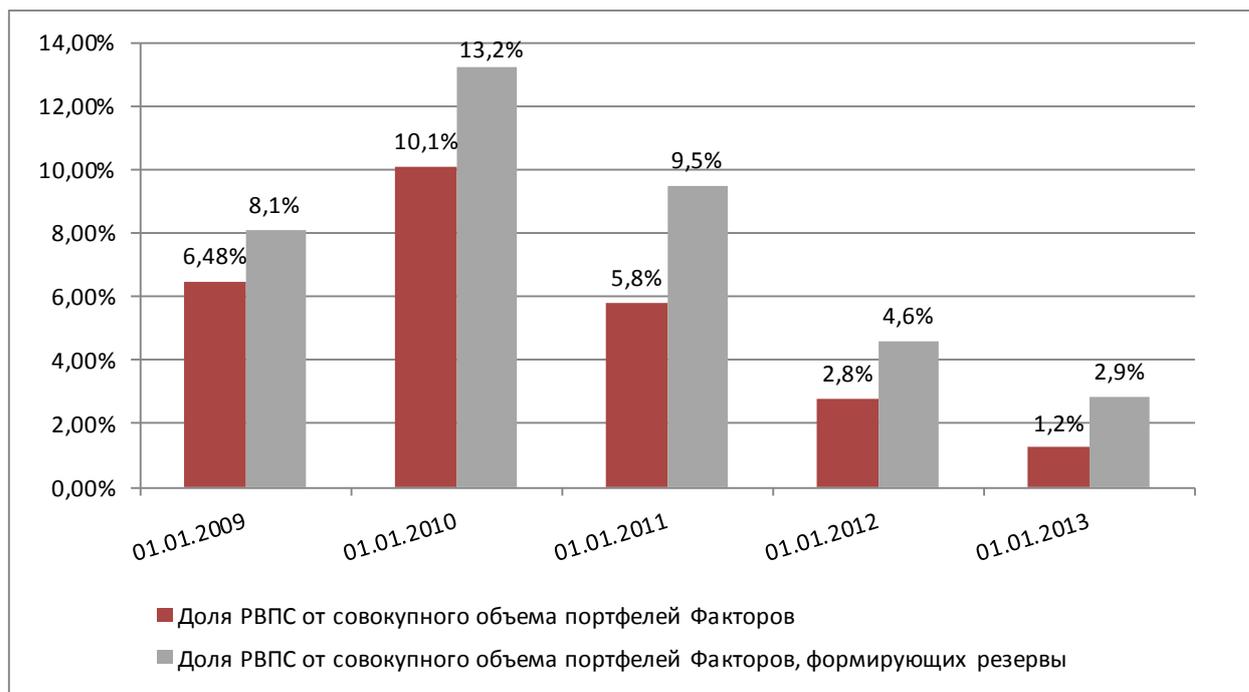
- 1) обмене клиентами, не являющимися целевым сегментом для Фактора (как вариант – за комиссионное вознаграждение);
- 2) передачи на обслуживание части дебиторской задолженности по крупным дебиторам (что особенно актуально, во-первых, для факторов-банков, которые вынуждены выполнять норматив Н6, во-вторых, для обслуживания крупных дебиторов, кредитные риски на которых одному Фактору принимать не позволяет риск-менеджмент);
- 3) совместном обслуживании Факторами одного клиента. При этом один из Факторов предоставляет финансирование, а второй – покрытие рисков неплатежа.

Все три перечисленных варианта кооперации Фактора периодически возникали и возникают на рынке. Например, МОСОБЛБАНК предлагает факторинговые услуги в рамках сотрудничества с ГК НФК и ООО «ФТК» (первый вариант кооперации Факторов), Металлинвестбанк создал Factoring Media – систему электронного документооборота на рынке факторинга, объединяющую дебиторов, Факторов и поставщиков, и позволяющую всем участникам обезопасить себя от рисков мошенничества (второй вариант кооперации Факторов). Третий вариант кооперации Факторов до 2012 года не был распространён, однако Промсвязьбанк и НФК реализовали первую подобную сделку. *«Еще недавно, никто не мог поверить, что Факторы могут объединиться в реализации конкретной сделки для максимально полного удовлетворения потребностей клиента. Мы считаем, что подобное сотрудничество игроков рынка продолжится и в этом году»*, - прогнозирует **Виктор Носов**, вице-президент, директор департамента факторинговых операций ОАО Промсвязьбанк.

Кооперация Факторов будет способствовать сбалансированному росту рынка факторинга и снижению рисков концентрации на отдельных объектах кредитного риска. Эти же цели могут быть достигнуты за счет сотрудничества Факторов с кредитными страховщиками. Страховые компании довольно активно работали с Факторами до кризиса 2008 года (Hermes, SOFACE и некоторые другие). После кризиса 2008 года они существенно сократили свою активность на российском рынке, а сейчас стали возвращаться. *«Мы надеемся, что активность страховых компаний будет расти, потому что наша деятельность на рынке безрегресса будет в значительной мере зависеть от их лояльности по отношению к кредитным рискам в России»*, - отмечает **Александр Морозов**.

Рост рынка за счет сегментов «замена кредиту» и «кредитное страхование» позитивно сказался на качестве портфелей Факторов (см. график 2). В целом на рынке факторинга произошло снижение доли проблемных активов (как в результате роста самих портфелей, так и благодаря усилиям Факторов по урегулированию старых проблемных активов). Игроки рынка, столкнувшиеся с существенными потерями в 2008-2009 гг., в 2012 году смогли урегулировать значимую часть старых проблемных активов.

График 2. Доля проблемных активов в портфелях Факторов в 2012 году продолжила снижаться



Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

Число штатных сотрудников Факторов выросло с 01.01.2012 по 01.01.2013 на 20% (с 01.01.2011 по 01.01.2012 - на 27%). Доля сотрудников Факторов, занятых продажами факторинговых продуктов, растет уже на протяжении двух лет (таблица 2) и, по ожиданиям самих Факторов, подобная динамика сохранится и в будущем. Рост числа сотрудников Факторов, существенно отстающий от темпа роста рынка, связан с тем, что рынок растет во многом за счет крупных сделок (сегменты «замена кредиту» и «кредитное страхование») и расширения масштабов использования электронного факторинга.

Таблица 4. Доля сотрудников Факторов, занятых продажами факторинговых продуктов, в общем числе сотрудников продолжает расти

	На 01.01.11	На 01.01.12	На 01.01.13	На 01.01.14 (прогноз)
Доля сотрудников Факторов, занятых продажами факторинговых продуктов, в общем числе сотрудников	24,0%	28,0%	29,7%	34,0%

Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

1.2. Участники рынка и конкуренция

Наибольшие темпы прироста объемов уступленных требований в 2012 году из числа крупных Факторов (топ-15) показали ООО «ВТБ Факторинг» (172,1%) и "ТКБ" (ЗАО) (152,3%) (см. таблицу 5).

Темпы прироста менее 15% из числа топ-30 Факторов продемонстрировали группа компаний ГПБ, "Эйч-эс-би-си Банк (РР)", КБ "РОСПРОМБАНК", "Эконом-факторинг" и АКБ "ЦентроКредит". Из числа топ-10 Факторов по объему уступленных за 2012 год прав требований наименьшие темпы прироста показали Факторы, специализирующиеся на работе с МСБ – ГК НФК и АКБ "Металлинвестбанк".

Таблица 5. По итогам 2012 года первое место по объему уступленных требований занял ВТБ факторинг

Место Фактора в 2012 году	Место Фактора в 2011 году	Наименование Фактора	Рейтинги кредитоспособности от «Эксперта РА»	Объем уступленных денежных требований в 2012 году, тыс. руб.	Темпы прироста объема уступленных требований в 2012 году по сравнению с 2011 годом, %	Объем портфеля Фактора на 01.01.2013, тыс. руб.
1	2	ООО ВТБ Факторинг	-	339 908 000	172,1%	71 780 000
2	1	ОАО "Промсвязьбанк"	-	262 504 908	41,5%	41 312 204
3	3	ОАО "АЛЬФА-БАНК"	-	163 581 701	58,5%	25 208 677
4	-	КБ "БНП Париба Восток" ООО	-	110 074 000	н.д.	8 634 000
5	4	ОАО Банк «Петрокоммерц»	А+	88 993 794	37,4%	16 878 766
6	5	ГК НФК	-	77 344 758	25,8%	12 166 612
7	7	ООО "РБ Факторинг"	-	59 439 172	33,9%	4 504 920
8	9	ЗАО ЮниКредит Банк	-	41 617 384	22,4%	7 514 021
9	11	ОАО "МКБ"	-	40 225 000	84,0%	9 926 000
10	10	ОАО АКБ "Металлинвестбанк"	-	35 836 288	19,9%	2 839 560
11	13	«НОМОС-БАНК» (ОАО)	-	29 323 020	82,3%	7 147 103
12	12	ООО "ФК "Лайф"	-	27 954 460	41,8%	5 343 670
13	8	ООО «ГПБ-факторинг»/ ГПБ (ОАО)	А/А++	24 346 080	-34,7%	7 847 770
14	17	"ТКБ" (ЗАО)	А+	15 650 674	152,3%	2 935 884
15	15	«Кредит Европа Банк» (ЗАО)	-	11 940 146	16,3%	1 953 772
16	18	ООО "Факторинговая компания "Санкт-Петербург"	-	10 391 270	92,7%	2 409 947
17	16	ЗАО "Русская Факторинговая Компания"	-	8 597 830	33,5%	1 770 917
18	20	ООО "ФТК"	-	7 640 045	128,8%	1 529 486
19	14	ООО "Эйч-эс-би-си Банк (РР)"	-	7 424 074	-28,7%	1 764 136
20	21	ЗАО «ФК «КЛЕВЕР»	-	7 402 153	156,0%	1 636 231
21	27	ООО "ПОЛИТЕКС"	А	6 671 968	530,6%	1 775 408
22	19	ООО "ФакторРус"	-	5 385 430	43,5%	1 115 320
23	23	КБ "РОСПРОМБАНК" (ООО)	-	2 190 230	-16,5%	286 730
24	26	КБ "СДМ-БАНК" (ОАО)	-	1 892 913	76,9%	323 829
25	28	ООО "Эконом-факторинг"	-	1 160 080	9,7%	213 950
26	31	ООО ФК «КОЛЬЦО УРАЛА»	-	1 074 871	50,3%	219 651

27	24	ЗАО АКБ "ЦентроКредит"	-	993 382	-42,7%	205 785
28	32	"СИБСОЦБАНК" ООО	А	753 057	36,9%	79 062
29	29	ООО "ФЭК"	-	751 145	-0,9%	156 460
30	-	ООО "Центр-Лизинг"	-	376 260	н.д.	75 948
31	-	ЗАО «ОФК»	-	195 168	н.д.	164 501
32	-	ЗАО "УРАЛПРИВАТБАНК"	-	117 199	н.д.	35 550
33	34	ООО "Факторинг ДВ"	-	99 733	-19,2%	6 922
34	35	АКБ "Ижкомбанк" (ОАО)	А	74 535	-32,8%	н.д.

Источник: «Эксперт РА» по данным анкет Факторов

По итогам 2012 года «ВТБ Факторинг» уверенно сохраняет лидерство по объему портфеля (см. таблицу XX). Средний темп прироста портфелей Факторов на 01.01.13 по сравнению с 01.01.12 составил 47,5% (на 64,4% выросли портфели в период с 01.01.12 по 01.01.11). Самые высокие темпы роста портфеля из Факторов топ-10 показал ОАО "МКБ" (141,6%). Существенно вырос также портфель ООО "ПОЛИТЕКС" - более чем в 5 раз – это позволило Фактору подняться на 8 позиций в рейтинге по портфелю.

Таблица 6. «ВТБ Факторинг» уверенно сохраняет первое место по объему портфеля на 01.01.2013

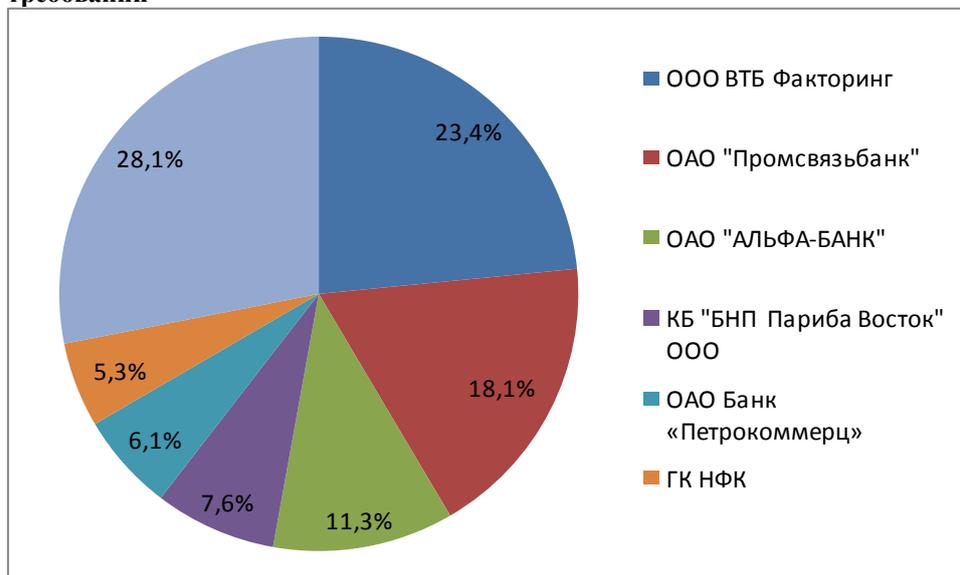
Место Фактора по размеру портфеля в 2012 году	Место Фактора по размеру портфеля в 2011 году	Наименование Фактора	Рейтинги кредитоспособности от «Эксперта РА»	Объем портфеля Фактора на 01.01.13, тыс. рублей	Прирост портфеля по сравнению с данными на 01.01.12,%
1	1	ООО ВТБ Факторинг	-	71 780 000,0	60,02
2	2	ОАО "Промсвязьбанк"	-	41 312 204,0	20,23
3	3	ОАО "АЛЬФА-БАНК"	-	25 208 677,0	50,28
4	4	ОАО Банк «Петрокоммерц»	А+	16 878 766,3	24,30
5	5	Банк НФК (ЗАО)	-	12 166 612,0	3,36
6	9	ОАО "МКБ"	-	9 926 000,0	141,64
7	-	КБ "БНП Парипа Восток" ООО	-	8 634 000,0	45,83
8	15	ГПБ (ОАО) / ООО "ГПБ-факторинг"	А++/А	7 847 770,0	н.д.
9	8	ЗАО ЮниКредит Банк	-	7 514 021,0	60,29
10	7	«НОМОС-БАНК» (ОАО)	-	7 147 103,0	9,24
11	10	ООО ФК "Лайф"	-	5 343 670,4	67,92
12	11	РОСБАНК Факторинг	-	4 504 920,0	57,02
13	17	"ТКБ" (ЗАО)	А+	2 935 884,0	63,61
14	13	ОАО АКБ "Металлинвестбанк"	-	2 839 560,0	3,58
15	20	ООО "Факторинговая компания "Санкт-Петербург"	-	2 409 947,0	131,35
16	12	ЗАО "КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК"	-	1 953 771,6	н.д.
17	25	ООО "ПОЛИТЕКС"	А	1 775 407,9	438,76
18	16	ЗАО "РФК"	-	1 770 916,7	13,13
19	14	ООО "Эйч-эс-би-си Банк (РР)"	-	1 764 136,0	н.д.
20	18	ЗАО "ФК"КЛЕВЕР"	-	1 636 231,0	н.д.
21	19	ООО "ФТК"	-	1 529 486,2	н.д.
22	21	ООО "ФакторРус"	-	1 115 320,0	13,95
23	31	КБ "СДМ-БАНК" (ОАО)	-	323 828,9	76,42
24	24	КБ "РОСПРОМБАНК" (ООО)	-	286 730,0	-24,79
25	30	ООО ФК "КОЛЬЦО УРАЛА"	-	219 651,1	15,39
26	28	ООО "Эконом-факторинг"	-	213 950,0	-25,05
27	26	ЗАО АКБ "ЦентроКредит"	-	205 784,7	-35,73
28	-	ЗАО «ОФК»	-	164 500,8	н.д.
29	32	ООО "Факторинговая Энергетическая Компания"	-	156 460,0	-13,27
30	33	"СИБСОЦБАНК" ООО	А	79 062,4	-42,63
31	-	ООО "Центр-Лизинг"	-	75 948,3	8,08

32	-	ЗАО "УРАЛПРИВАТБАНК"	-	35 550,0	1208,86
33	-	ООО "Факторинг ДВ"	-	6 922,2	н.д

Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

Концентрация рынка факторинга на отдельных Факторах в 2012 году растет: по итогам 2012 года тройка лидеров занимает около 52,8% рынка по объему уступленных требований. По итогам 2011 года данный показатель составлял 47%.

