



АССОЦИАЦИЯ ФАКТОРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

Информационный обзор российского рынка факторинга
за 1 полугодие 2011 г.

Резюме

Объем рынка факторинга в 1 полугодии 2011 года составил 347,5 млрд. рублей. Ассоциация факторинговых компаний (АФК) провела очередной сбор статистических показателей деятельности участников российского рынка факторинга. Разработанная АФК анкета была направлена 63 организациям, сообщившим о предоставлении услуг факторинга в России. В результате в анкетировании приняли участие 29 организаций, из которых 19 – банки, 10 – факторинговые компании. Оборот организаций, предоставивших в АФК заполненные анкеты, по нашему мнению, составляет 99% общего объема российского рынка факторинга. Таким образом, согласно полученным данным и оценкам АФК, по итогам 1 полугодия 2011 года оборот российского рынка факторинга составил 347,5 млрд. рублей.

Оборот рынка факторинга во 2 квартале 2011 году вырос почти на 200 млрд. рублей. Во 2 квартале 2011 г. оборот российского рынка факторинга вырос на 215% по сравнению с 1-м кварталом текущего года. По сравнению с 1 полугодием 2010 года, оборот также удвоился – объем уступленных факторам денежных требований в 1 полугодии 2011 г. вырос на 176 млрд. руб. (+102,4%).

Объем выплаченного финансирования за 6 месяцев 2011 г. составил 287 млрд. рублей. С начала 2011 года российские Факторы профинансировали товарооборот на сумму 287 млрд. рублей, что на 118% выше аналогичного показателя 2010 г. за тот же период. Рост объема финансирования во 2 квартале 2011 г. составил 44%. Отношение объема финансирования к объему уступленных требований увеличилось до 82,6%. Рост данного показателя по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (76,6%) составил 6 процентных пунктов, что указывает на существенную либерализацию риск-менеджмента Факторов под давлением избыточной ликвидности.

Совокупный факторинговый портфель на 30.06.2011 г. составил 108,9 млрд. рублей. В 2 квартале 2011 г. совокупный факторинговый портфель вырос на 17% по сравнению с предыдущим кварталом текущего года, превысив показатель 30.06.2010 г. на 218%. Средняя оборачиваемость по портфелю составила 56 дней.

Факторинг с регрессом по-прежнему основной продукт рынка, начался рост факторинга без регресса. В структуре продуктового ряда российских факторов продолжает доминировать факторинг с правом регресса, однако его доля в обороте рынка снизилась на 5 п.п. - с 75% по итогам 2010 г. до 69% по итогам 6 месяцев 2011 г. Доля внутреннего факторинга без регресса выросла на 8 п.п. до 24%, что стало следствием использования безрегрессного лимита только одним крупным клиентом. Доля внутреннего факторинга без финансирования уменьшилась на 2 п.п.. Объем международного факторинга не превысил одного процента от общего оборота, вместе с тем увеличилось число Факторов, предоставляющих данный вид факторинга.

Факторингом воспользовались свыше 4000 компаний при расчетах с 12300 дебиторами. Российские факторы, принявшие участие в сборе статистики, за 1 полугодие 2011 г. привлекли 1149 новых клиентов, приняли на обслуживание поставки в адрес 2835 новых дебиторов. В общей сложности за 6 месяцев 2011 г. Факторами было обработано 1,8 млн. поставок товаров и услуг.

Доля факторинговых операций в Москве и Санкт-Петербурге составляет 67% объема рынка. Региональная структура оборота российского рынка факторинга указывает на развитие экспансии Факторов в Сибири и на Урале. Доля Москвы в обороте рынка за 6 месяцев 2011 г. снизилась с 64 до 55 процентов, доли Санкт-Петербурга (12%), Центрального федерального округа (кроме столицы) (7%) и Приволжского федерального округа (5%) остались без изменений. Доля Уральского федерального округа существенно увеличилась - до 11% (+6 п.п.), не претерпели изменений по сравнению с 2010 г. доли Сибирского ФО – 4%, Южного ФО – 3%, Северо-Западного и Северо-Кавказского ФО – по 1%, доля Дальневосточного федерального округа по-прежнему менее процента (0,2 %).

Доля оптовой торговли в обороте рынка факторинга в 1 полугодии 2011 г. снизилась до 55%, обрабатывающих производств – выросла до 42%. Доля оптовой торговли в обороте рынка факторинга за полугодие снизилась на 11 п.п. и составила 55%, доля обрабатывающих производств выросла на те же 11 п.п. до 42%. В структуре оптовой торговли наиболее «факторабельными» товарными группами в 1 полугодии 2011 г. являлись «электроника, бытовая техника и электрооборудование» с долей 31%, и продукты питания – 24%, непродовольственные товары занимают 18%, алкогольные напитки – 4%.

Участники АФК формируют более половины оборота российского рынка факторинга. Оборот входящих в АФК компаний и банков, предоставляющих услуги факторинга, за 6 месяцев 2011 год превысил 170 млрд. рублей и составляет 51% общего объема рынка.

Индекс конкуренции, по оценкам участников анкетирования, не изменился и составил 3,8 (по 5-балльной шкале). Ценовая конкуренция по-прежнему остается проблемой для Факторов, большинство уже достигло нижней границы ценового предложения и дальнейших перспектив снижения стоимости услуг для клиентов не видит. В попытках снизить остроту конкурентной борьбы, Факторы в 1 полугодии 2011 года исследовали новые отрасли, внедряли индивидуальные решения для действующих клиентов, снижали требования к новым клиентам, увеличивали предложение новых продуктов (безрегрессный, реверсивный факторинг). Вместе с тем, конкуренция в сегменте МСБ, а также на локальных рынках в регионах, остается низкой.