График 3. По итогам 2012 года тройка лидеров занимает около 53% рынка по объему уступленных требований



Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

В 2012 году многие ожидали выхода на рынок Сбербанка России, однако этого не произошло. При этом поток банков, заявляющих о выходе на рынок факторинг, не прекращается. *«Факторинг по-прежнему значит в списке модных направлений деятельности кредитных организаций. Вопрос в том, может ли каждый банк обеспечить себя достаточным потоком клиентов, чтобы факторинговый бизнес хотя бы обеспечил возврат на инвестиции. Оценку потенциала российского рынка в нынешних условиях ценового демпинга провела одна иностранная кредитная организация - провела и отказалась от развития факторинга в России»*, - делится соображениями на этот счет **Роман Огоньков**, председатель правления Группы компаний НФК.

2. Структура рынка по типам факторинга и структура сделок

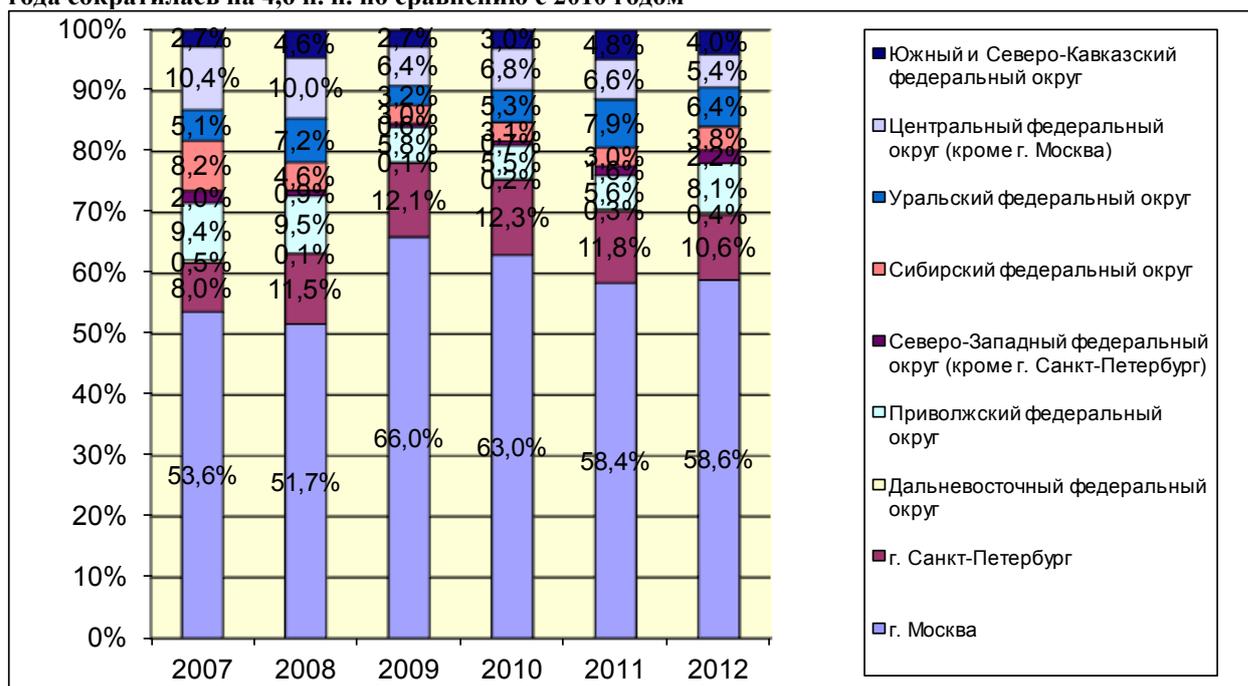
2.1. Региональная структура сделок

Соотношение структуры сделок между г. Москва и регионами РФ стабилизировалось в 2012 году (см. график XX). Доля региональных клиентов в структуре объема уступленных требований так и не вернулась к докризисным значениям, несмотря на то, что многие Факторы планировали значительный рост факторинга в регионах.

Из числа крупных Факторов доля Москвы в объемах уступленных требований меньше 50% только у ОАО "Промсвязьбанк", ОАО "МКБ" и ГК НФК. У лидеров рынка ОАО "АЛЬФА-БАНК" и ООО ВТБ Факторинг доля столицы составляет 63% и 64% соответственно.

В большинстве федеральных округов лидерство принадлежит «ВТБ Факторингу» (г. Москва, г. Санкт-Петербург, Дальневосточный, Приволжский и Сибирский федеральные округа). В Северо-Западном федеральном округе (кроме г. Санкт-Петербург) и Центральном федеральном округе (кроме г. Москва) лидерство сохранил за собой ОАО "Промсвязьбанк". Альфа-банк захватил лидерство в Уральском федеральном округе (в 2011 году ГК ГПБ лидировала в данном регионе). В Южном ФО тоже сменился лидер: с первой строчки группу компаний НФК (с долей 31%) сместил ОАО Банк «Петрокоммерц» (с долей в ЮФО 2012 году 29%).

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

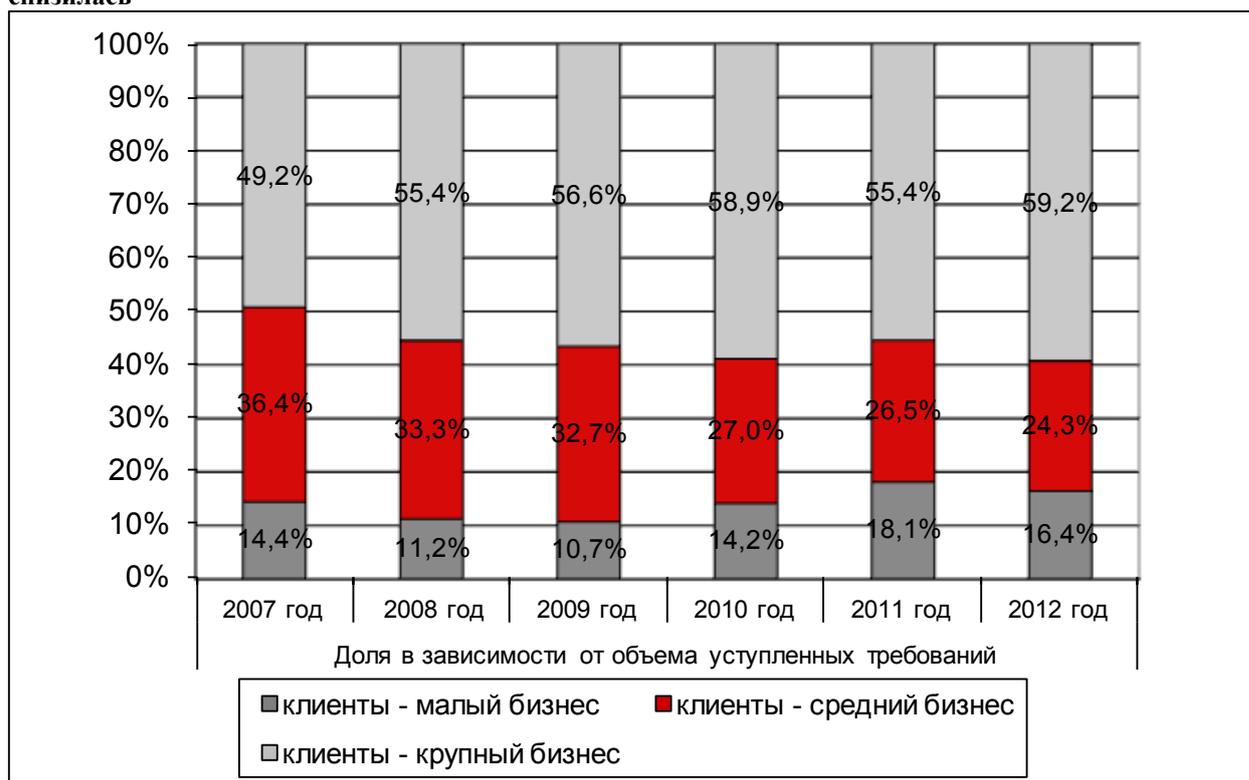


Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

2.2. Структура сделок по объему бизнеса клиентов

В структуре сделок по размеру бизнеса клиентов впервые с 2009 года наблюдается снижение доли не только малого, но и среднего бизнеса (см. график XX). В 2012 году доля крупного бизнеса выросла почти на 4 п.п. Рост рынка факторинга за счет крупного бизнеса связан с тенденцией перехода некоторых крупных клиентов с банковских кредитов на факторинг. Этот рост обеспечил, прежде всего, ВТБ Факторинг (занимает более 30% рынка факторинга в сегменте крупного бизнеса) при общей доле на рынке факторинга около 23% (см. график 3). При этом у многих Факторов доля крупного бизнеса в структуре сделок снизилась, это свидетельствует о том, что на обслуживание в ВТБ-факторинг частично перешли крупные клиенты других Факторов.

График 5. Доля малого бизнеса в структуре сделок по размеру бизнеса клиентов впервые с 2009 года снизилась



Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

Лидерство в сегменте факторинга МСБ по объему денежных требований, фактически уступленных Фактору, по итогам 2012 сохраняет за собой ОАО «Альфа-Банк». В целом 4-ка лидеров в сегменте МСБ по сравнению с 2011 годом не претерпела изменений.

Таблица 7. Ранжирование Факторов по объему денежных требований, фактически уступленных Факторам клиентами сегмента МСБ за 2012 год

Место Фактора в 2012 году	Место Фактора в 2011 году	Наименование	Объем денежных требований, фактически уступленных Факторам клиентами сегмента МСБ в 2012 году, тыс.	Рейтинги кредитоспособности от «Эксперт РА»	Объем денежных требований, фактически уступленных Фактору следующими группами компаний, тыс. рублей		Доля сегмента МСБ в объемах уступленных Фактору денежных требований за 2012 год, %
					клиенты - малый бизнес	клиенты - средний бизнес	

			рублей				
1	1	ОАО "АЛЬФА-БАНК"	137 723 532,0	-	51 717 752	86 005 780	84,2%
2	2	ОАО "Промсвязьбанк"	84 241 067,0	-	30 391 791	53 849 276	32,1%
3	3	ГК НФК	57 549 845,7	-	22 311 808	35 238 038	74,4%
4	4	ООО ВТБ Факторинг	54 366 000,0	-	22 151 000	32 215 000	16,0%
5	6	ООО "ФК "Лайф"	27 954 459,8	-	22 819 149	5 135 311	100,0%
6	5	ОАО АКБ "Металлинвестбанк"	26 056 971,0	-	11 487 984	14 568 987	72,7%
7	8	ЗАО ЮниКредит Банк	22 331 048,0	-	1 363 665	20 967 383	53,7%
8	10	ФК Санкт-Петербург	8 313 016,0	-	3 533 032	4 779 984	80,0%
9	11	РФК	6 247 113,3	-	3 912 855	2 334 258	72,7%
10	9	ОАО Банк «Петрокоммерц»	5 598 252,0	A+	1 109 183	4 489 069	6,3%
11	-	ЗАО «ФК «КЛЕВЕР»	3 122 137,0	-	2 085 580	1 036 557	42,2%
12	13	ООО "ФакторРус"	2 872 179,0	-	2 398 987	473 192	53,3%
13	16	ООО "Эконом- факторинг"	1 160 080,0	-	1 160 080	0	100,0%
14	18	КБ "СДМ-БАНК" (ОАО)	1 009 710,5	-	361 093	648 617	53,3%
15	20	"СИБСОЦБАНК" ООО	753 057,4	A	147 435	605 622	100,0%
16	22	ООО ФК «КОЛЬЦО УРАЛА»	681 008,8	-	403 341	277 668	63,4%
17	-	ООО "Центр-Лизинг"	376 259,6	-	7 754	368 505	100,0%
18	14	ЗАО АКБ "ЦентроКредит"	325 634,1	-	325 634	0	32,8%
19	25	ООО "ПОЛИТЕКС"	200 946,0	A	107 088	93 858	3,0%
20	-	ЗАО «ОФК»	195 168,4	-	125 544	69 625	100,0%
21	-	ЗАО "УРАЛПРИВАТБАНК"	117 199,2	-	117 199	0	100,0%
22	23	АКБ "Ижкомбанк" (ОАО)	74 653,0	-	74 653	0	100,0%

Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

На начало 2013 года 10 Факторов являлись партнерами МСП Банка, объем действующих договоров с ними составлял 9,7 млрд. руб., что соответствует примерно 4% портфелей Факторов по состоянию на 01.01.13. С учетом того, что на конец года портфели Факторов обычно выше, чем в среднем за год, то оценить участие МСП Банка в пассивах Факторов можно на уровне 5-6%. По этому показателю программа финансирования Факторов является одной из наиболее эффективных программ МСП Банка. Всего же в Программе успело принять участие 15 факторинговых компаний и банков, осуществляющих факторинговые операции. *«Нас радует, что это направление поддержки МСП востребовано рынком. Подтверждением заинтересованности Факторов в участии в Программе служит то, что в 2012 году к нам присоединилось 4 новых участника»*, - считает **Михаил Афанасьев**, Директор Департамента финансирования малого и среднего предпринимательства Дирекции «Фронт-офис», МСП Банк.

2.3. Структура сделок по отраслевой принадлежности клиентов

Доля оптовой торговли немного выросла по сравнению с прошлым годом - до 59,4% рынка (на 2,6 п. п. по сравнению с 2011 годом). Как видно из таблицы XX, лидерство в отдельных отраслях очень непрочное: за 2012 год во всех отраслях за исключением строительства сменились лидеры. Высокие темпы роста в 2012 году показала сфера оказания услуг и строительство, отрасли, традиционно слабо охваченные

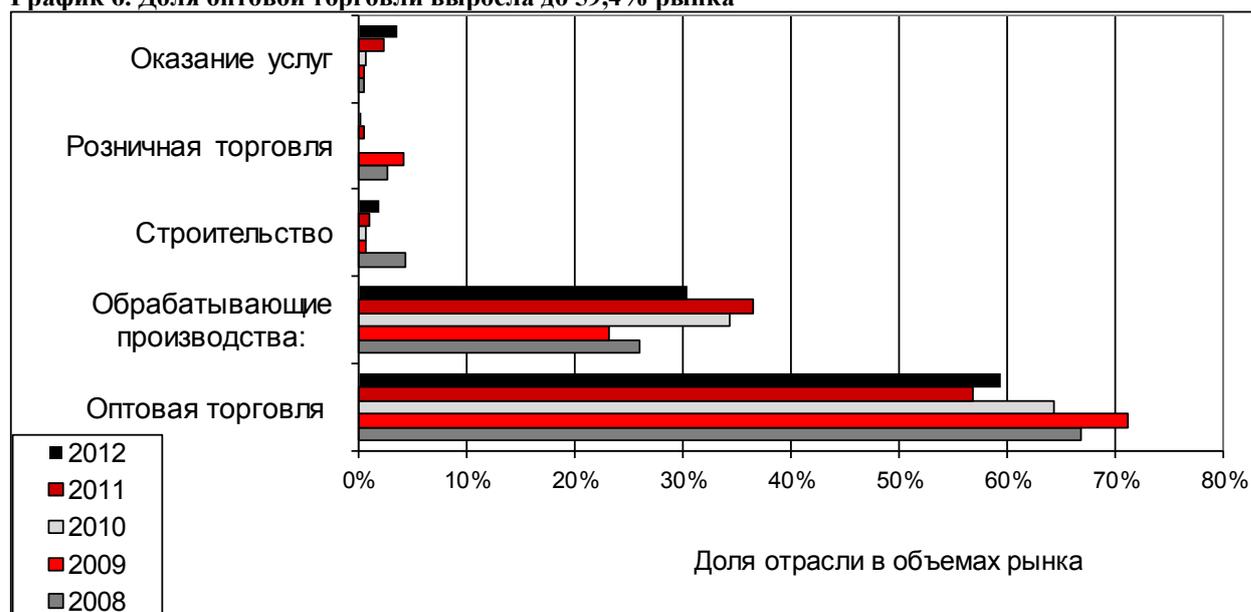
факторингом. «Практически вся сфера услуг может дать рынку существенный прирост – рекламные агентства, грузоперевозки, кейтеринг, клининг, и многие другие», - полагает Алла Борискина Начальник Управления Интегрированных Маркетинговых Коммуникаций, Русская Факторинговая Компания. Подчеркивает перспективы сферы услуг также Максим Микульшин, начальник отдела развития факторинга Московского кредитного банка: «За прошедший год банк реализовал несколько интересных проектов, например, в сфере оказания услуг, где ранее факторинг как финансовый инструмент не рассматривался вовсе».

Таблица 8. Лидерство в отдельных отраслях многим Факторам в 2012 году не удалось сохранить

Отрасль	Лидер рынка в 2012 года в отрасли	Лидер рынка в 2011 года в отрасли
Оптовая торговля	ООО «ВТБ Факторинг»	ОАО «Промсвязьбанк»
Обработывающие производства	ООО «ВТБ Факторинг»	ОАО «Промсвязьбанк»
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	ОАО АКБ "Металлинвестбанк"	ООО «ВТБ Факторинг»
Оказание услуг	ОАО «Промсвязьбанк»	ООО «ВТБ Факторинг»
Строительство	ОАО «Альфа-Банк»	ОАО «Альфа-Банк»
Розничная торговля	"ТКБ" (ЗАО)	ОАО «Альфа-Банк»

Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

График 6. Доля оптовой торговли выросла до 59,4% рынка



Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

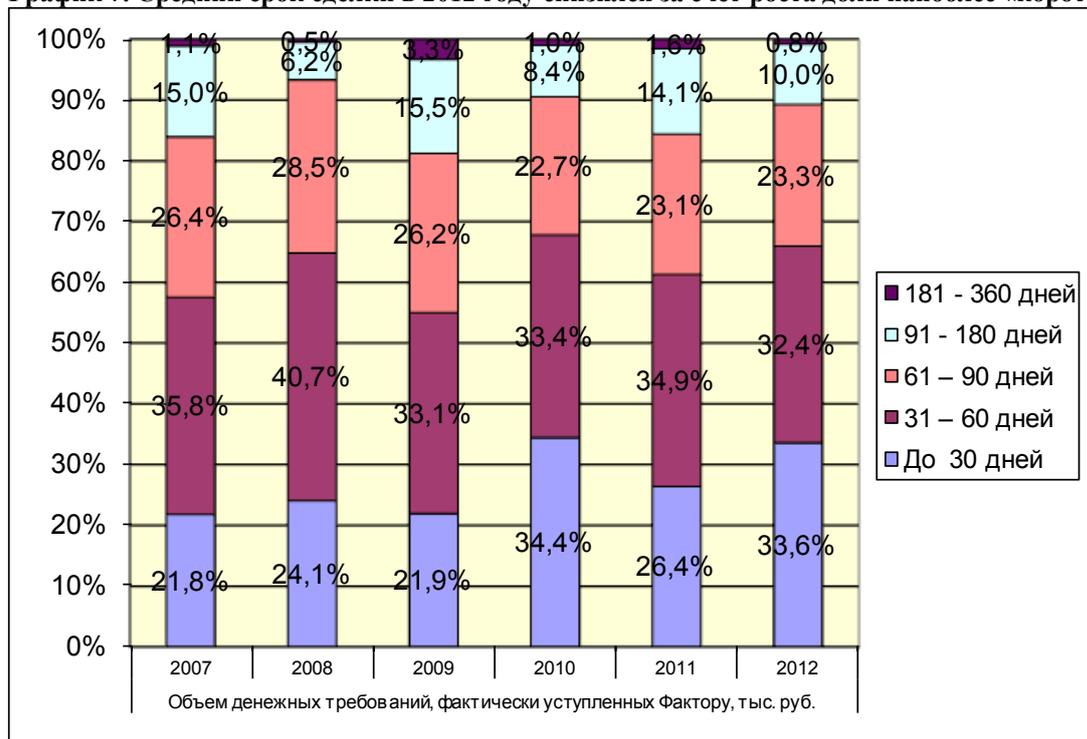
2.4. Структура сделок по объемам и срокам финансирования

Улучшение качества портфелей Факторов отразилось в снижении среднего срока сделки с 60 до 53-х дней (см. таблицу XX). Ведь обычно динамика среднего срока сделки зависит от двух параметров: ситуации с ликвидностью и качеством актива Факторов. В 2011 году рост среднего срока сделки был связан с ухудшением платежной дисциплины дебиторов из-за снижения уровня ликвидности в экономике со второй половины года.

Наиболее высокую оборачиваемость портфеля демонстрируют ООО "ФК "Лайф", ОАО "АЛЬФА-БАНК", КБ "СДМ-БАНК" (ОАО), ООО ВТБ Факторинг, ОАО АКБ "Металлинвестбанк" и ГК НФК. Наиболее «длинные» сроки факторинговых сделок в 2012

году показали ЗАО АКБ "ЦентроКредит", ЗАО ЮниКредит Банк, Группа компаний ГПБ, ФК Санкт-Петербург, "ТКБ" (ЗАО) и ЗАО «ОФК».

График 7. Средний срок сделки в 2012 году снизился за счет роста доли наиболее «коротких» сделок



Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

Таблица 9. В 2013 году средний срок сделки уменьшился на 7,5 дней и составил 53 дня

Год	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Средний срок сделки факторинга, дни	62,3	53,0	67,5	51,3	60,1	52,6

Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

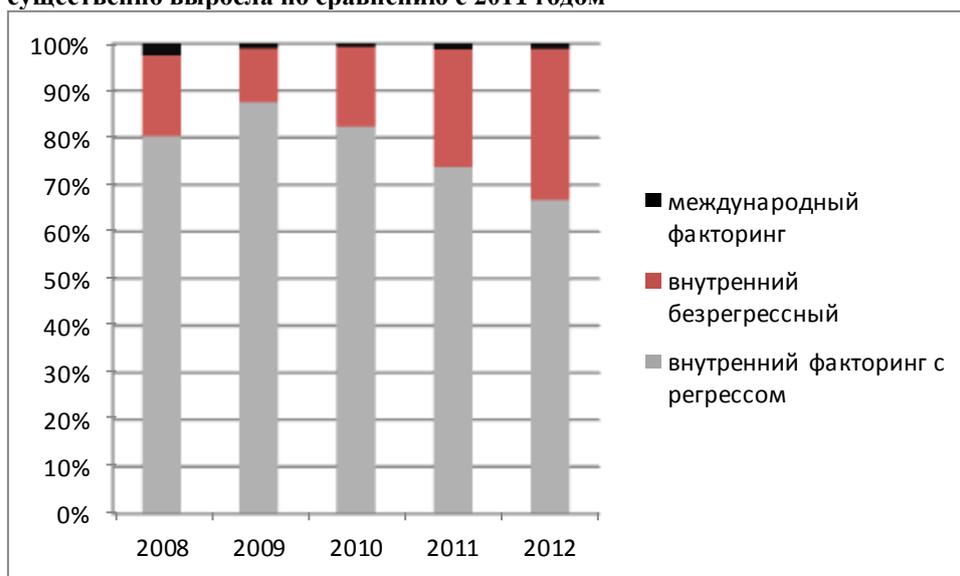
2.5. Структура сделок по видам факторинга

Безрегрессный факторинг уже на протяжении 3-х лет растет темпами, опережающими рост факторинга с правом регресса. Благодаря этому в 2012 году доля безрегрессного факторинга в структуре сделок составила уже 32,2% (см. график 7). Прошлогоднего лидера в сегменте безрегрессного факторинга по объемам уступленных требований - «Росбанк Факторинг» - сместил ООО «ВТБ Факторинг» (см. таблицу XX).

Доля международного факторинга в 2012, как и в 2011 году, составила чуть более 1% рынка. Вступление России в ВТО во второй половине 2012 года пока не повлекло рост доли международного факторинга. Растет число Факторов, оказывающих услуги международного факторинга (в 2011 году 6 Факторов оказывало услуги международного факторинга, в 2012 году - 8). Во второй половине 2012 года впервые услуги международного Факторинга оказали ЗАО "ФК"КЛЕВЕР" и ООО "ПОЛИТЕКС".

При росте объемов экспорта и импорта точкой роста станет международный факторинг. Даже несмотря на низкие темпы роста импорта и экспорта: в 2012 году по сравнению с 2011 годом динамика экспорта составила +1,4%, динамика импорта – +3,6%, международный факторинг вырос в 1,5 раза. С учетом того, что рынок в целом за 2012 год вырос на 65%, доля международного факторинга сократилась.

График 7. Как и прогнозировалось «Экспертом РА», доля безрегрессного факторинга в 2012 году существенно выросла по сравнению с 2011 годом



Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

Таблица 10. Лидером в сегменте безрегрессного факторинга по итогам 2012 года стал ООО ВТБ Факторинг

Место Фактора в 2012 году	Место Фактора в 2011 году	Наименование Фактора	Рейтинги кредитоспособности «Эксперта РА»	Объем денежных требований, фактически уступленных Фактору по договорам безрегрессного факторинга в 2012 г., тыс. рублей	Прирост по сравнению с результатом 2011 г., %	Число компаний, получивших факторинговое обслуживание по договорам внутреннего безрегрессного факторинга в 2012 г., шт.
1	2	ООО ВТБ Факторинг	-	131 396 000,0	244,24	129
2	-	КБ "БНП Париба Восток" ООО	-	110 074 000,0	н.д.	1
3	1	РОСБАНК Факторинг	-	55 764 251,3	36,41	14
4	3	Банк НФК (ЗАО)	-	41 759 190,9	40,78	480
5	6	ОАО "Промсвязьбанк"	-	30 675 189	62,44	78
6	7	ОАО "АЛЬФА-БАНК"	-	19 152 068	33,87	29
7	-	«НОМОС-БАНК» (ОАО)	-	14 052 839,0	н.д.	103
8	11	ОАО "МКБ"	-	11 807 000,0	580,13	15
9	4	ГПБ (ОАО) / ООО "ГПБ-факторинг"	A++/ A	11 567 280,0	-52,09	16
10	10	ЗАО ЮниКредит Банк	-	9 803 661,0	389,33	19
11	9	ОАО АКБ "Металлинвестбанк"	-	6 822 606,0	40,22	87
12	15	ЗАО "ФК"КЛЕВЕР"	-	1 760 923,0	265,34	н.д.
13	8	ОАО Банк «Петрокоммерц»	A+	1 404 323,7	-83,25	1
14	18	ООО ФК "Лайф"	-	963 317,6	477,03	515
15	17	ООО "ФакторРус"	-	381 973,0	59,99	13
16	21	"ТКБ" (ЗАО)	A+	376 848	2234,15	5
17	16	ЗАО "РФК"	-	286 231,2	-10,43	4
18	-	ЗАО "КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК"	-	252 271,0	н.д.	н.д.

19	-	ООО "ПОЛИТЕКС"	А	224 266,3	н.д.	14
20	-	ООО "Факторинговая компания "Санкт-Петербург"	-	38 960,0	н.д.	2
21	-	ЗАО "УРАЛПРИВАТБАНК"	-	17 030,2	н.д.	4

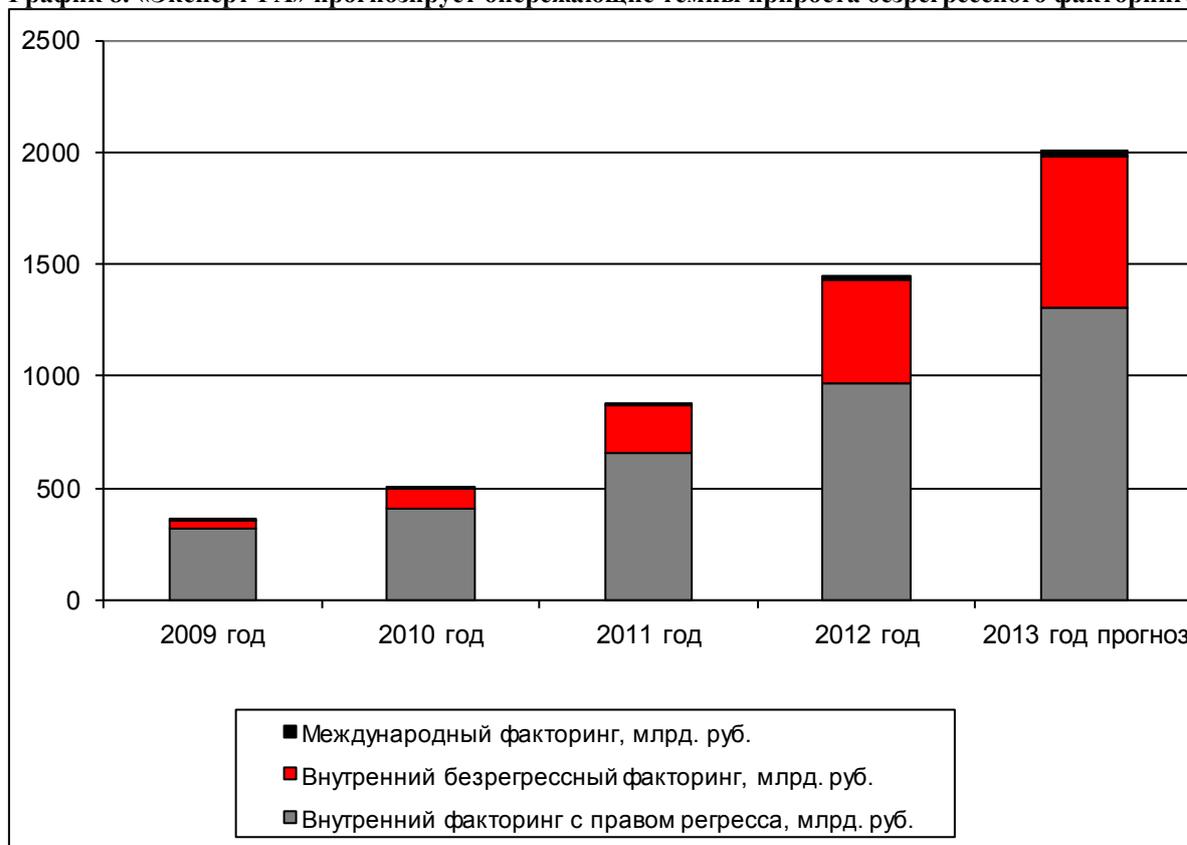
Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

3. Прогноз развития рынка

«Эксперт РА» прогнозирует замедление темпов прироста рынка до 35-40% в 2013 году, такая динамика позволит рынку достичь 2 трлн. руб. (см. график 8). В 2013 году «Эксперт РА» ожидает роста рынка факторинга, прежде всего, за счет сегментов «замена кредита» и «кредитное страхование» (что даст толчок дальнейшему росту безрегрессного факторинга). Активному развитию сегмента «кредитное страхование» будет способствовать активность кредитных страховщиков. Темпы роста сегмента «классический факторинг» будут ниже в силу высокой насыщенности этого сегмента. Стабильная макроэкономическая ситуация стимулирует все больший интерес Факторов к сегменту «Дикий запад». В наших ближайших планах - создание «коробочного» продукта для малого бизнеса», - делится планами генеральный директор ООО «Политекс» **Владимир Емельянов**. Пока (вследствие небольших объемных показателей) «Дикий запад» не в силах оказать существенное влияния на рынок факторинга в целом. Этот сегмент традиционно первым сворачивается Факторами в случае наступления неблагоприятной ситуации в экономике.

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

График 8. «Эксперт РА» прогнозирует опережающие темпы прироста безрегрессного факторинга



Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

Приложение 1. Интервью с участниками рынка

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

– *Как изменился рынок факторинга за прошедший год?*

– Рынок факторинга, его структура серьезно не изменились, сохраняются все тенденции, которые имели место в 2011 году. Летом высказывались опасения, что осенью 2012 года возникнут системные проблемы. В частности, сложности в Евросоюзе и активный вывоз капитала повлияют на макроэкономическую ситуацию в России. Эти прогнозы замедлили наш рост, особенно в сегменте безрегрессного факторинга – мы вообще закрыли его.

К счастью, мы ошиблись в своих прогнозах. Хотя у нас в стране и отмечается значительный вывоз капитала, но положение остается стабильным. При этом нельзя недооценивать негативные тенденции. Отток капитала из России продолжается. Это неизбежно влечет за собой повышение стоимости денег. Она повышалась практически в течение всего прошлого года. Самые крупные игроки рынка факторинга «держали стоимость в руках», вероятно, значительно сокращая свою маржу. Если идет процесс повышения ставок, на рынке отмечается снижение темпов роста.

– *А как сейчас в вашем банке обстоят дела с безрегрессным факторингом?*

– Мы начинаем разворачивать безрегрессный факторинг, при этом стараемся снизить риски по нему за счет сотрудничества со страховой компанией. Ранее у нас практически 100% портфеля по безрегрессному факторингу не было застраховано, сейчас уже более половины безрегресса застраховано. При этом схема получается не более рискованной, чем регресс. Страховые компании довольно активно работали с Факторами до кризиса 2008 года. На рынке присутствовали агентства по страхованию кредитных рисков, такие как Hermes, COFACE и некоторые другие. После кризиса 2008 года они ушли, а сейчас стали возвращаться. На рынок приходят не только они. Пришли, например, Hannover и другие компании, за счет роста числа участников растет и конкуренция.

Мы надеемся, что активность страховых компаний будет расти, потому что наша деятельность на рынке безрегресса будет в значительной мере зависеть от их лояльности по отношению к кредитным рискам в России. Недостаток работы со страховщиками заключается в увеличении сроков принятия решения: времени нужно вдвое больше, чем обычно.

Безрегресс открывает для факторинга фактически новый сегмент клиентуры, которой интересно не столько финансирование, сколько покрытие собственных рисков, связанных с предоставлением отсрочки платежа. Клиент имеет возможность сразу «убить трех зайцев»: 1) получить финансирование; 2) закрыть риски; 3) расчистить свой баланс, поскольку это финансирование не относится на долговую нагрузку. Крупным фирмам не нужно согласовывать решение с управляющими компаниями, которые порой находятся за рубежом. Для них это благо, поэтому данный продукт в настоящее время востребован.