В 2011 году рынок вырастет на 45%, оборот достигнет 700 млрд. рублей. По итогам 1 полугодия 2011 года не реализовался сценарий усиления конкуренции со стороны стандартных кредитных продуктов, в том числе, по причине более четкого понимания клиентами различий между факторингом и кредитом. Спрос на кредиты остается незначительным даже несмотря на «размораживание» кредитных портфелей банков. Результаты 1 полугодия 2011 года превысили ожидания - большинство Факторов

сообщили о выполнении и перевыполнении намеченных планов по основным показателям. Участники анкетирования ожидают сезонного роста показателей в 3-4 кварталах. Мы пересматриваем прогноз по обороту рынка - в 2011 году он может достичь 700 млрд. рублей, +45% по сравнению с 2010 годом.

В опросе, проведенном АФК в рамках сбора статистики рынка факторинга по итогам 1 полугодия 2011 года, Факторы выделили следующие тенденции:

- Больше внимание уделяется клиентской работе – привлечению, удержанию, выработке индивидуальных решений в рамках факторингового обслуживания, попыткам измерить качество оказываемых услуг.
- Риск-менеджмент крупных Факторов перенастроен на ускорение, унификацию и упрощение «запуска» новых клиентов, снижается количество обязательных для предоставления лимита документов.
- Факторы отмечают дальнейшее повышение грамотности клиентов (факторинг vs. кредит) и лояльности дебиторов (интерес к реверсивным схемам, увеличению отсрочки) – как в Центральной России, так и в регионах.
- Региональные Факторы скромнее оценивают потенциал роста рынка, при этом рассчитывают на удвоение собственных показателей. Крупные федеральные игроки более оптимистичны в прогнозах и не отделяют свои показатели от общерыночных.
- Наибольший потенциал Факторы видят в региональном развитии, принятии рисков сегмента МСБ, внедрении электронного документооборота (благодаря новому закону об электронной цифровой подписи).

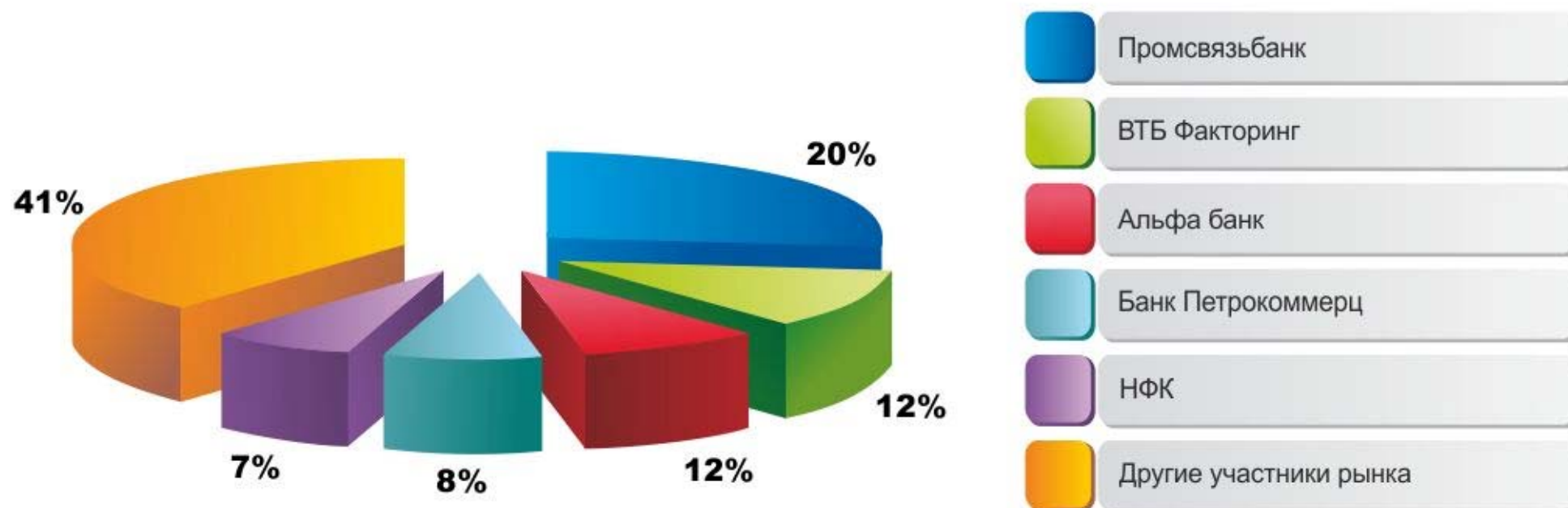
При сборе информации АФК руководствовалась следующей методикой расчета показателей:

1. **Оборот всего** - объем денежных требований, переданных Фактору на обслуживание за период, в т.ч.:
 - 1.1. **внутренний с регрессом** - объем денежных требований, под которые клиенту было предоставлено только финансирование.
 - 1.2. **внутренний без регресса** - объем денежных требований, под которые клиенту было предоставлено либо покрытие кредитного риска дебитора (в т.ч. посредством выдачи поручительства за дебитора) либо покрытие риска с финансированием (в т.ч. посредством покупки денежного требования).
 - 1.3. **без финансирования** – объем уступленных Фактору по договору факторингового обслуживания денежных требований, под которые не было предоставлено финансирование или выдано поручительство.
 - 1.4. **международный факторинг** - объем денежных требований, под которые клиенту (экспортеру, экспорт-фактору) были оказаны факторинговые услуги.
2. **Выплаченное финансирование** - выплаченное клиенту финансирование в рамках факторинговых операций (в рамках факторинга с регрессом и без регресса).
3. **Доход фактора** – общая сумма комиссий, штрафов, пени и других видов вознаграждений за осуществление факторинговых операций, полученных за отчетный период.