Несмотря на все достоинства безрегрессного факторинга и нашу заинтересованность в нем, мы отказываем каждому второму клиенту. Это связано с тем, что не всякую дебиторскую задолженность можно страховать. В случае безрегрессного факторинга, в отличие от регрессного, нужно не просто договориться о конкретном дебиторе, нужно чтобы совокупность дебиторов воспринималась как соответствующий пул, который можно передать страховой компании. Очень трудно продвинуть схему, в которой, допустим, есть один поставщик и один-два дебитора. Из-за этого безрегрессный факторинг, в отличие от регрессного, мы пока не ставим на поток.

– *Вы имеете в виду, что нельзя ставить на поток безрегрессный факторинг как таковой или же безрегресс с участием страховой компании?*

– Раньше я думал, что это можно сделать тогда, когда банк работает самостоятельно (без привлечения страховой компании). На практике так пока не получается. Банковская психология, а особенно положение 254-П о резервировании, не позволяет мыслить столь масштабно. Возможно, поставить безрегрессный факторинг на поток получится у факторинговой компании.

– *Какую долю безрегрессный факторинг займет в вашем портфеле на конец 2013 года согласно вашим планам?*

– В отношении 2013 года в настоящее время рассматриваются разные планы. Тестируется стресс-модель. В частности, мы оцениваем различные юридические и прочие риски. Существует два сценария. Согласно одному из них показатель может составить 5%, согласно второму – 25%. Сейчас попытка ответить на ваш вопрос сродни гаданию на кофейной гуще.

– *Когда вы говорили о закрытии лимита на безрегресс, то привели внешние факторы. Не повлиял ли на это решение внутренний фактор – низкий Н1?*

– Факторинговое подразделение, его обороты составляют не столь значительные доли в банке, поэтому норматив достаточности капитала не сказывается на факторинге. Если бы мы были факторинговым банком, положение было бы иным. Мы же по-прежнему выполняем функцию, которую выполняли и до этого: снимаем излишнюю короткую ликвидность в банке, принимаем ее на себя и тем самым повышаем эффективность общего портфеля. Банки вообще не любят создавать резервы, в особенности лишние резервы. Действующее положение 254-П, которое здесь упоминали, по безрегрессу неизбежно приводит к созданию резервов не в том объеме, к которому привыкли банки. Экономический смысл факторинга при таком резервировании теряется.

Говоря о том, что существует модель, при которой безрегресс составит 25%, я имел в виду создание факторинговой компании. Мы пришли к тому, что и работа с безрегрессным факторингом, и работа с малым и средним бизнесом, которым мы собираемся заниматься, потребуют создания факторинговой компании именно для снятия рисков высокого резервирования. Если будет принята консервативная модель (доля безрегрессного факторинга – 5%), думаю, она не потребует создания факторинговой компании.

– *Предположим, что будет утверждена активная модель. Какая доля в этом случае будет приходиться на факторинговую компанию, а какая – на банк?*

– Могу назвать примерное соотношение. Если безрегресс составит 25% портфеля, мы предполагаем, что 5-7% будет приходиться на МСБ. Соответственно, до 1/3 может приходиться на факторинговую компанию. Корпоративный бизнес, как и раньше, останется в банке именно потому, что он хорошо справляется со своей ролью.

– *Расскажите о ваших успехах, которые имели место в 2012 году.*

– Мы решили основные задачи и выполнили планы, которые стояли перед нами. Увеличилась доходность по портфелю, то есть была решена одна из основных задач. В настоящее время у нас рекордный портфель и рекордный доход, то есть самый большой за всю историю существования банка. Несколько снизилась маржа, но она была достаточно управляема. Доход нашего подразделения по сравнению с 2011 годом вырос на 60% и достиг отметки 1,3 млрд рублей. 2012 год стал годом рекордов.

– *Как обстоят дела с региональной факторинговой сетью банка?*

– Изменялся срок достижения точки безубыточности, и этот срок нам показался неприемлемым. Осенью мы ожидали наступления негативных обстоятельств. В этих условиях мы фактически приостановили открытие региональных точек, поскольку не хотели создавать заведомо убыточные структуры. Региональные подразделения находятся не в штате филиалов банка, а в штате департамента. Мы следим за своим финансовым

результатом и, не имея ясных перспектив получения прибыли в конкретной точке, не хотим расширять региональное присутствие. Кроме того, оказывала влияние давняя проблема – поиск квалифицированного персонала в городах. Специалисты, которые понимают в факторинге, уже давно работают, и переманить их довольно сложно.

– *Сколько региональных представительств банка вышли на точку безубыточности?*

– Три. Четвертое должно выйти на точку безубыточности в первом квартале. Под безубыточностью здесь подразумевается не операционная безубыточность. На операционную безубыточность вышли пять точек. Иначе говоря, их расходы за месяц покрываются доходами за месяц. Есть понятие точки безубыточности, которое предполагает, что точки продажи компенсировали все вложения, которые в них были сделаны. Действительно, как уже говорилось, мы ошиблись со сроками окупаемости. Мы закладывали срок шесть-восемь месяцев. На практике оказалось, что нормальной точке требуется около года. Что касается регионов, их доля в портфеле растет в основном быстрее, чем доля Москвы. Они демонстрируют рост опережающими темпами. В Москве рост составил 20-25%, в регионах – 60-65%.

– *Планируете ли вы в 2013 году расширение сети присутствия?*

– Наш активный план развития предусматривает не только продуктивное развитие, но и расширение регионального присутствия. В частности, предполагается открытие шести новых точек в 2013 году, чтобы охватить практически все факторабельные регионы страны. Есть регионы, в которых по понятным причинам факторинг развивается очень плохо. Там же, где существует обычный рыночный бизнес, практически везде мы будем присутствовать до конца года в соответствии со своей активной моделью.

– *Перейдем к следующему вопросу. Расскажите о сложностях, с которыми вы столкнулись в 2012 году.*

– Основная сложность, конечно, связана с тем, что всем клиентам поднимается ставка. Это самая большая сложность, как экономическая, так и психологическая. В низкомаржинальном бизнесе изменение ставки было очень чувствительно. Это вызывало существенное раздражение. Нужно выбирать для этого удобное время, то есть готовить клиента к повышению ставки, учитывать специфику его работы. Благодаря этому ни один клиент от нас не ушел, все отнеслись к повышению ставки с пониманием.

– *Какова доля проблемных активов в факторинговом подразделении банка? Каков, по вашим оценкам, этот показатель в целом по рынку?*

– Проблемные активы в нашем портфеле составляют 3,5%. Следует отметить, что из этих 3,5% проблемных активов 3% составляет «наследство» кризиса 2008 года. В целом по рынку, я думаю, он составляет около 5%. Сразу после кризиса 2008 года он достигал 10-15%, сейчас около 5%.

– *Каков ваш прогноз роста рынка в течение 2013-2014 годов?*

– Кризис неплатежей способен обрушить факторинговый портфель. Такой кризис вполне вероятен. Крупные игроки утвердили амбициозные планы. Это значит, что они будут собирать весь рынок, активно входя в сделки с повышенным риском. Если такое произойдет, они могут столкнуться с проблемами. Если говорить о новых игроках, которые думают о выходе на рынок (Сбербанк, Райффайзенбанк), то их выход приостанавливается, на мой взгляд, технологическими проблемами. Факторинг – это высокотехнологический продукт, поэтому в факторинге важен сервис, важно, как тебя обслуживают, насколько быстро принимаются решения, адекватно ли выставляются лимиты и т. п. Даже от поведения конкретного менеджера зависит отношение компаний к

Факторам. При этом потенциал Сбербанка при определенных условиях довольно значителен.

– Часто говорят о факторинге в сфере выполнения госзаказов. Известны ли вам Факторы, которые успешно работают в этой сфере?

– Игроки рынка сходятся во мнении, что нет прямого запрета, но сами клиенты очень боятся нарушить закон. У нас еще не сформировалась правоприменительная практика в этом направлении. Работа по госконтракту теоретически возможна, но процедура будет очень долгой. Все должно быть согласовано настолько тщательно, что, возможно, не стоит и начинать. Для активной работы факторинга в сегменте госзаказа должна появиться политическая воля. Над этой темой работает Ассоциация факторинга. Возможно, будет направлен соответствующий запрос в правительство. Не исключено, что будут разработаны дополнительные бюджетные правила.

– Некоторые участники рынка упоминали о том, что вступление в силу поправок в закон об электронной цифровой подписи, создание сети удостоверяющих центров должны способствовать развитию электронного факторинга. Разделяете ли вы это мнение?

– Когда система начнет работать, можно будет оценить результат. ЭЦП – это прогрессивное решение. Она фактически отменяет верификацию и ряд других операций банка по проверке действительности денежных требований. В развитии электронного факторинга я вижу две сложности: во-первых, наличие трех сторон в сделке, во-вторых, отсутствие соответствующей арбитражной практики.

Пока нет обширной арбитражной практики, банки, которые являются довольно консервативными учреждениями, несколько сдерживают у себя развитие электронного факторинга.

Интервью с Аллой Борискиной, Начальником Управления Интегрированных Маркетинговых Коммуникаций ЗАО «Русская факторинговая компания»

Алла Борискина, начальник управления интегрированных маркетинговых коммуникаций Русской факторинговой компании

– Как изменился рынок факторинга за прошедший год?

– В 2012 году наблюдалась усиливающаяся конкуренция, которая, собственно, и является генератором основных изменений на рынке факторинга. В первую очередь это сегментация рынка. Мы уже не раз рассуждали о том, что основные игроки факторингового рынка заняли свои ниши. Так вот, ниши заканчиваются, а игроков становится больше. Именно поэтому Факторы стали уделять колоссальное внимание дополнительному сервису, автоматизации всех факторинговых процессов, продуктовой дифференциации, а главное – начали активно осваивать новые отрасли, которые ранее считались нефакторрабельными.

Удорожание пассивов и рост инфляции стали предпосылками ключевому изменению на рынке – увеличению стоимости факторинга. Однако преимущества продукта позволили не отпугнуть высокими ставками потенциальных клиентов и не растерять уже имеющихся.

– Какие отрасли сейчас могут дать прирост рынку факторинга?

– Это практически вся сфера услуг: рекламные агентства, грузоперевозки, кейтеринг, клининг и многие другие. Конечно, эти компании должны оказывать услуги в соответствующих объемах и иметь регулярный характер.

– С какой торговой моделью из трех предпочтет работать ЗАО РФК:

1) когда клиент – крупный бизнес и дебитор – крупный бизнес;

2) когда клиент – МСБ и дебитор – МСБ;

3) когда клиент – МСБ, а дебитор – крупный бизнес?

– Для любого Фактора самым привлекательным является третий вариант, когда клиент является представителем МСБ, а его дебиторы при этом крупные, известные, надежные, которые, как правило, являются добросовестными плательщиками и не имеют темного кредитного прошлого. Такая модель на данный момент и является самой распространенной.

Первый вариант, когда и клиент и дебитор – представители крупного бизнеса, является для Факторов интересным, так как все мы стремимся к большим объемам дебиторской задолженности. В то же время работа с большими объемами обеспечивает дополнительные риски, тем более что крупные клиенты часто желают воспользоваться факторингом без права регресса.

А вот второй вариант – это как раз та ниша, которая практически свободна и имеет огромный потенциал к развитию. На рынке есть пара-тройка игроков, которые уже давно работают с такой моделью и достаточно успешно. Остальные все с большим интересом обращают к ней свой взгляд. Русская факторинговая компания не является исключением, и мы также планируем активно работать в этом сегменте. Для работы с такими компаниями необходимы особенные технологии оказания услуги. Это касается и системы риск-менеджмента, и процессов, непосредственно связанных с выплатой финансирования и с обработкой документов – так называемые скоринг-системы. Сейчас у нас уже есть несколько таких компаний, поставленных на финансирование. И надо заметить, что и у нас, и у наших коллег количество подобных клиентов будет незамедлительно расти, потому что в настоящее время основной спрос на получение финансирования по факторингу исходит именно от них.

– Каковы успехи РФК за прошедший год?

– В 2012 году портфель Русской факторинговой компании достиг 2 млрд рублей. У нас появилось 29 новых клиентов и 50 дебиторов. К успехам прошлого года можно отнести внедрение электронного документооборота, так как эта работа оказалась не менее сложной, чем процесс его создания.

– *Как вы оцениваете перспективы электронного факторинга на рынке в целом?*

– Очень многие банки и факторинговые компании имеют обширную географию присутствия, поэтому вопрос ЭДО не стоит для них остро. Однако электронный документооборот является дополнительным удобным сервисом, который не только обеспечивает быструю и удаленную работу, но и позволяет снижать риски. Я думаю, что рано или поздно электронный документооборот появится у всех.

– *Как вы оцениваете региональные рынки факторинга?*

– Развитие региональных рынков факторинга во многом зависит от развития региональной промышленности. Мы наблюдаем за ее трансформацией, постоянно исследуем спрос и предложение на финансовые услуги в различных регионах. Если говорить о расширении присутствия Русской факторинговой компании в частности, то мы, безусловно, имеем такие планы. Может быть, это вопрос не 2013 года.

– *Какова динамика доли проблемных активов в портфеле в вашей компании?*

– Динамика положительная, доля проблемных активов сокращается. Новых прецедентов пока не возникало.

– *Дайте, пожалуйста, прогноз развития рынка на 2013 и 2014 годы.*

– Мы ожидаем роста рынка и в 2013-м, и в 2014 году в районе 30-40%.

Интервью с Антоном Мусатовым, генеральным директором ООО «ВТБ Факторинг»
– Как изменился рынок факторинга за прошедший год, какие события и тенденции вы бы выделили в качестве основных в начале 2013 года?

– За прошедший год на рынке произошла ярко выраженная отраслевая, продуктовая и клиентская сегментация факторов. Факторинг начал четко и индивидуально работать для крупного, малого и среднего бизнеса со своими ценовыми ставками и условиями. Кроме того, результат работы факторов по безрегрессному факторингу дает повод упомянуть все большую заинтересованность клиентов в полноценном факторинговом обслуживании. В 2013 году интерес к безрегрессу, по нашему мнению, будет только увеличиваться, как и его доля в портфеле факторов. Также необходимо отметить, что в минувшем году факторингом начали пользоваться крупнейшие промышленные компании, которые ранее не знали о том потенциале, который факторинг может дать для их бизнеса. Это важное достижение в развитии крупного клиентского сегмента, наиболее приоритетного для компании «ВТБ Факторинг». Мы считаем, что эта тенденция сохранится, интерес к факторингу в 2013 году будет только расти. Среди значимых драйверов роста факторинга, прежде всего, необходимо выделить формирование новых оригинальных продуктовых решений для клиентов, которые позволят индивидуализировать предложения в зависимости от потребностей разных групп клиентов, а также продолжение активного внедрения факторами электронного документооборота как элемента, повышающего производительность и скорость выплаты финансирования для клиентов.

– Какие сегменты рынка факторинга (виды, отрасли, продукты) вы выделяете в качестве ключевых для компании «ВТБ Факторинг»?

– Среди своих клиентов мы, несомненно, рады абсолютно всем, но особенно приветствуем и приглашаем к сотрудничеству все крупные компании, которые заинтересованы во внедрении факторинга в своем бизнесе. Мы считаем, что в любой отрасли, где есть взаимодействие между двумя юридическими лицами, существуют возможности для внедрения факторинга. Критерий для выбора новых для нас отраслей – это, прежде всего, желание руководителей крупных компаний, представляющих данные отрасли, идти с нами на контакт, общаться и разбираться, как факторинг может быть полезен для их бизнеса. Что касается продуктов, то мы продолжим активно развивать безрегрессное направление факторинговых отношений, наиболее полезное и выгодное для наших клиентов. Кроме того, приоритетной задачей для компании «ВТБ Факторинг» является развитие и дальнейшее внедрение элементов supply chain finance в виде программ финансирования закупок, продаж и авансов.

– Каких успехов достигла компания «ВТБ Факторинг» на рынке факторинга к началу 2013 года?

– Главным событием для нас стало, конечно, наше лидерство на рынке по итогам года. Мы с успехом выполнили бизнес-план на 2012 год и показали лучшие на рынке результаты по обороту, портфелю, а также объему безрегрессного факторинга и выручке. Этому способствовало развитие наших отношений с крупными клиентами, в первую очередь с клиентами Группы ВТБ в рамках каналов кросс-продаж. Кроме того, мы получили максимальную отдачу от нашей факторинговой инфраструктуры, формировавшейся на протяжении последних 3 лет и направленной на возможность масштабного развития безрегрессного факторинга как наиболее интересного продуктового направления для крупного бизнеса. Также я хотел бы отметить нашу успешную работу в развитии факторинга на тех рынках, где он не был ранее представлен. Компания «ВТБ Факторинг» активно проявила себя на автомобильном рынке, реализовала интересную сделку, связанную с железнодорожными перевозками, а также провела точечную пилотную работу в агропромышленном комплексе, запустив несколько масштабных сделок с крупным государственным агентом по закупке зерна. Наконец,

важно отметить интеграцию «ВТБ Факторинга» и компании «ТрансКредитФакторинг». Кроме того, «ВТБ Факторинг» впервые обнародовал результаты по годовой выручке, – лидерство по данному показателю дополнительно подтверждает, что для Группы ВТБ данный вид бизнеса является значимым и приоритетным.