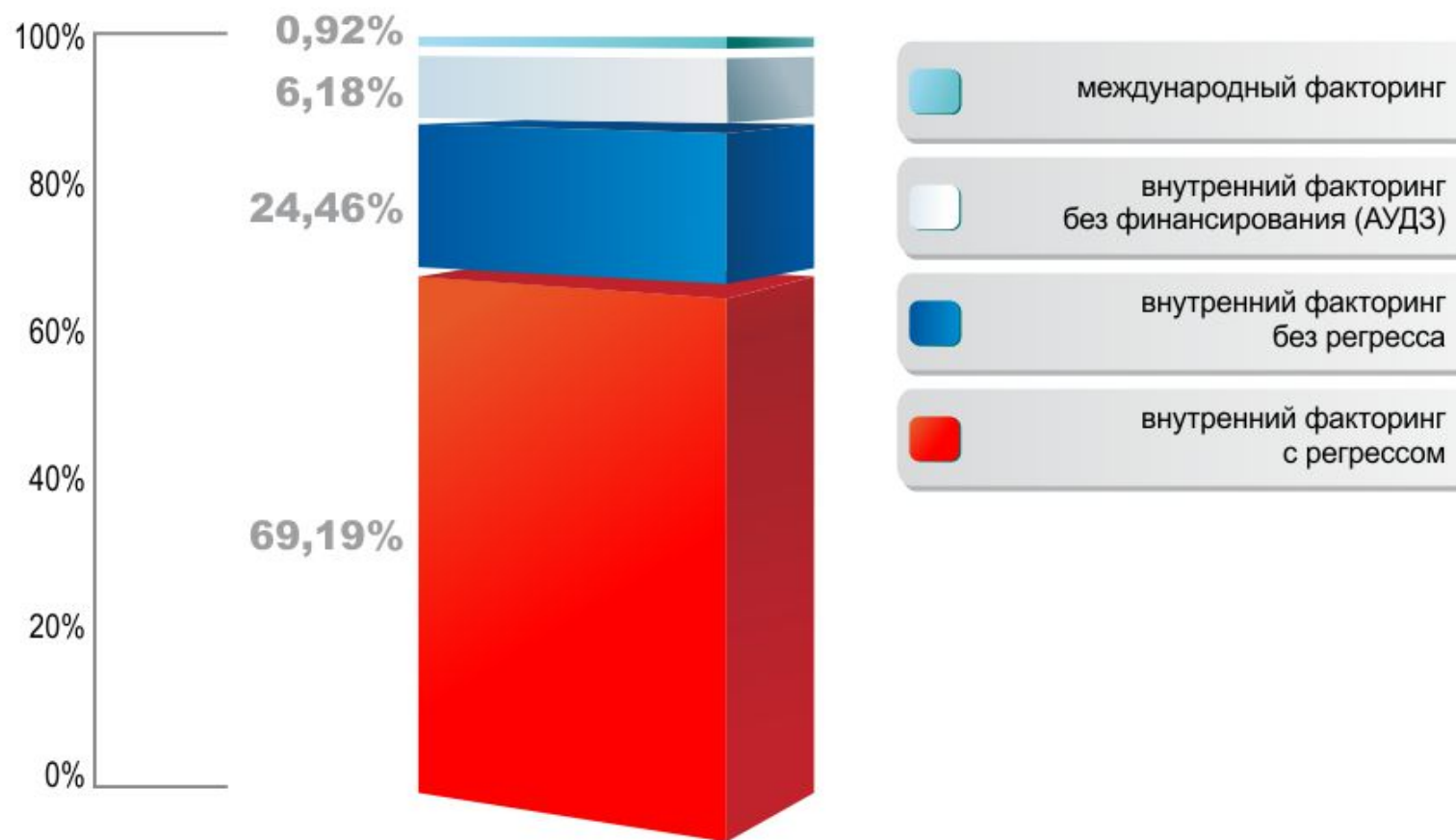
Общая информация об организациях, принявших участие в исследовании

№ пп	Название организации	интернет-сайт	форма организации	год начала факторинговой деятельности
1	Банк НФК (ЗАО)	www.factoring.ru	Банк	1999
2	ООО ВТБ Факторинг	www.vtb-factoring.ru	Компания	2009
3	ОАО "Промсвязьбанк"	www.psbank.ru	Банк	2002
4	ЗАО "Русская Факторинговая Компания"	www.1factor.ru	Компания	2008
5	ЗАО «ТрансКредитФакторинг»	www.tcfactoring.ru/	Компания	2005
6	ОАО "Альфа-банк"	www.alfabank.ru	Банк	2008
7	ЗАО "ЮниКредит Банк"	www.unicreditbank.ru	Банк	2003
8	ОАО Банк "Петрокоммерц"	www.pkb.ru	Банк	2003
9	ООО "БСЖВ Факторинг"	www.bsgv.ru	Компания	2005
10	ОАО "Газпромбанк"	www.gazprombank.ru	Банк	2006
11	ОАО "НОМОС-Банк"	www.nomos.ru	Банк	2002
12	ООО «ФЭК»	Н.д.	Компания	2010
13	ЗАО «Кредит Европа Банк»	www.crediteurope.ru	Банк	2008
14	КБ «РОСПРОМБАНК»	www.rpb-factoring.ru	Банк	2005
15	ООО «ФакторРус»	www.factorrus.com	Компания	2010
16	Московский кредитный банк	www.mkb.ru	Банк	2005
17	ЗАО КБ "Ситибанк"	www.citibank.ru	Банк	2005
18	ОАО «Собинбанк»	www.sobinbank.ru	Банк	2006
19	КБ «СДМ-БАНК» (ОАО)	http://www.sdm.ru/	Банк	2006
20	"Эйч-эс-би-си Банк (РР)" (ООО)	www.hsbc.ru	Банк	2008
21	ООО "Эконом-факторинг"	www.econombank.ru	Компания	2007
22	ФК «Дальний Восток»	www.dvfactor.ru	Компания	2010
23	ОАО «Нордеа Банк»	www.nordea.ru	Банк	2006
24	ЗАО Банк «Первомайский»	www.1mbank.ru	Банк	2004
25	ОАО «Ижкомбанк»	http://www.izhcombank.ru/	Банк	2004
26	ОАО «Ханты-Мансийский банк»	www.khm.bank.khmb.ru	Банк	2007
27	ОАО АКБ "Металлинвестбанк"	www.metallinvestbank.ru	Банк	2004
28	ООО "Факторинговая компания "Лайф"	www.profactoring.ru	Компания	1999
29	ФК "Санкт-Петербург"	www.factoring-spb.ru	Компания	2006

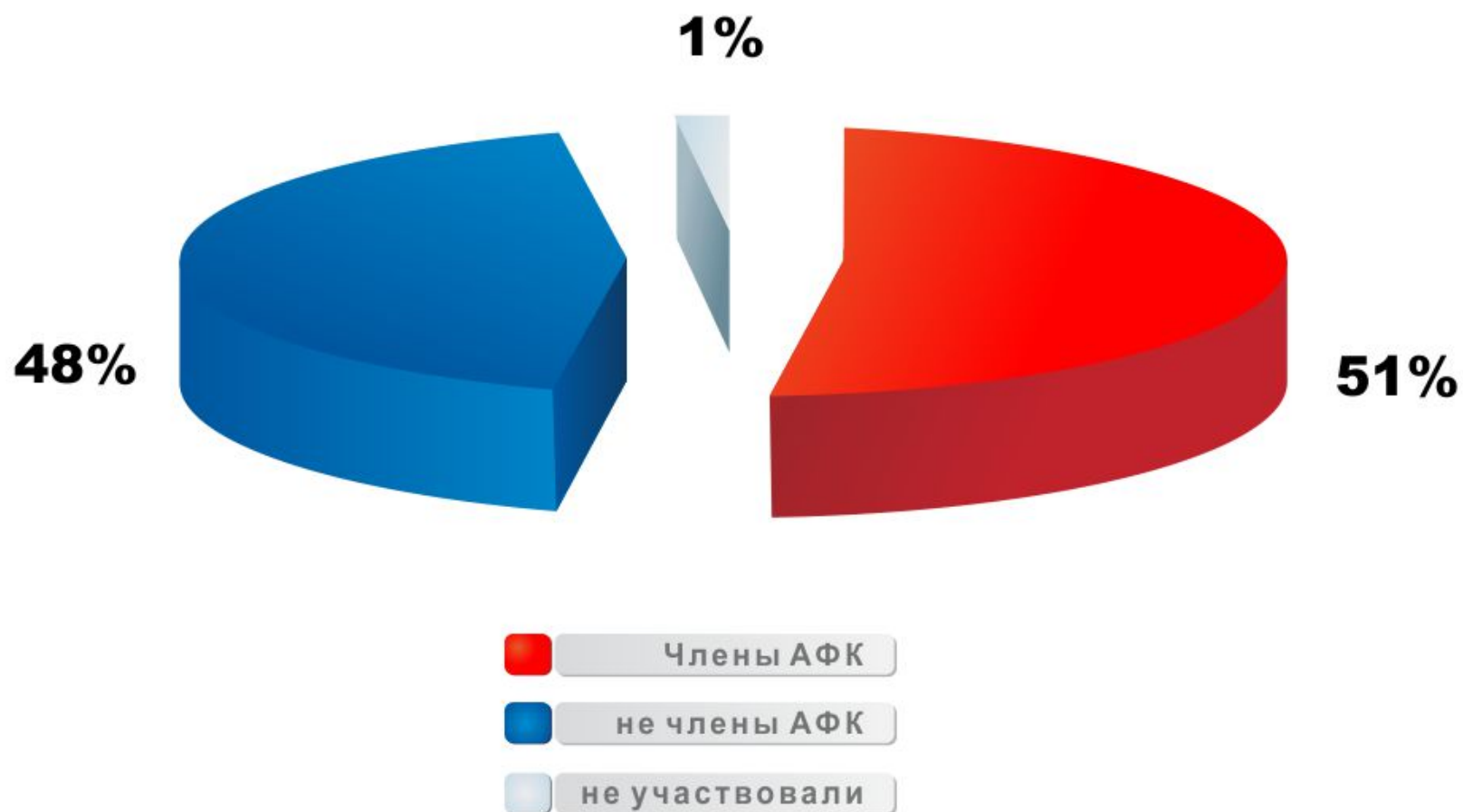
Доли отдельных участников в обороте рынка по итогам 1 полугодия 2011 г, %



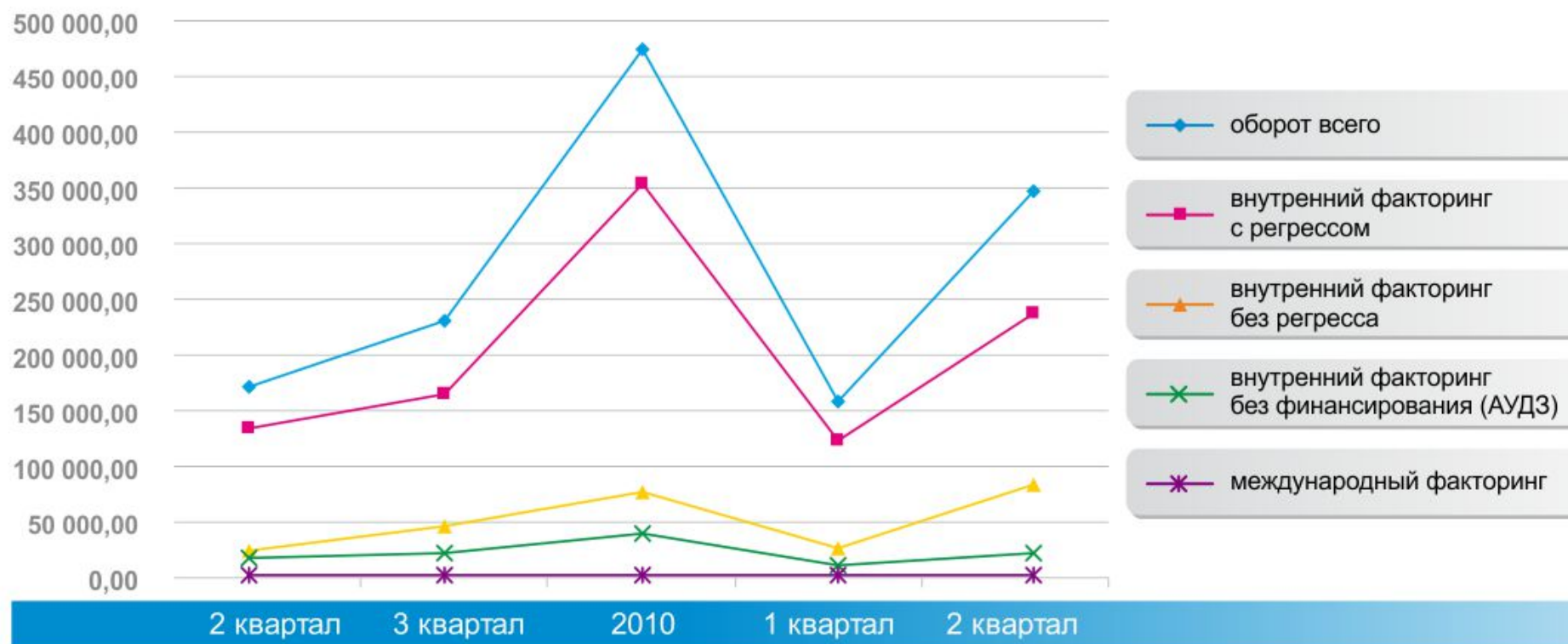
Виды факторинга в обороте рынка по итогам 1 полугодия 2011 г, %