– Как вы оцениваете перспективы электронного факторинга? Какой объем факторинговых операций в компании «ВТБ Факторинг» оформляется полностью посредством трехстороннего электронного факторинга?

– Особенности факторингового бизнеса связаны с тем, что факторам необходимо обрабатывать большое количество денежных требований. К примеру, наша компания за прошлый год обработала их более 900. Мы считаем, что полноценное внедрение электронного факторинга окажет исключительно положительный эффект на сохранение качества денежных требований при постоянном повышении производительности бизнеса факторинговых компаний. Сегодня на рынке факторинга выделяются несколько разновидностей электронного факторинга. Первая из них позволяет фактору взаимодействовать с клиентом по передаче реестров денежных требований, вторая разновидность дает возможность наладить документооборот между тремя сторонами сделки – клиентом, фактором и дебитором. «ВТБ Факторинг» активно работает по всем указанным направлениям, объем электронных операций занимает существенную часть портфеля, тем самым обеспечивая высокое качество сервиса обслуживания наших клиентов и скорость выплаты финансирования. Специалисты «ВТБ Факторинга» постоянно отслеживают законодательные изменения в этом направлении. В данный момент мы заканчиваем внедрение собственной IT-платформы, поддерживающей использование ЭЦП. Безусловно, мы планируем и в дальнейшем развивать это направление как один из ключевых драйверов роста нашего бизнеса.

– Планирует ли «ВТБ Факторинг» расширение географической сети присутствия (факторинговой) в 2013–2014 годах?

– «ВТБ Факторинг» входит в Группу ВТБ, которая обладает своей собственной уникальной и широкой географической сетью. В данный момент мы предлагаем факторинговые услуги через сеть филиалов Группы ВТБ в рамках системы кросс-продаж. Безусловно, у нас есть свои операционные точки, которые мы открываем исходя из потребностей наших региональных клиентов, которых мы изначально обслуживаем через ближайшие операционные точки и региональные филиалы Группы ВТБ. Когда мы достигаем в том или ином регионе определенных объемов факторингового бизнеса, для улучшения эффективности обслуживания наших клиентов открываем там операционную точку обслуживания, а также точку сопровождения дебиторской задолженности и кредитного контроля.

– Ожидаете ли вы выхода на рынок новых игроков в 2013 году? Если да, то каких?

– На протяжении последних трех лет многие факторы находятся в ожидании выхода на российский факторинговый рынок международных компаний, а также крупнейшего государственного банка, который не был замечен ранее в факторинговой активности. Каждый год это ожидание повторяется, однако до сих пор никаких официальных сообщений об этом не поступало, поэтому прогнозировать что-либо в данном направлении достаточно сложно. Мы допускаем в будущем вариант выхода на рынок новых крупных игроков, однако с каждым годом, по нашему мнению, вероятность подобного развития событий будет снижаться. Для того чтобы запустить капиталоемкий факторинговый бизнес в нашей стране и сделать его значимым и прибыльным, необходимы масштабные инвестиции в бизнес-процессы, в систему риск-менеджмента, IT-технологии, а также (что является наиболее важным) в людей. На данный момент ситуация на рынке такова, что с учетом значимого повышения требований к качеству

сервиса факторинговых продуктов, а также выравнивания ценовых предложений на рынке, запуск бизнеса для любого нового фактора будет затруднен наличием высоких входных барьеров и ограничений применения своих ресурсов на текущем конкурентном рынке. Ключ к преодолению возможных препятствий для новых игроков – развитие принципиально новых и прорывных IT-технологий (с учетом масштабов и возможностей бизнеса), способных продемонстрировать хорошие факторинговые результаты.

– С какими основными сложностями пришлось столкнуться в 2012 году? Что станет основной сложностью, по вашим оценкам, в 2013 году?

– В ближайшие несколько лет участникам рынка предстоит преодолевать те риски, которые влияли на развитие их бизнеса на протяжении 2011–2012 годов. Это, прежде всего, ожидаемое продолжение волатильности на финансовых рынках, а также риски, связанные с кредитным качеством портфеля факторов и необходимостью постоянного контроля соответствия ценовых параметров их услуг ожидаемому уровню рентабельности бизнеса. Кроме того, факторам необходимо уделить особое внимание повышению производительности процессов их бизнеса, продолжать подготовку квалифицированных кадров, а также активно проявлять себя на новых сегментах рынка и в новых отраслях промышленности.

– Как вы оцениваете динамику доли проблемных активов в факторинговом портфеле компании «ВТБ Факторинг» в 2012 году? Как вы оцениваете данный показатель в целом по рынку?

– «ВТБ Факторинг» начал свою работу на рынке в 2009 году, поэтому «кризисной» просрочки, характерной для многих факторов и составляющей значительную часть проблемного портфеля, у нашей компании нет. «ВТБ Факторинг» формирует резервы по МСФО в полном соответствии с требованиями Группы ВТБ и международного аудитора.

Согласно нашей структуре, сформированные резервы компании «ВТБ Факторинг» существенно превышают объем текущей просроченной задолженности, профинансированной нашей компанией. Мы проводим тщательный отбор клиентов и дебиторов, постоянно повышая требования к качеству наших контрагентов, ориентируясь на менее рискованный клиентский сегмент, который предполагает работу с крупными финансово устойчивыми клиентами, а также с небольшими поставщиками на крупных и надежных дебиторов. Проблемных активов в нашем портфеле позволяет избегать также оригинальная специализированная инфраструктура факторингового риск-менеджмента, способствующая снижению текущих и будущих рисков ведения нашего бизнеса. Что касается ситуации в целом, то мы отмечаем, что после кризиса 2008 года на российском рынке факторинга произошло значительное очищение от неустойчивых компаний. И в настоящее время подобных организаций мы наблюдаем все меньше. Динамику изменения показателя проблемных активов в целом по рынку можно отследить лишь по немногочисленным публикациям результатов финансовой деятельности (по МСФО) нескольких крупных факторов, в которых раскрывается информация об уровне создаваемых резервов и доле просрочки в факторинговом портфеле, а также снижении частоты упоминаний факторов в арбитражной практике по сравнению с прошлыми периодами. В целом мы отмечаем, что суммы и доли просрочек сокращаются, среди основных причин данной тенденции можно назвать активную работу факторов по устранению просрочки, совершенствование систем риск-менеджмента, рост работающего портфеля, а также списание кризисной просрочки 2008 года.

– Дайте, пожалуйста, ваш прогноз развития рынка факторинга на 2013–2014 годы.

– Мы не думаем, что темпы развития рынка в 2013 году будут ниже, чем в предыдущие годы, с учетом преодоления рынком «низкой базы» в 1 трлн рублей по обороту. Основываясь на исторических результатах и примерах развития факторинга в Европе, а также учитывая усиление роли всех участников рынка в популяризации

факторинга в России, динамика его развития сохранится (как минимум). Одним из ключевых драйверов его роста станут возможные подвижки в законодательном регулировании в сфере государственных закупок и государственных контрактов: если факторинг получит возможность широкого применения в секторе государственных закупок, его рост не заставит себя ждать. Кроме того, мы считаем, что наибольший прирост рынка в ближайшие годы обеспечит развитие факторинга в тех клиентских сегментах и отраслях промышленности, которые сейчас его мало используют.

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

– Как изменился рынок факторинга за прошедший год, какие события и тенденции вы бы выделили в качестве основных в начале 2013 года?

– По итогам 2012 года рынок вырос меньше, чем по итогам 2011 года, тем не менее темпы прироста в 2012 году составили более 60% – это достойный результат.

2012 год для рынка факторинга знаменателен событиями, которые не произошли: Сбербанк не вышел на рынок, на рынке международного факторинга каких-то новых игроков не появилось. Насколько я знаю, есть проблемы у маленьких независимых факторинговых компаний, часть которых покинут рынок в 2013 году. Основной тенденцией 2012 года стало то, что «ВТБ Факторинг» всех подвинул с рынка крупного бизнеса и мы вынуждены переходить в рынок среднего бизнеса. Те Факторы, которые работали с компаниями среднего бизнеса, соответственно, перешли в бизнес МСБ. Таков жестокий закон рынка.

– Каких успехов достиг ОАО «Промсвязьбанк» на рынке факторинга к началу 2013 года?

– Во-первых, это лидерство в международном факторинге. Залог успешной работы на рынке международного факторинга – членство в международной ассоциации Factors Chain International (FCI), мы состоим в ней с 2003 года. После кризиса 1998 года мы были первым российским игроком, кто вступил туда. Из-за несовершенства нашего законодательства тяжело работать с международным факторингом, но, тем не менее, наша доля на российском рынке международного факторинга растет из года в год. По итогам 2012 года мы по-прежнему занимаем первое место по экспортному факторингу (двухфакторная модель) с долей 93,84% и по импортному факторингу, доля которого увеличилась до 62,21%.

Во-вторых, хочу отметить нестандартную сделку, реализованную нами в 2012 году для торговых компаний Республики Казахстан. Уникальность сделки состоит в том, что и поставщик, и дебитор – резиденты Казахстана, а Фактор – из Москвы. Сделка была номинирована в тенге. Никто ранее этого не делал, и в этом году мы надеемся только укрепить свои позиции на рынке факторинга в Казахстане.

В-третьих, к числу успехов я бы также отнес и нашу коалицию с НФК. Еще недавно, никто не мог поверить, что Факторы могут объединиться в реализации конкретной сделки для максимально полного удовлетворения потребностей клиента. Мы считаем, что подобное сотрудничество игроков рынка продолжится и в этом году.

Кроме того, в 2012 году наша региональная сеть впервые профинансировала больше, чем Москва. Это знаковое событие. Рост регионального рынка факторинга не сдерживает тот уровень конкуренции, который есть в Москве и Санкт-Петербурге.

– Какая доля факторингового бизнеса приходится на специализированную факторинговую компанию Промсвязьбанка?

– Одна восьмая. В дальнейшем эта доля если и будет расти, то незначительно.

– Как вы оцениваете динамику доли проблемных активов в факторинговом портфеле вашего банка в 2012 году? Как вы оцениваете данный показатель в целом по рынку?

– Доля проблемной задолженности 2012 года в совокупной проблемной задолженности составляет не более 7%, остальные 93% проблемных активов образовались в острую фазу кризиса 2008 года. Это все старые случаи, причем связаны они прежде всего с мошенничеством. Но там не было мошенничества, к которому заранее люди готовились. Просто случился кризис, и собственники оказались в положении, когда элементарно не хватает денег. Многим из этих клиентов так и не удалось решить свои проблемы, погасить свои долги. Динамика доли проблемных активов низкая, новые

проблемные активы имеют тенденцию к активному погашению. Так, например, самая существенная проблемная задолженность, образовавшаяся в конце 2012 года, на текущий момент уже погашена на 30%.

– Как вы оцениваете перспективы факторинга в сегменте госзаказа?

– У нас есть сделки в этом сегменте, но они единичные и носят разовый характер. В этом году у нас была одна крупная сделка, когда дебитор являлся муниципальной организацией. Полноценно развивать данное направление сейчас достаточно тяжело, есть определенные барьеры.

– Дайте, пожалуйста, ваш прогноз развития рынка факторинга в 2013 и 2014 годы.

– Думаю, что в 2013 году рынок вырастет не более чем на 50%. Однако возможны и такие сценарии развития событий, при которых рост будет значительно больше. Например, в случае если Сбербанк выйдет на рынок в этом году, он однозначно будет стремиться стать на этом рынке номером один, то есть соперничество с «ВТБ Факторинг» – вполне ожидаемый и логичный исход событий. Это непременно скажется на росте рынка: он вырастет в разы. В 2014 году рост рынка еще более замедлится, что вполне логично.

Интервью с Владимиром Емельяновым, генеральным директором ООО «Политекс»

– Как изменился рынок факторинга за прошедший год, какие события и тенденции вы бы выделили в качестве основных в начале 2013 года?

– Российский рынок факторинга развивается высокими темпами и его объем уже превысил докризисные значения. Среди важных событий хочу отметить изменение законодательства об ЭЦП, которое сделало возможным внедрение электронного факторинга, рост факторинга в регионах, распространение новых продуктов, развитие операций факторинга в рамках Единого экономического пространства. Кроме того, вырос спрос на международный факторинг.

– Какие сегменты рынка факторинга (виды, отрасли, продукты) вы выделяете в качестве ключевых для ФК «ПОЛИТЕКС»?

– На сегодняшний день мы полностью сформировали наш продуктовый ряд и планируем уделять основное внимание развитию инновационных для российского рынка продуктов. Это в первую очередь электронный и реверсивный факторинг. Кроме того, мы активно развиваем международный факторинг как в рамках двухфакторной схемы через International Factors Group, так и через однофакторную модель (прямой экспортный и прямой импортный факторинг).

В наших ближайших планах создание «коробочного» продукта для малого бизнеса и различных отраслевых решений для тех клиентов, бизнес которых имеет особую специфику.

– Каких успехов достигла ФК «ПОЛИТЕКС» на рынке факторинга к началу 2013 года?

– За прошедший год ФК «ПОЛИТЕКС» увеличила свой портфель более чем в пять раз. В течение 2012 года в адрес нашей компании было уступлено денежных требований более чем на 6,5 млрд рублей. Значительно увеличилось число работающих клиентов и дебиторов.

По итогам 2012 года нам удалось запустить несколько новых продуктов, в первую очередь электронный и реверсивный факторинг. Были проведены первые сделки по международному факторингу.

Наши успехи уже были отмечены профессиональным сообществом и экспертами: «Эксперт РА» присвоил компании рейтинг кредитоспособности на уровне А («высокий уровень кредитоспособности») и признал нас «стартапом года на рынке факторинга». ФК «ПОЛИТЕКС» выступила экспертом в международном исследовании рынка факторинга World Factoring Yearbook 2012.

Мы активно участвуем в работе International Factors Group, в том числе внесли ряд инициатив по развитию факторинга в странах СНГ и Восточной Европы, принимаем участие в работе образовательного комитета IFG, обучаем сотрудников в Академии факторинга IFG.

– Как вы оцениваете перспективы электронного факторинга? Какой объем факторинговых операций в ФК «ПОЛИТЕКС» оформляется полностью посредством трехстороннего электронного факторинга?

– Электронный факторинг на сегодня очень востребован как со стороны поставщиков, так и со стороны дебиторов, поэтому его объемы будут существенно увеличиваться. Он дает существенную экономию на документообороте и позволяет повысить эффективность взаимодействия с Фактором.

Другое дело, что сейчас на рынке только один-два Фактора могут предложить полноценный электронный факторинг.

На данный момент объем операций, которые оформляются посредством электронного факторинга, в нашей компании составляет около 350 млн рублей в месяц. По этой технологии уже работают шесть клиентов.

– Планируется ли ФК «ПОЛИТЕКС» расширение географической сети присутствия в 2013-2014 годах? Вышла ли новая точка присутствия ФК «ПОЛИТЕКС» в Санкт-Петербурге на точку безубыточности?

– Да, мы планируем и дальше расширять наше региональное присутствие и открывать представительства в экономически развитых регионах страны. Наше представительство в Санкт-Петербурге выйдет на окупаемость в течение 2013 года, в нем уже начались первые операции.

– Ожидаете ли вы выхода на рынок новых игроков в 2013 году? Если да, то каких?

– На рынке постоянно появляются новые участники, но поскольку факторинговый бизнес высокотехнологичен, для выхода на существенные объемы бизнеса новым игрокам необходимо один-два года. Исключение могут составлять очень крупные игроки. Уже несколько лет обсуждается выход на рынок факторинга Сбербанка, но, станет ли это событие реальностью уже в этом году, сейчас сказать сложно.

– С какими основными сложностями пришлось столкнуться в 2012 году? Что станет основной сложностью, по вашим оценкам, в 2013 году?

– Основная сложность – это неправильные представления о факторинге у клиентов, которые сформировались «благодаря» финансовому кризису, а также действиям ряда Факторов, предлагающих кредит под видом факторинга. Мы постоянно занимаемся популяризацией факторинга среди российских компаний. Проводим семинары для представителей бизнеса и участвуем в различных мероприятиях, в том числе совместно с «Опорой России», Торгово-промышленной палатой, Федерацией факторинговых компаний, отраслевыми и региональными профессиональными объединениями.

Отмечу также, что сохраняются и проблемы законодательного характера, особенно применительно к международному факторингу, который практически никак не регулируется действующим законодательством.