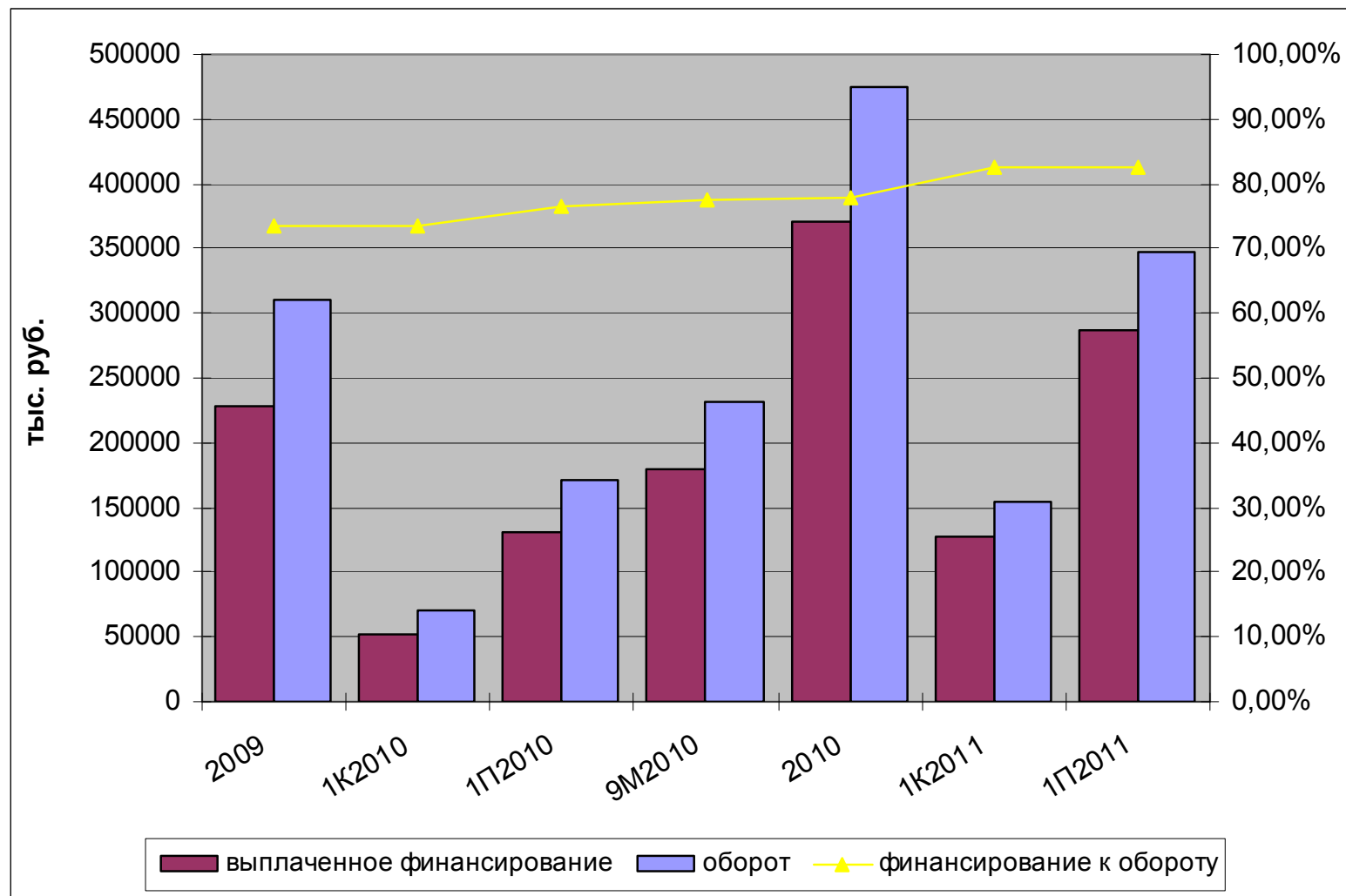
Доля участников АФК в обороте рынка факторинга по итогам 1П2011 г., %



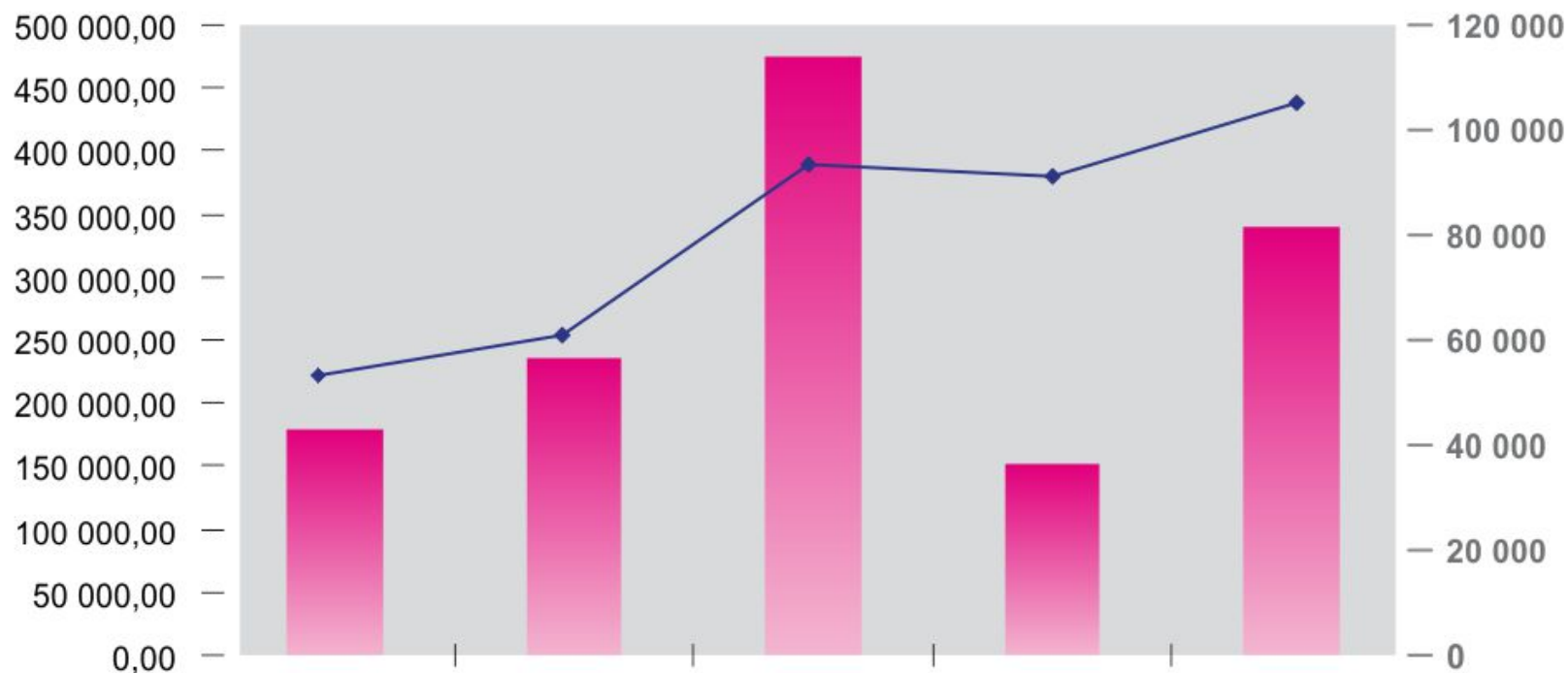
Динамика оборотных данных рынка факторинга на 1 полугодие 2011 г., млн. руб.





Динамика доли профинансированных поставок на 1 полугодие 2011 г.



Динамика оборота и портфеля рынка факторинга на 1 полугодие 2011 г., млн. руб.



2 квартал 2010 3 квартал 2010 2010 1 квартал 2011 2 квартал 2011

 оборот всего
  факторинговый портфель (млн. руб.)

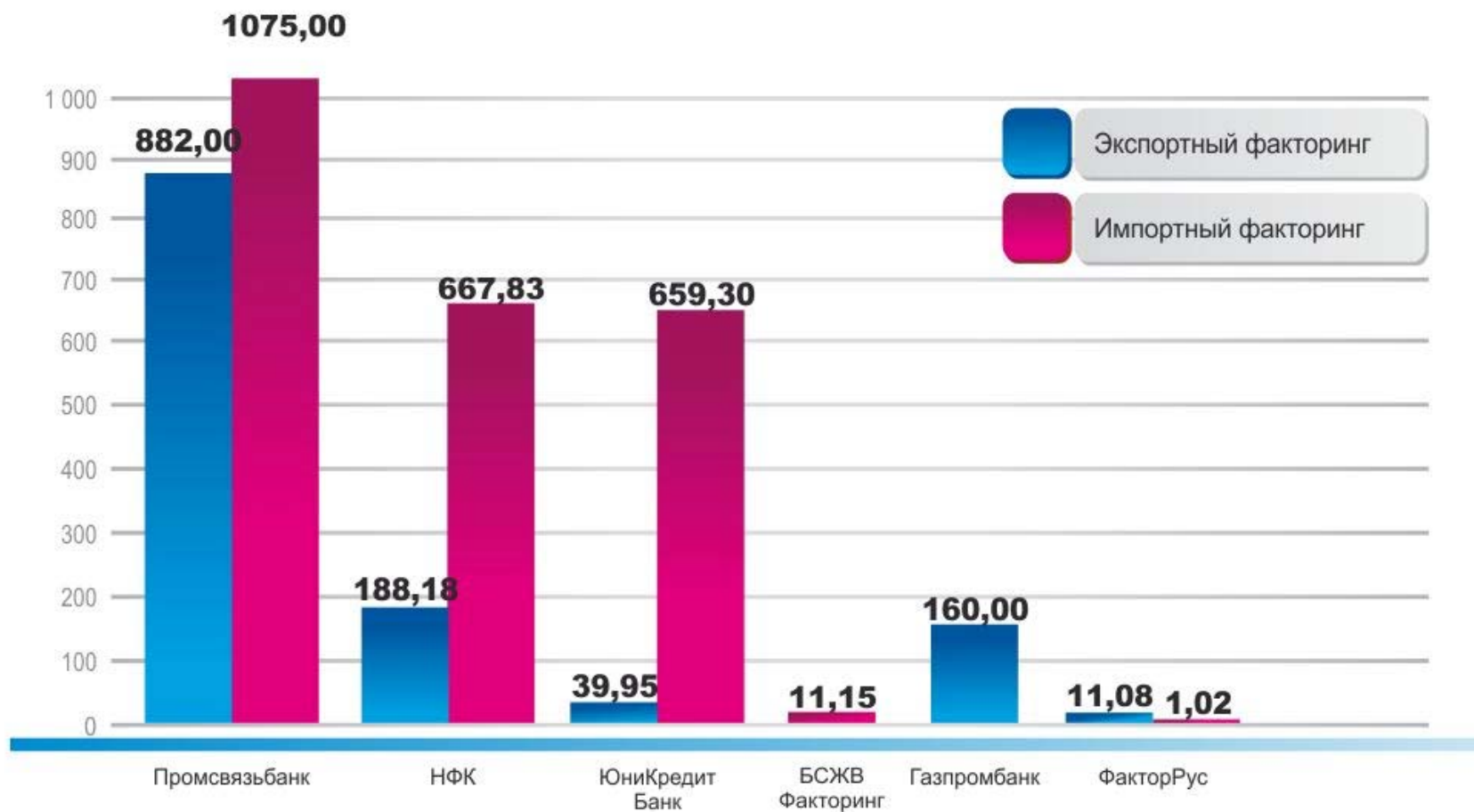
Информация о клиентах Факторов, на 1 полугодие 2011 г.