– Как вы оцениваете динамику доли проблемных активов в факторинговом портфеле ФК «ПОЛИТЕКС» в 2012 году? Как вы оцениваете данный показатель в целом по рынку?

– Доля просроченной задолженности в нашем портфеле на данный момент составляет менее 0,005%. В целом по рынку этот показатель может существенно различаться в зависимости от методики риск-менеджмента и соблюдения необходимых технологий и процедур.

– Дайте, пожалуйста, ваш прогноз развития рынка факторинга на 2013 и 2014 годы.

– Положительная динамика развития рынка сохранится и в этом, и в следующем году. Судя по итогам 2012 года, рост в 2013 году должен составить не менее 40-50%. Основными факторами роста будут распространение новых продуктов (реверсивный и электронный факторинг), рост операций в регионах и проникновение факторинга в новые отрасли.

Интервью с Максимом Микульшиным, начальником отдела развития факторинга ОАО МКБ

– Как изменился рынок факторинга за прошедший год, какие события и тенденции вы бы выделили в качестве основных в начале 2013 года?

– За прошедший 2012 год рынок продолжил тенденцию активного роста. Объем уступленных денежных требований впервые превысил отметку в 1 трлн рублей, показав рост свыше 50%. Предполагаю, что сегодня такой впечатляющей динамикой вряд ли похвастается какой-либо другой сектор российского финансового рынка, при этом «потолка» еще не видно, при благоприятном развитии событий такая тенденция должна сохраниться.

На мой взгляд, рекордные итоги обусловлены появлением и укреплением позиций новых игроков рынка, увеличением отраслей, использующих факторинг, развитием продуктового ряда и изменением отношения к самому факторингу со стороны бизнеса. Несомненна заслуга и самих факторов: на фоне некоторого ослабления ценовой конкуренции факторами проводилась работа над собственным позиционированием и концентрирование усилий на отдельных сегментах рынка.

За счет появления в портфелях многих факторов крупного бизнеса, заинтересованного в первую очередь в покрытии рисков возможных неплатежей, продолжает увеличиваться доля безрегрессного факторинга. Наблюдается интерес к относительно новому продукту на рынке — реверсивному факторингу, доля которого в ближайшее время будет увеличиваться.

– Какие сегменты рынка факторинга (виды, отрасли, продукты) вы выделяете в качестве ключевых для ОАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК»?

– В течение года мы отмечали рост операций безрегрессного факторинга. На сегодняшний день его доля в факторинговом портфеле МОСКОВСКОГО КРЕДИТНОГО БАНКА существенно выросла и составила порядка 30% от общего оборота по операциям.

С начала года банк предлагает услуги реверсивного факторинга. Этот продукт набирает популярность на рынке, мы рассчитываем, что его доля будет достаточно заметной в нашем портфеле. Если говорить о тенденциях в конкретных отраслях, то неплохая динамика наблюдалась в сегментах компьютерной техники, электроники, бытовой техники и в сегменте оптовых поставок телефонов. Увеличилась доля обрабатывающих производств, в частности сегмент металлургии, также спрос на факторинг вырос в области продуктов питания и непродовольственной группы товаров.

Эти отрасли являются для нас основными, на них приходится основная доля факторинговых операций. За прошедший год банк реализовал несколько интересных проектов, например в сфере оказания услуг, где ранее факторинг как финансовый инструмент не рассматривался вовсе. Работу по внедрению и развитию факторинга в этих областях мы планируем проводить и в дальнейшем.

– Каких успехов достиг ОАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК» на рынке факторинга к началу 2013 года?

– Оборот факторинговых операций в МОСКОВСКОМ КРЕДИТНОМ БАНКЕ превысил 40 млрд рублей, увеличившись на 84%, портфель по операциям приблизился к отметке в 10 млрд рублей, (рост в 2,4 раза), доход от проведения операций вырос более чем на 80%, в 6 раз увеличился оборот безрегрессного факторинга.

С запуском реверсивного факторинга банк предоставляет полный комплекс факторинговых услуг на внутреннем рынке. Это касается как области продаж, так и области планирования закупок, банк не только обеспечивает потребности клиентов в необходимом объеме финансирования, но и выступает в качестве финансового гаранта, помогая тем самым существенно увеличить товарный поток между поставщиком и покупателем. В 2012 году банк разработал и внедрил собственное программное обеспечение — «МКБ – факторинг», которое позволит повысить качество предоставляемых услуг и лояльность клиентов, благодаря возможности индивидуального подхода к каждому клиенту.

– **ОАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК» характеризуется избыточной ликвидностью (нормативы Н2 и Н3 в конце 2012 года часто превышали 100%). Факторинг как инструмент, позволяющий снимать избыточную ликвидность в банке, при этом не занимает существенную долю в активах ОАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК». С чем это связано?**

– Динамика роста всех основных показателей факторинга в МКБ превысила не только запланированные, но, смею предположить, и среднерыночные. Это нас полностью устраивает. Конечно, всегда хочется расти еще быстрее, но в погоне за ростом нельзя забывать о таком немаловажном показателе, как доходность операций. Здесь мы стараемся соблюдать баланс и ниже определенного уровня не опускаться.

– **Планируется ли банком расширение факторинговой сети присутствия в 2013–2014 годах?**

– **МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК** — монорегиональный банк, отдельно от банка в других регионах факторинг присутствовать не будет. Однако это не мешает нам успешно работать с региональными клиентами в ряде отраслей. В качестве примера можно привести крупный бизнес, часто имеющий представительства в Москве. В этом случае для фактора практически отпадает необходимость обязательного присутствия в регионе ведения бизнеса клиента.

– **Ожидаете ли вы выхода на рынок новых игроков в 2013 году? Если да, то каких?**

– Вполне возможен выход на рынок нескольких крупных игроков, в течение 2012 года такие заявления уже были сделаны. Также возможно появление новых региональных факторов.

– **С какими основными сложностями пришлось столкнуться в 2012 году? Что станет основной сложностью, по вашим оценкам, в 2013 году?**

– Рекордные итоги года подтверждают то, что бизнес все больше обращает внимание на факторинг, этот финансовый продукт становится полноправным участником финансового рынка. Важным моментом, способным положительно повлиять на темпы роста, является законодательное регулирование отрасли, здесь все еще можно обнаружить много пробелов. Ценовой демпинг, который ощутил рынок в 2011 году и в первом полугодии 2012 года, возможно, не исчезнет полностью, но многие факторы определили для себя уровень дохода, ниже которого опускаться не будут.

Все перечисленные моменты носят рабочий характер, к тому же рынок уже достаточно развит, с возникающими сложностями может справиться сам. При условии стабильности экономической ситуации в стране и мире, при отсутствии сильных колебаний стоимости фондирования и при достаточном уровне ликвидности в 2013 году рынку ничто не помешает снова продемонстрировать рекордные темпы роста.

– **Как вы оцениваете динамику доли проблемных активов в факторинговом портфеле вашего банка в 2012 году? Как вы оцениваете данный показатель в целом по рынку?**

– По итогам последних двух лет роста проблемных активов в факторинговом портфеле **МОСКОВСКОГО КРЕДИТНОГО БАНКА** не наблюдается. Динамика роста проблемных активов не должна обнаружить себя и в целом по рынку при условии стабильной экономической ситуации в 2013 году.

– **Дайте, пожалуйста, ваш прогноз развития рынка факторинга в 2013–2014 годах.**

– Я склоняюсь к позитивному прогнозу, что к концу 2013 года рынок выйдет на итоговый показатель в 2 трлн рублей, прибавив 40-50%.

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

– *Как изменился рынок факторинга за прошедший год?*

– Мне кажется, что в 2012 году Факторы стали намного более специализированными, чем в течение прошлых лет. Факторы осознанно отказываются от того бизнеса, который не является для них ключевым. В этом плане, на мой взгляд, произошло определенное снижение конкуренции, поскольку каждый Фактор борется лишь за определенный сегмент клиентов. Например, мы не конкурируем с Факторами, оказывающими услуги такого факторинга, который мы не делаем. Факторы намного активнее общаются между собой, обмениваются информацией, а иногда и клиентами.

– *Каков ваш ключевой сегмент?*

– Ключевым сегментом, если говорить о дебиторах, для нас по-прежнему остается розничная торговля. В 2012 году мы осознали, что то, чем мы занимаемся, на многих рынках называется не факторингом, а конфермингом. Основная идея заключается в том, чтобы принять риски на дебитора с хорошим кредитным качеством, а затем принимать его поставщиков, не оценивая их кредитное качество вовсе.

– *Вы уже давно стремитесь к тому, чтобы смотреть только дебитора. Удалось полностью реализовать эту идею?*

– Сейчас у нас, кажется, от поставщика уже почти ничего не зависит. У нас практически не бывает случаев, когда отказываем в факторинге из-за того, что нас не устраивает кредитное качество именно поставщика. Конечно, если выявлены факты мошенничества или другой преступной деятельности данного поставщика, мы его не возьмем на факторинговое обслуживание. Но если у него просто слабое финансовое положение, высокий уровень кредитной нагрузки, это для нас не является препятствием в факторинге. Если, например, поставщик – это только что зарегистрированная компания, только начавшая заниматься бизнесом, которая обращается к нам за факторингом, мы ее с радостью обслуживаем при условии поставок дебиторам, удовлетворяющих нашим требованиям.

– *Этот сегмент относится к низкомаржинальному?*

– Я бы так не сказал. В том бизнесе, которым мы занимаемся, большая часть клиентов принадлежит к сегменту малого и среднего бизнеса, а дебиторы являются компаниями с хорошим кредитным качеством. Мы зарабатываем добавленную стоимость за счет того, что кредитные ресурсы, которые доступны малому и среднему бизнесу, дороже ресурсов, доступных крупным дебиторам. Добавленная стоимость нашей работы состоит в том, что мы делим с поставщиком эту экономию.

Конечно, конкуренция высока, но подчеркну, что и маржинальность не такая, как, например, в сегменте, когда и поставщик, и дебитор являются компаниями малого и среднего бизнеса, да еще и с плохим кредитным качеством. В этом сегменте, конечно, доходность огромна, но наша основная компетенция состоит не в том, чтобы вместе со службой безопасности гоняться за этими маленькими предпринимателями и выбивать из них наши деньги. Даже при доходности 40% годовых мы не можем себе это позволить. Мы согласны на гораздо меньшую доходность, но при этом постоянно снижаем уровень просроченной задолженности (даже не проблемной, а именно просроченной).

Сегмент, в котором мы работаем, выгодно отличается от «Дикого Запада», который представляет собой зону, где дебитор и поставщик принадлежат к малому и среднему бизнесу, где распространена тактика получения финансирования от Фактора «любой ценой». Мы стараемся оставаться связующим звеном между поставщиком из сегмента МСБ и дебитором, крупным бизнесом с хорошим кредитным качеством. Как бы ни был хорош поставщик, мы не сделаем факторинг с дебитором, который не удовлетворяет нашим стандартам.

Я не хочу давать «Дикому Западу» (факторингу, где обе стороны МСБ) отрицательные характеристики, но его представители – это творческие и предприимчивые люди, которые зачастую готовы терпеть высокую кредитную нагрузку, не видят ничего

плохого в том, что могут обанкротиться в любой момент своего существования. Огромные риски, мало ограничений, огромные возможности – это «Дикий Запад» со всеми плюсами и минусами.

– *С кем вы конкурируете в своем приоритетном сегменте? Со специализированными Факторами или с банками?*

– На том рынке, на котором мы сосредоточились, исторически лучше представлены банки. Факторингом, в котором предъявляются слабые требования к кредитному качеству и поставщика, и дебитора, занимаются именно факторинговые компании. Отчасти это связано с требованиями ЦБ РФ по резервированию. Кроме того, у банка в принципе намного ниже толерантность к потерям. Банки не могут позволить себе терпеть большие потери даже при высоких доходах. Регуляторы и акционеры крайне отрицательно относятся к такой модели бизнеса.

– *Какой сегмент рынка факторинга является наиболее низкомаржинальным?*

– Факторинг, в котором поставщик и дебитор достаточно крупные. Это позволяет проводить все процедуры стандартного кредитного анализа как с клиентом, так и с его дебитором. На мой взгляд, именно этот сегмент является самым низкомаржинальным (если мы говорим о марже как о разнице между стоимостью ресурсов и ценой, по которой их удается размещать). При этом данный сегмент, наверное, занимает, больше всего рынка в объеме.

– *Каковы успехи факторингового бизнеса в Металлинвестбанке за 2012 год?*

– Мы запустили нашу электронную среду факторинга Factoring-Media. Мы достигли взаимопонимания с некоторыми значимыми для рынка дебиторами. С этими дебиторами у нас и у всех присоединившихся факторов появится возможность делать факторинг в том виде, как мы давно мечтали: без бумаги, без рисков, связанных с поставщиками, по нажатию нескольких кнопок.

– *Как вы оцениваете развитие электронного факторинга в Металлинвестбанке?*

– Доля электронного документооборота составляет не более 15% наших взаимоотношений с дебиторами. Мы надеемся довести ее до 70-80%. Я думаю, это будет происходить достаточно быстро, мы достигнем этого показателя к началу следующего года. При этом наш электронный факторинг подразумевает обязательное наличие электронно-цифровой подписи не клиента, а дебитора. Для нашей модели бизнеса в мире, наверное, есть аналог в Мексике. В испаноговорящих странах на факторинг, где Фактор находится в постоянном контакте с дебитором, приходится более 50% рынка. Наверное, так исторически сложилось, что в испаноговорящих странах тоже достаточно высок уровень креативности со стороны малого и среднего бизнеса, поэтому рынок пришел к такой модели. Там везде представлены те или иные электронные платформы.

– *Какова доля электронного факторинга в целом по рынку?*

– В целом по рынку сейчас происходит неизбежный процесс, предшествующий следующему кризису. Растет толерантность к рискам, в том числе и к операционным. Многие начинают делать электронный факторинг, при этом опираются только на заявление клиента. Сделать такую систему довольно просто. Сложнее договориться с дебитором, чтобы его требования были надлежащим образом оформлены и подписаны электронной цифровой подписью. Такое ощущение, что, закрыв глаза на ряд недостатков, можно делать факторинг без твердых копий документов.

Чтобы трехсторонний электронный факторинг (с ЭЦП дебитора) получил большее распространение, наверное, очередной кризис должен смести суррогаты, сделать суррогат намного проще. Сейчас на рынке не так много игроков, которые стараются внедрять электронный факторинг. Я могу назвать только три компании.

– *Каковы перспективы региональных рынков?*

– Мы отказались от идеи развивать географическую сеть именно ради факторинга. Мы исходим из того, что дебиторы, которые нас интересуют, сосредоточены преимущественно в Москве и в Питере. Что касается остальных городов, то мы не видим тенденции появления крупных логистических центров. Мы наблюдаем обратную

тенденцию. Торговля все равно остается сконцентрированной в дистрибьюторских центрах. По моему мнению, такими центрами являются Москва и Питер.

– *Ожидаете ли вы выхода на рынок новых игроков?*

– В рамках нашего проекта Factoring-Media мы ведем диалог со многими западными банками, «дочками» западных банков, которые представлены в России. Если существует электронный факторинг, все аккуратно юридически оформлено, риска поставщика нет, к такому проекту готовы присоединиться многие иностранные игроки. Мы сейчас ведем активный диалог с двумя банками с иностранным участием в России. Они в настоящее время не делают факторинг, но задумываются об этом. Сейчас находятся на стадии разработки компьютерной программы. Думаю, что в течение 2013 года они ее сделают. У них есть факторинг в других странах, они хотят делать его в России. Мы предлагаем начать делать его в России в рамках нашей платформы Factoring-Media.

На другой стороне факторингового спектра, я уверен, будут всегда появляться небольшие Факторы, которых будет привлекать высокая доходность в сегменте «Дикого Запада» (когда поставщик и дебитор являются предприятиями малого или среднего бизнеса).

– *Поговорим о сложностях, с которыми вы столкнулись в 2012 году.*

– Все сложности, которые имели место до этого, например продолжительные сроки рассмотрения в судах, остались. Доступность ресурсов тоже была средней. Конкуренция, по моему мнению, в 2012 году ослабла. Вряд ли можно сказать, что 2012 год для рынка факторинга был сложным. Он был очень спокойным, без потрясений. Есть одна сложность для рынка факторинга, которую, наверное, не совсем корректно называть сложностью. Не было никаких ярко выраженных кризисных явлений. Если бы имела место ярко выраженная турбулентность на каких-то рынках, это помогло бы продавать такой продукт, как факторинг.

– *Какова доля проблемных активов в факторинговом портфеле Металлинвестбанка?*

– В настоящее время она составляет 2%, из которых 1% – «отголоски» 2008 года.