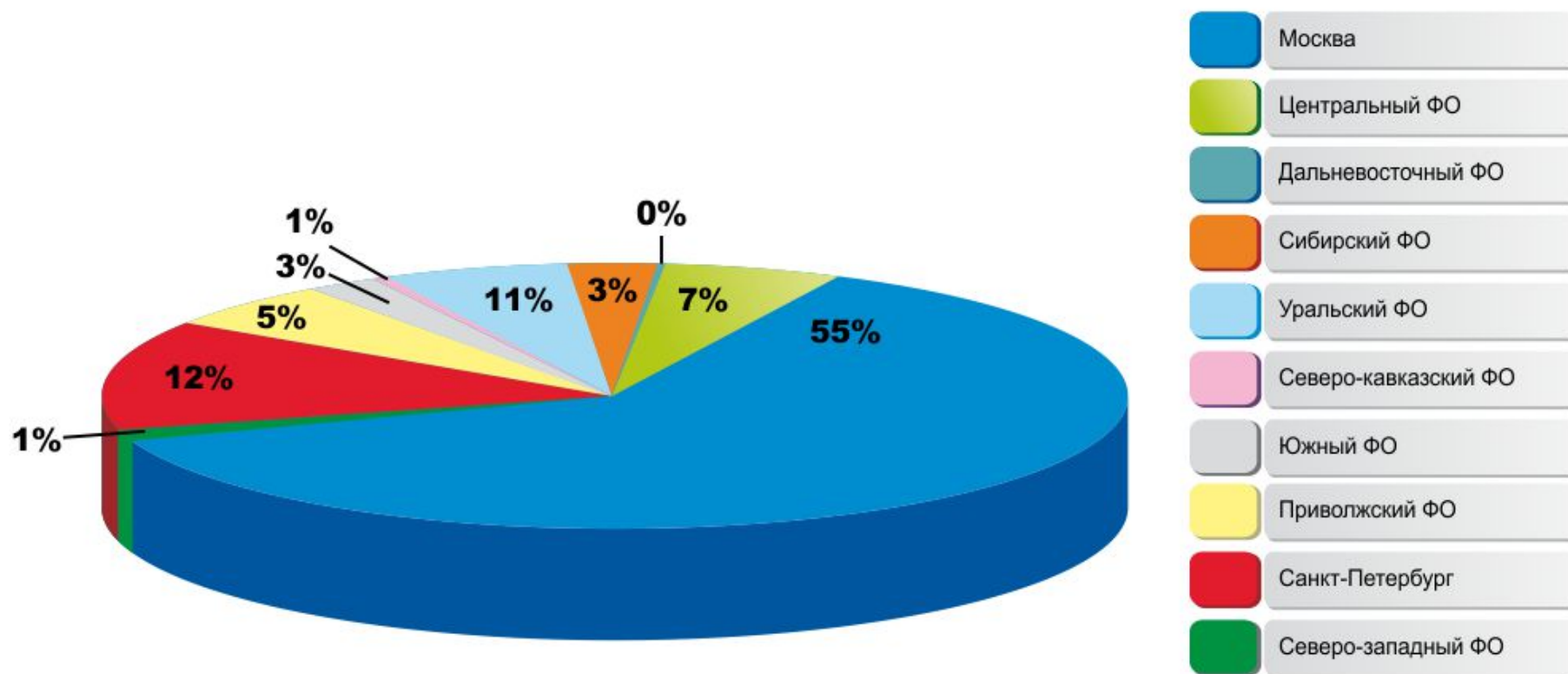
Информация о дебиторах Факторов, на 1 полугодие 2011 г.