– *Дайте, пожалуйста, прогноз развития рынка на 2013–2014 годы.*

– Мне не нравится тенденция, о которой я поведу речь ниже, но факт остается фактом: государство все больше и больше вмешивается в экономику. Наш опыт говорит о том, что в настоящее время там, где появляются госзаказы, государственные компании и т. п., факторинг практически отсутствует. Есть множество рынков (поставки в сфере ЖКХ, дорожное строительство), на которых государство является основным покупателем. Факторинга там нет. Поскольку государство вмешивается во все большее и большее количество отраслей, всюду, куда оно вмешивается, факторинг умирает. Может быть, когда-то эта тенденция изменится. При этом я не понимаю, как это может произойти. Принимая во внимание принципы целеполагания чиновников, я не вижу, что могло бы их заставить допустить факторинг в сферу госзаказа. По этой причине количество бизнеса, который может обслуживать факторинг, сейчас сокращается. При этом рынок факторинга растет, то есть на тех рынках, где запуск факторинга возможен, происходит рост. Прогрессирующее влияние государства на экономику замедлит рост рынка факторинга. Я думаю, что по результатам 2013 года рынок факторинга продемонстрирует рост, который будет меньше, чем в 2012-м, а в 2014 году он будет меньше, чем в 2013-м.

– *Все-таки на высоком уровне декларируется как раз обратный процесс...*

– В каком-то американском фильме говорили, что если хотите сделать какое-то заявление, вы постоянно его опровергаете. Если все время кричат о приватизации, это означает, что идет национализация.

Факторингу, по крайней мере, тому факторингу, который мы исповедуем, необходима прозрачность. Как только снижается прозрачность во взаимоотношениях поставщика и покупателя, и при этом появляется факторинг, Фактор всегда оказывается пострадавшим. Поскольку любое государственное вмешательство снижает прозрачность отношений, факторинг «вымывается».

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

Среди причин, которые не способствуют качественному развитию рынка, - отсутствие внятного регулирования факторинговых операций. С одной стороны требования со стороны Центрального Банка России, неадаптированные под специфику факторинговых операций, с другой – свобода небанковских факторинговых компаний. Какая форма регулирования по Вашему мнению больше всего подошла бы российскому рынку и почему?

Перефразируя классика, в России две беды – «плохое» регулирование и отсутствие регулирования. Если не рассматривать «серые» и «черные» варианты, когда удовлетворение потребностей в факторинге и финансовой логистике не являются целью основной деятельности факторинговой компании, отсутствие регулирования выгодно в двух случаях.

Первый случай – факторинговая компания не нуждается в рыночных источниках фондирования, когда материнский банк или банк-партнер предоставляют достаточный объем финансирования. Согласитесь, если компания успешно развивается, достаточность такого фондирования – явление временное. К тому же, банки не умеют кредитовать факторинговые компании – разве что в форме овердрафта. Единственный залог, имеющийся у фактора – дебиторская задолженность. Что с ней будет делать банк в случае дефолта заемщика? А как анализировать финансовую отчетность? Какие уж тут международные рейтинги и облигационные займы (хотя был, помнится, один пример такого размещения, вспоминая о котором инвесторы просыпаются в холодном поту).

Второй – когда в продуктовой линейке компании есть услуги, которые экономически нецелесообразно оказывать с банковского баланса. Причина – риск формирования необоснованно больших резервов по формальным основаниям, никак не связанным с их экономическим смыслом – объективно отражать уровень ожидаемых потерь. А это следствие некорректного применения положений и инструкций ЦБ РФ к факторингу по абсолютной аналогии со стандартами надзора за ссудными операциями банков. Регулятор не дифференцирует обычаи делового оборота. При товарном кредитовании разумная просрочка – обычное явление. В банковском кредитовании просрочка – это резервы и штрафы. Мне доводилось слышать частные мнения представителей регуляторов – зачем все усложнять, можно же работать без банковской лицензии. Тогда смотри пункт 1. Но и для коллег из ЦБ это тоже сомнительный выход – сейчас они на банковском балансе могут оценить качество факторинговых активов и адекватность уровня резервов по нему. А если это все уйдет на баланс небанковской компании, как будет оцениваться качество такого заемщика?

Или другой пример – коллизия с запретом уступки на алкогольном рынке. Можно сколько угодно ругать законодателя, но его тоже можно понять – как отличить «правильного» фактора от «прокладки»?

На мой взгляд, идеальной моделью регулирования рынка факторинга стало бы появление новой формы небанковской кредитной организации – факторинговая компания. Напомню, у существующих форм НКО есть требования и по капиталу, и по нормативам, но они существенно либеральнее, чем у банков. Когда на рынке будут правила игры, соответствующие специфике отрасли, за соблюдением которых будет следить мегарегулятор, спокойнее будет и кредиторам, и инвесторам, и самим акционерам факторинговых компаний.

Из-за отсутствия стандартов мы сами себя сейчас видим «в пол-глаза», поскольку доступная статистика рынка ограничивается только абсолютными показателями. Они не позволяют делать качественный бенчмаркинг рынка, основанный на анализе экономической эффективности компаний.

Давайте поговорим об НФК. Компания всегда делала ставку на высокомаржинальные продукты, способные удовлетворить индивидуальные потребности клиентов. В 2012 году у многих Факторов увеличилась доля безрегрессного факторинга. Где источник сохранения конкурентных преимуществ бизнес-модели НФК?

Ответ банален – развитие инфраструктуры риск-менеджмента и IT, кропотливая работа над улучшением качества и снижением стоимости процессов. Но главное - уникальная корпоративная культура и рост вовлеченности сотрудников. Последнее скопировать невозможно.

Все Факторы в один голос говорят про электронный факторинг. Планируете ли вы в этом году переходить на трехсторонний электронный документооборот и какие вы в связи с этим видите риски?

Переход на юридически значимый электронный документооборот – это требование времени, причем для российской экономики в целом, а не только для нашей отрасли. Относительно развитых экономик мы чудовищно отстаем по показателям производительности труда, при этом сетуя на дефицит квалифицированной рабочей силы. Бизнес это уже давно понимает, но в России сначала нужно пройти проверку налоговой, а потом уже делать вывод о легитимности новых технологий. Если у государства хватит политической воли и последовательности в поддержке практики применения ЭЦП, то единственная область, где могут возникнуть риски - это технологическая. А мошенники были, есть и будут всегда – как при бумажном, так и при электронном документообороте.

Как Вы оцениваете роль АФК в диалоге в власть? Есть ли у АФК другие задачи?

Знаковым событием для АФК стало вступление в его ряды компании ВТБ-Факторинг. Теперь, пожалуй, ни у кого не должно остаться сомнений в том, что ассоциация легитимно представляет интересы отрасли в диалоге с властью и регуляторами. Очень надеюсь, что в 2013 году мы сможем увидеть в рядах АФК новых участников, которые помогут действующим членам ассоциации совместными усилиями улучшать рыночную среду. Я надеюсь, что мы с коллегами займемся не только внешними коммуникациями, но и наконец-то дозреем до начала работы по формированию отраслевых стандартов, хотя бы на уровне терминологии.

Каков Ваш долгосрочный прогноз развития рынка факторинга?

Сейчас мы вошли в очередной этап развития рынка – растет мода на безрегресс, причем основными генераторами роста являются крупные компании, потребностью которых является расчистка баланса от дебиторской задолженности. Этот продукт может быть востребован даже флагманами российской экономики. Мы видим это по сохраняющимся темпам роста рынка и новостям о сделках. С другой стороны, с ростом возможностей, растут и угрозы – факторам никогда ранее не приходилось принимать на себя столь крупные риски по дебиторам. В случае скатывания экономики в рецессию, сохранении приоритета борьбы с инфляцией над стимулированием экономического роста и сокращении реальных доходов населения, это грозит большими неприятностями.

Но если смотреть на будущее с оптимизмом и предположить, что рецессии не случится, равно как и системного кризиса ликвидности, я вполне могу представить, что рынок через пять лет может дорасти до объема 7-8% от ВВП. Цифра более чем реалистичная, поскольку для ее достижения среднегодовые темпы роста рынка должны составлять около 30%. Плюс, конечно, возможный выход на рынок крупнейшего российского банка, который способен не только стать номером один в России, но и побороться за мировые ТОП-10.

Приложение 2. Рэнкинги Факторов

Таблица 1. Рэнкинг российских Факторов по объему уступленных им денежных требований в 2012 году

Место Фактора в 2012 году	Место Фактора в 2011 году	Наименование Фактора	Рейтинги кредитоспособности от «Эксперта РА»	Объем уступленных денежных требований в 2012 году, тыс. руб.	Темпы прироста объема уступленных требований в 2012 году по сравнению с 2011 годом, %	Объем портфеля Фактора на 01.01.2013, тыс. руб.
1	2	ООО ВТБ Факторинг	-	339 908 000	172,1%	71 780 000
2	1	ОАО "Промсвязьбанк"	-	262 504 908	41,5%	41 312 204
3	3	ОАО "АЛЬФА-БАНК"	-	163 581 701	58,5%	25 208 677
4	-	КБ "БНП Париба Восток" ООО	-	110 074 000	н.д.	8 634 000
5	4	ОАО Банк «Петрокоммерц»	A+	88 993 794	37,4%	16 878 766
6	5	ГК НФК	-	77 344 758	25,8%	12 166 612
7	7	ООО "РБ Факторинг"	-	59 439 172	33,9%	4 504 920
8	9	ЗАО ЮниКредит Банк	-	41 617 384	22,4%	7 514 021
9	11	ОАО "МКБ"	-	40 225 000	84,0%	9 926 000
10	10	ОАО АКБ "Металлинвестбанк"	-	35 836 288	19,9%	2 839 560
11	13	«НОМОС-БАНК» (ОАО)	-	29 323 020	82,3%	7 147 103
12	12	ООО "ФК "Лайф"	-	27 954 460	41,8%	5 343 670
13	8	ООО «ГПБ-факторинг»/ ГПБ (ОАО)	A/A++	24 346 080	-34,7%	7 847 770
14	17	"ТКБ" (ЗАО)	A+	15 650 674	152,3%	2 935 884
15	15	«Кредит Европа Банк» (ЗАО)	-	11 940 146	16,3%	1 953 772
16	18	ООО "Факторинговая компания "Санкт-Петербург"	-	10 391 270	92,7%	2 409 947
17	16	ЗАО "Русская Факторинговая Компания"	-	8 597 830	33,5%	1 770 917
18	20	ООО "ФТК"	-	7 640 045	128,8%	1 529 486
19	14	ООО "Эйч-эс-би-си Банк (РР)"	-	7 424 074	-28,7%	1 764 136
20	21	ЗАО «ФК «КЛЕВЕР»	-	7 402 153	156,0%	1 636 231
21	27	ООО "ПОЛИТЕКС"	A	6 671 968	530,6%	1 775 408
22	19	ООО "ФакторРус"	-	5 385 430	43,5%	1 115 320
23	23	КБ "РОСПРОМБАНК" (ООО)	-	2 190 230	-16,5%	286 730
24	26	КБ "СДМ-БАНК" (ОАО)	-	1 892 913	76,9%	323 829
25	28	ООО "Эконом-факторинг"	-	1 160 080	9,7%	213 950
26	31	ООО ФК «КОЛЬЦО УРАЛА»	-	1 074 871	50,3%	219 651
27	24	ЗАО АКБ "ЦентроКредит"	-	993 382	-42,7%	205 785
28	32	"СИБСОЦБАНК" ООО	A	753 057	36,9%	79 062
29	29	ООО "ФЭК"	-	751 145	-0,9%	156 460
30	-	ООО "Центр-Лизинг"	-	376 260	н.д.	75 948
31	-	ЗАО «ОФК»	-	195 168	н.д.	164 501
32	-	ЗАО "УРАЛПРИВАТБАНК"	-	117 199	н.д.	35 550
33	34	ООО "Факторинг ДВ"	-	99 733	-19,2%	6 922
34	35	АКБ "Ижкомбанк" (ОАО)	A	74 535	-32,8%	н.д.

Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

Таблица 2. Рэнкинг российских Факторов по объему предоставленного финансирования в 2012 году

№	Наименование фактора	Объем предоставленного Фактору финансирования, предоставленного в 2012 г. тыс. рублей	Объем предоставленного Фактору финансирования, предоставленного в 2011 г. тыс. рублей	Темпы прироста в 2012 г, %	Отношение объема финансирования к объему уступленных требований, под которые предоставлено финансирование, %	
					2012 г	2011 г
1	ООО ВТБ Факторинг	315 442 000,0	115 004 000,0	174,29	93,24	92,00
2	ОАО "Промсвязьбанк"	198 377 507	138 439 751,6	43,30	91,17	89,40
3	ОАО "АЛЬФА-БАНК"	131 391 039,0	83 360 517,0	57,62	82,72	88,00
4	КБ "БНП Париба Восток" ООО	110 074 000,0	н.д.	н.д.	100	н.д.
5	ОАО "Банк "Петрокоммерц"	74 383 355,0	54 226 499,5	37,17	90,59	91,10
6	Банк НФК (ЗАО)	65 044 147,0	48 133 076,0	35,13	93,47	92,40
7	РОСБАНК Факторинг	58 088 970,0	43 144 184,7	34,64	97,83	97,30
8	ОАО "МКБ"	35 961 000,0	18 803 000,0	91,25	89,40	81,10
9	ЗАО ЮниКредит Банк	31 824 586,0	24 217 249,5	31,41	97,44	90,10
10	ОАО АКБ "Металлинвестбанк"	29 958 753,0	22 565 600,0	32,76	95,00	86,90
11	«НОМОС-БАНК» (ОАО)	26 195 455,0	14 754 000,0	77,55	н.д.	н.д.
12	ООО ФК "Лайф"	24 308 086,3	17 214 231,2	41,21	87,51	87,80
13	ГПБ (ОАО) / ООО "ГПБ-факторинг"	21 232 860,0	34 197 242,1	-37,91	92,31	98,50
14	"ТКБ" (ЗАО)	14 011 076	5 152 997,8	171,90	89,52	83,10
15	ЗАО "Кредит Европа Банк"	10 608 437,4	9 007 700,0	17,77	н.д.	87,70
16	ФК "Санкт-Петербург"	9 342 646,0	4 336 388,4	115,45	92,11	86,10
17	ЗАО "РФК"	7 032 767,5	4 963 111,0	41,70	91,60	92,00
18	ООО "Эйч-эс-би-си Банк (РР)"	6 470 064,0	9 018 791,8	-28,26	87,15	86,60
19	ООО "ФТК"	6 456 765,9	0,0	н.д.	н.д.	0,00
20	ЗАО "ФК"КЛЕВЕР"	6 342 387,0	2 450 000,0	158,87	85,68	91,20
21	ООО "ПОЛИТЕКС"	5 559 198,7	880 873,6	531,10	83,32	87,40
22	ООО "ФакторРус"	4 426 625,5	3 101 763,9	42,71	85,62	82,60
23	КБ "РОСПРОМБАНК" (ООО)	1 747 650,0	2 151 921,0	-18,79	79,98	82,10
24	КБ "СДМ-БАНК" (ОАО)	1 677 823,2	936 566,0	79,15	88,64	87,50
25	ООО "Эконом-факторинг"	1 089 240,0	1 006 712,0	8,20	93,89	95,20
26	ООО ФК "КОЛЬЦО УРАЛА"	955 804,6	646 057,8	47,94	88,92	90,30
27	ЗАО АКБ "ЦентроКредит"	892 742,0	1 484 004,9	-39,84	89,87	85,50
28	"СИБСОЦБАНК" ООО	691 156,8	513 388,3	34,63	91,78	93,40
29	ООО "Факторинговая Энергетическая Компания"	674 125	638 968,0	5,50	89,75	84,30
30	ООО "Центр-Лизинг"	319 551,8	н.д.	н.д.	84,93	н.д.
31	ЗАО «ОФК»	163 952,6	н.д.	н.д.	84,01	н.д.
32	ЗАО "УРАЛПРИВАТБАНК"	114 136,7	н.д.	н.д.	97,39	н.д.
33	ООО "Факторинг ДВ"	86 547,5	102 095,0	-15,23	92,35	87,90
34	АКБ "Ижкомбанк"(ОАО)	74 535,0	110 991,0	-32,85	100,00	100

Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

Таблица 3. Рэнкинг российских Факторов по объему портфеля на 01.01.2013

Место Фактора по размеру портфеля в 2012 году	Место Фактора по размеру портфеля в 2011 году	Наименование Фактора	Рейтинги кредитоспособности от «Эксперта РА»	Объем портфеля Фактора на 01.01.13, тыс. рублей	Прирост портфеля по сравнению с данными на 01.01.12,%
1	1	ООО ВТБ Факторинг	-	71 780 000,0	60,02
2	2	ОАО "Промсвязьбанк"	-	41 312 204,0	20,23
3	3	ОАО "АЛЬФА-БАНК"	-	25 208 677,0	50,28
4	4	ОАО Банк «Петрокоммерц»	A+	16 878 766,3	24,30
5	5	ГК НФК	-	12 166 612,0	3,36
6	9	ОАО "МКБ"	-	9 926 000,0	141,64
7	-	КБ "БНП Париба Восток" ООО	-	8 634 000,0	45,83
8	15	ГПБ (ОАО) / ООО "ГПБ-факторинг"	A++/A	7 847 770,0	н.д.
9	8	ЗАО ЮниКредит Банк	-	7 514 021,0	60,29
10	7	«НОМОС-БАНК» (ОАО)	-	7 147 103,0	9,24
11	10	ООО ФК "Лайф"	-	5 343 670,4	67,92
12	11	РОСБАНК Факторинг	-	4 504 920,0	57,02
13	17	"ТКБ" (ЗАО)	A+	2 935 884,0	63,61
14	13	ОАО АКБ «Металлинвестбанк»	-	2 839 560,0	3,58
15	20	ООО "Факторинговая компания "Санкт-Петербург"	-	2 409 947,0	131,35
16	12	ЗАО "КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК"	-	1 953 771,6	н.д.
17	25	ООО "ПОЛИТЕКС"	A	1 775 407,9	438,76
18	16	ЗАО "РФК"	-	1 770 916,7	13,13
19	14	ООО "Эйч-эс-би-си Банк (РР)"	-	1 764 136,0	н.д.
20	18	ЗАО "ФК"КЛЕВЕР"	-	1 636 231,0	н.д.
21	19	ООО "ФТК"	-	1 529 486,2	н.д.
22	21	ООО "ФакторРус"	-	1 115 320,0	13,95
23	31	КБ "СДМ-БАНК" (ОАО)	-	323 828,9	76,42
24	24	КБ "РОСПРОМБАНК" (ООО)	-	286 730,0	-24,79
25	30	ООО ФК "КОЛЬЦО УРАЛА"	-	219 651,1	15,39
26	28	ООО "Эконом-факторинг"	-	213 950,0	-25,05
27	26	ЗАО АКБ "ЦентроКредит"	-	205 784,7	-35,73
28	-	ЗАО «ОФК»	-	164 500,8	н.д.
29	32	ООО "Факторинговая Энергетическая Компания"	-	156 460,0	-13,27
30	33	"СИБСОЦБАНК" ООО	A	79 062,4	-42,63
31	-	ООО "Центр-Лизинг"	-	75 948,3	8,08
32	-	ЗАО "УРАЛПРИВАТБАНК"	-	35 550,0	1208,86
33	-	ООО "Факторинг ДВ"	-	6 922,2	н.д.

Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

Таблица 4. Рэнкинг российских Факторов по размеру факторингового вознаграждения, полученного за 2012 год

№	Наименование Фактора	Размер факторингового вознаграждения, полученного Фактором в 2012г, тыс. рублей	в т.ч. по международному факторингу, тыс. рублей	Темпы прироста вознаграждения в 2012 г. по сравнению с 2011 годом, %
1	ООО ВТБ Факторинг	4 481 200	0,0	н.д.
2	ОАО "Промсвязьбанк"	3 700 147	0,0	н.д.
3	ГК НФК	1 746 359	0,0	21,3
4	ОАО Банк «Петрокоммерц»	1 317 021	0,0	55,1
5	ОАО "МКБ"	744 000	0,0	81,3
6	ЗАО ЮниКредит Банк	514 949	14 264,0	41

7	"ТКБ" (ЗАО)	346 614	0,0	389,3
8	ОАО АКБ "Металлинвестбанк"	336 648	0,0	56,6
9	ЗАО "ФК"КЛЕВЕР"	279 000	0,0	597,5
10	ЗАО "РФК"	202 350	0,0	17,7
11	ООО "Факторинговая компания "Санкт-Петербург"	160 154	н.д	161,8
12	ООО "ПОЛИТЕКС"	118 390	28 380	524,2
13	ООО "Эконом-факторинг"	78 580	0,0	18,8
14	КБ "РОСПРОМБАНК" (ООО)	53 450	0,0	-8,3
15	ООО ФК "КОЛЬЦО УРАЛА"	38 678	388 384	142,6
16	КБ "СДМ-БАНК" (ОАО)	31 228	н.д	38,7
17	ЗАО АКБ "ЦентроКредит"	29 008	0,0	-31,9
18	"СИБСОЦБАНК" ООО	21 016	н.д	7,2
19	ООО "Факторинговая Энергетическая Компания"	18 708	0,0	1,8
20	ЗАО «ОФК»	6 250	0,0	н.д
21	ООО "Центр-Лизинг"	6 026	0	н.д
22	ООО "Факторинг ДВ"	2 852	0,0	н.д
23	ЗАО "УРАЛПРИВАТБАНК"	2 331	0,0	н.д
24	АКБ "Ижкомбанк"(ОАО)	2 149	0	-24,9

Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

Таблица 5. Ранжирование российских Факторов по объему внутреннего безрегрессного факторинга в 2012 году

№	Наименование Фактора	Объем денежных требований, фактически уступленных Фактору по договорам безрегрессного факторинга в 2012 г., тыс. рублей	Прирост по сравнению с результатом 2011 г., %	Доля в общем объеме денежных требований, уступленных Фактору по договорам внутреннего факторинга в 2012 г., %	Число компаний, получивших факторинговое обслуживание по договорам внутреннего безрегрессного факторинга в 2012 г., шт.
1	ООО ВТБ Факторинг	131 396 000,0	244,24	38,66	129
2	КБ "БНП Париба Восток" ООО	110 074 000,0	н.д	100,00	0
3	РОСБАНК Факторинг	55 764 251,3	36,41	93,91	14
4	ГК НФК	41 759 190,9	40,78	55,71	480
5	ОАО "Промсвязьбанк"	30 675 189	62,44	12,15	78
6	ОАО "АЛЬФА-БАНК"	19 152 068	33,87	11,71	29
7	«НОМОС-БАНК» (ОАО)	14 052 839,0	н.д	47,92	103
8	ОАО "МКБ"	11 807 000,0	580,13	29,35	15
9	ГПБ (ОАО) / ООО "ГПБ-факторинг"	11 567 280,0	-52,09	48,86	0
10	ЗАО ЮниКредит Банк	9 803 661,0	389,33	24,88	19
11	ОАО АКБ "Металлинвестбанк"	6 822 606,0	40,22	19,04	87
12	ЗАО "ФК"КЛЕВЕР"	1 760 923,0	265,34	23,84	0
13	ОАО Банк «Петрокоммерц»	1 404 323,7	-83,25	1,58	1
14	ООО ФК "Лайф"	963 317,6	477,03	3,45	515
15	ООО "ФакторРус"	381 973,0	59,99	7,11	13
16	"ТКБ" (ЗАО)	376 848	2234,15	2,41	5
17	ЗАО "РФК"	286 231,2	-10,43	3,33	4

18	ЗАО "КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК"	252 271,0	н.д	2,11	0
19	ООО "ПОЛИТЕКС"	224 266,3	н.д	3,38	14
20	ООО "Факторинговая компания "Санкт-Петербург"	38 960,0	н.д	0,37	2
21	ЗАО "УРАЛПРИВАТБАНК"	17 030,2	н.д	14,53	4

Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

Таблица 6. Ранжирование Факторов по объему международного факторинга в 2012 году

№	наименование фактора	Объем денежных требований, уступленных Фактору по договорам международного факторинга в 2012 г., тыс. рублей	Доля международного факторинга в общем объеме денежных требований, уступленных Фактору в 2012г, %
1	ОАО "Промсвязьбанк"	9 984 942	3,80
2	ГК НФК	2 389 647	3,09
3	ЗАО ЮниКредит Банк	2 207 231	5,30
4	ГПБ (ОАО) / ООО "ГПБ-факторинг"	671 500	2,76
5	РОСБАНК Факторинг	61 240	0,10
6	ООО "ПОЛИТЕКС"	46 283	0,69
7	ЗАО "ФК"КЛЕВЕР"	15 900	0,21
8	ООО "ФакторРус"	10 655	0,20

Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

Таблица 7. Рэнкинг Факторов по объему экспортного и импортного факторинга в 2012 году

№	Наименование	Экспортный факторинг				Импортный факторинг			
		Объем денежных требований, уступленных Фактору в 2012 году, тыс. рублей		Число компаний обслуженных		Объем денежных требований, уступленных Фактору в 2012 году, тыс. рублей		Число компаний обслуженных	
		с регрессом	без регресса	с регрессом	без регресса	с регрессом	без регресса	с регрессом	без регресса
1	ОАО "Промсвязьбанк"	2 262 229,0	971 497	19	9	-	6 751 216	-	22
2	ГК НФК	707 335,6	64 718,0	9	5	531 426,0	1 086 167,5	4	18
3	ЗАО ЮниКредит Банк	144 103,0	-	5	-	-	2 063 128,0	-	14
4	ГПБ (ОАО) / ООО "ГПБ-факторинг"	-	-	-	-	671 500,0	-	Н.д.	-
5	РОСБАНК Факторинг	-	-	-	-	61 240,0	-	Н.д.	-
6	ООО "ПОЛИТЕКС"	46 282,5	-	2	-	-	-	-	-
7	ЗАО "ФК "КЛЕВЕР"	-	-	25	-	-	15 900,0	-	1
8	ООО "ФакторРус"	-	1 974,9	-	1	-	8 680,6	-	1

Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

Таблица 8. Рэнкинг российских Факторов по количеству обслуженных компаний 2012 году

№	Наименование Фактора	Число обслуженных по договорам факторинга компаний, шт.		Объем уступленной Фактору дебиторской задолженности, приходящейся на одну обслуженную компанию, тыс. руб.		Число компаний, с которыми были заключены договора факторинга, шт.		Количество дебиторов, поставки в адрес которых были переданы на факторинг, шт.		Среднее количество дебиторов на 1 клиента, шт		Количество поставок, осуществленных по договорам факторинга, шт.	
		2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011
1	ООО ФК "Лайф"	1 591	919	17 458	21 448	899	915	3 677	2 551	2,3	2,8	281 869	208 812
2	ОАО "Промсвязьбанк"	1 309	1 172	166 223	158 319	686	495	3 477	2 687	2,7	2,3	1 866 057	1 081 934
3	ГК НФК	867	677	80 265	90 789	646	684	7 426	7 016	8,6	10,4	965 957	771 137
4	ОАО АКБ "Металлинвестбанк"	655	569	48 146	52 531	97	81	237	219	0,4	0,4	338 563	326 205
5	ООО ВТБ Факторинг	612	423	552 789	295 374	234	311	1 265	667	2,1	1,6	968 221	643 063
6	ОАО "АЛЬФА-БАНК"	491	398	323 495	259 361	203	199	318	216	0,6	0,5	449 788	337 018
7	«НОМОС-БАНК» (ОАО)	211	140	138 971	114 879	71	180	136	н.д.	0,6	н.д.	89 771	78 280
8	ЗАО ЮниКредит Банк	148	120	220 671	283 450	41	34	421	342	2,8	2,9	63 447	103 742

9	ООО "ФТК"	147	79		42 266	129	124	0	-	0,0	н.д	0	-
10	ОАО "Банк "Петрокоммерц"	133	94	617 351	688 884	71	47	1 578	1 104	11,9	11,7	254 834	142 639
11	ЗАО "КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК"	126	165	94 763	62 244	22	97	68	62	0,5	0,4	0	185 334
12	ОАО "МКБ"	113	91	355 973	240 253	28	26	529	516	4,7	5,7	73 955	49 356
13	ООО "ФакторРус"	105	62	49 242	60 533	39	79	397	300	3,8	4,8	31 007	18 871
14	ООО "Эйч-эс-би-си Банк (РР)"	93	83	79 829	125 403	29	25	9	9	0,1	0,1	0	-
15	ЗАО "ФК"КЛЕВЕР"	88	50	84 115	57 840	99	65	198	78	2,3	1,6	13 880	8 926
16	ФК "Санкт-Петербург"	83	59	122 199	91 397	24	29	228	176	2,7	3,0	102 226	75 465
17	ЗАО "РФК"	76	70	101 026	92 001	31	46	198	167	2,6	2,4	29 875	28 195
18	"ТКБ" (ЗАО)	74	37	211 496	167 683	35	27	146	н.д	2,0	н.д	27 280	14 492
19	РОСБАНК Факторинг	54	56	1 099 591	792 523	19	14	122	н.д	2,3	н.д	86 898	70 656
20	ООО ФК "КОЛЬЦО УРАЛА"	41	24	26 216	29 803	22	39	112	64	2,7	2,7	4 504	5 309
21	ООО "Эконом-факторинг"	36	34	32 224	31 102	9	10	102	81	2,8	2,4	3 363	2 390
22	КБ "РОСПРОМБАНК" (ООО)	35	36	62 435	72 825	4	7	399	421	11,4	11,7	18 142	20 381
23	ГПБ (ОАО) / ООО "ГПБ-факторинг"	34	27	676 551	1 380 290	16	6	74	48	2,2	1,8	69 874	73 322
24	ООО "ПОЛИТЕКС"	27	3	247 110	352 675	22	5	117	11	4,3	3,7	1 555	169
25	КБ "СДМ-БАНК" (ОАО)	25	22	75 717	48 639	9	9	42	23	1,7	1,0	11 336	5 482
26	ООО "Факторинговая Энергетическая Компания"	16	14	46 947	54 162	7	10	14	17	0,9	1,2	3 313	4 421
27	"СИБСОЦБАНК" ООО	12	17	62 755	32 350	1	7	103	62	8,6	3,6	729	616
28	ЗАО "УРАЛПРИВАТБАНК"	12	н.д	9 767	н.д	12	н.д	14	н.д	1,2	н.д	121	н.д
29	ООО "Факторинг ДВ"	9	14	10 413	8 817	3	9	19	28	2,1	2,0	211	459
30	ЗАО «ОФК»	8	н.д	24 396	н.д	8	н.д	16	н.д	2,0	н.д	212	н.д
31	ЗАО АКБ "ЦентроКредит"	6	4	165 564	433 776	2	1	5	5	0,8	1,3	1 986	0
32	АКБ "Ижкомбанк"(ОАО)	3	4	248 178	27 748	1	3	3	4	1,0	1,0	37	28
33	ООО "Центр-Лизинг"	2	н.д	188 130	н.д	2	н.д	3	н.д	1,5	н.д	2 173	н.д
34	КБ "БНП Париба Восток" ООО	1	н.д	110 074 000	н.д	0	н.д	119	н.д	119,0	н.д	134 091	н.д

Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

ПРИЛОЖЕНИЕ 4. О рейтинговом агентстве «Эксперт РА»

«Эксперт РА» – ведущее национальное рейтинговое агентство в России с 15-летней историей. «Эксперт РА» является лидером в области рейтингования, а также исследовательско-коммуникационной деятельности.

Рейтинги. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» аккредитовано при Минфине РФ. На сегодняшний день агентством присвоено около 600 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 1-е место и 40% от общего числа присвоенных рейтингов в России, 1-е место по числу рейтингов банков, страховых и лизинговых компаний, НПФ, микрофинансовых организаций, гарантийных фондов и компаний нефинансового сектора.

Рейтинги «Эксперта РА» входят в список официальных требований к банкам, страховщикам, пенсионным фондам, эмитентам. Агентство официально признано ФСФР, Центральным банком России, Внешэкономбанком России, Московской биржей, Агентством по ипотечному жилищному кредитованию, Агентством по страхованию вкладов, профессиональными ассоциациями и саморегулируемыми организациями (ВСС, ассоциацией «Россия», Агентством стратегических исследований, РСА, НАПФ, НЛУ, НСГ, НФА), а также сотнями компаний и органов власти при проведении конкурсов и тендеров.

Исследования. Более 500 аналитических записок, исследований, обзоров готовит «Эксперт РА» ежегодно. Среди них более 60 публичных исследований, отраслевых обзоров по страхованию, банкам, УК, лизинговым и факторинговым компаниям, аудиторам, консультантам и другим отраслям экономики. В рэнкингах агентства принимает участие около 5 000 компаний различных сегментов экономики. База данных агентства содержит порядка 20 тыс. наименований компаний. Одним из новых проектов агентства в 2012 году стал рейтинг вузов России. В скором времени «Эксперт РА» планирует составить рейтинг вузов СНГ.

Мероприятия. Ежегодно «Эксперт РА» проводит форумы, конференции, круглые столы, на которых обсуждаются основные результаты исследований, вырабатываются решения для бизнеса и власти. В 2012 году агентством было проведено 22 мероприятия деловой направленности, которые посетили более 6 000 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. В 2012 году «Эксперт РА» совместно с Фондом «Сколково» провел Саммит творцов инновационной экономики, впервые собрав в России всемирно известных инновационных «гуру». В ходе подготовки саммита была проведена масштабная работа, итогом которой стало «Руководство по созданию и развитию инновационных центров (технологии и закономерности)». В этом исследовании впервые в России, а отчасти и в мире, обобщены управленческие практики и подходы к созданию инновационной инфраструктуры. IV Тульский экономический форум «Развитие городов: инновации плюс потенциал традиций», организованный «Экспертом РА» совместно с администрацией Тульской области в сентябре 2011 года, занял 5-е 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» (<http://raexpert.kz>). С 2012 года агентство имеет свои представительства в Республике Беларусь и в Германии.

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