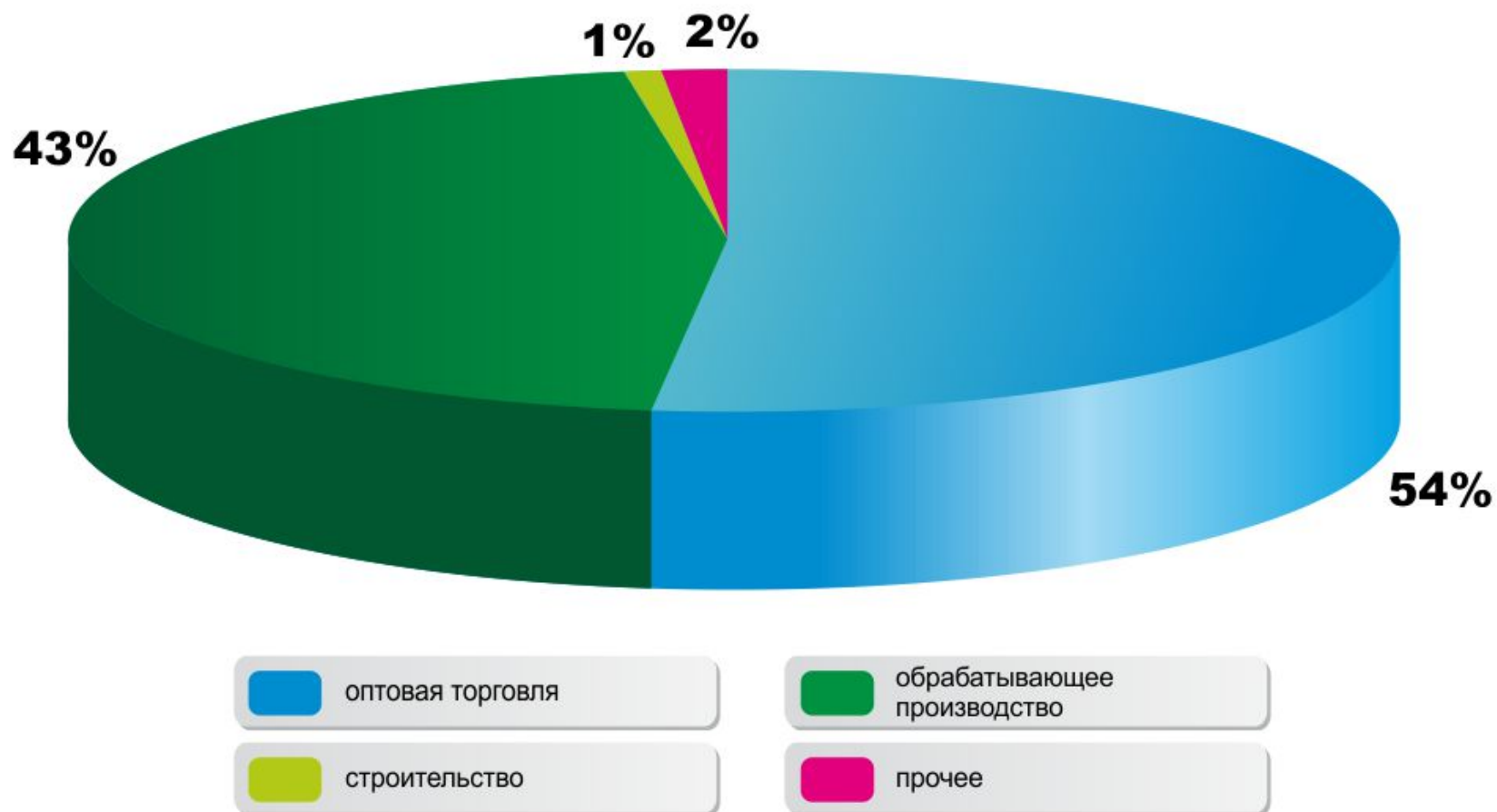
Объем операций международного факторинга за 1 полугодие 2011 г., млн. руб.



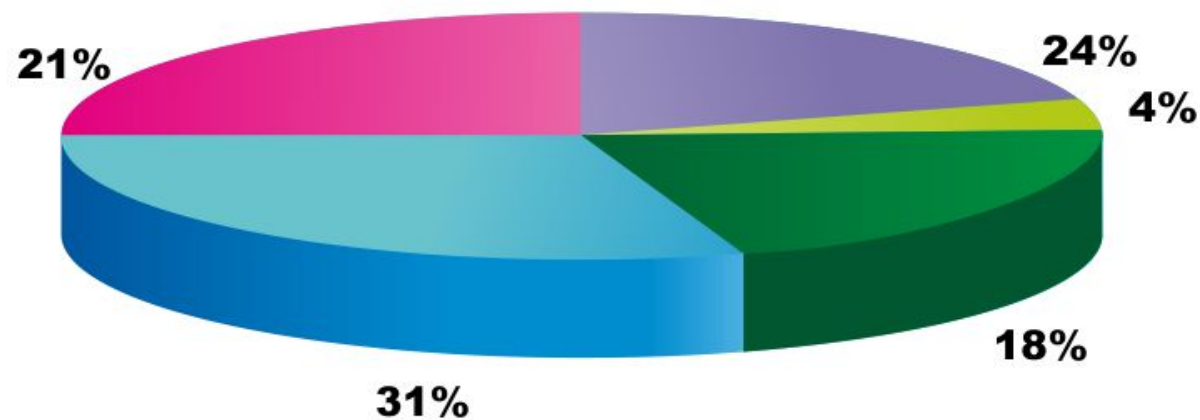
Региональная структура оборота рынка факторинга в 1 полугодии 2011 г., %



Доля секторов экономики в обороте рынка факторинга в 1 полугодии 2011 г., %





Оптовая торговля: доли товарных групп в обороте




 продукты питания

 алкогольные напитки

 непродовольственные
товары

 прочее

 электрооборудование

КОММЕНТАРИИ УЧАСТНИКОВ ИССЛЕДОВАНИЯ

Виктор Носов, вице-президент ОАО «Промсвязьбанк»

Что оказало наибольшее влияние на количественные показатели развития факторинга в Вашем банке/компании в 1 полугодии 2011 года?

Ключевые показатели нашей работы подтверждают эффективность выбранной стратегии диверсификации, развития продуктовой линейки и региональной экспансии. В первом полугодии портфель пополнился большой долей сделок с участием регионального бизнеса. Это обусловлено нашим конкурентным преимуществом: широкая филиальная сеть банка позволяет нашим клиентам развивать рынки сбыта в удаленных от себя регионах. А региональным производителям обеспечивает доступ к торговым сетям. Причем с ритейлерами мы работаем очень тесно и очень давно. Поэтому для поставщиков в сети у нас действуют специальные условия по установлению лимитов и стоимости финансирования. И при этом не имеет значения, в каком регионе работает компания - где бы клиент не находился от Калининграда до Владивостока, он одинаково качественно и гарантированно получит своевременное финансирование в рамках установленных лимитов. В конце первого полугодия к осуществлению факторинговых операций был подготовлен операционный офис «Чебоксарский» в республике Чувашия. Таким образом, услуги факторинга доступны нашим клиентам во всех регионах присутствия банка: на сегодняшний день у нас 250 точек, а к концу 2012 года банк планирует увеличить сеть до 331 точки продаж.

Какие количественные показатели (оборот, портфель, доля рынка, доход/прибыль) являются ключевыми для Вашей компании/банка? Оцените выполнение Вашим банком/компанией наме-

ченных планов по количественным показателям развития факторингового бизнеса по итогам 1 полугодия 2011 года: выполнены, перевыполнены, скорее не выполнены?

В первом полугодии все планы выполнены с хорошими показателями. Оборот показывает положительную тенденцию - в сравнении с показателями 1-го полугодия прошлого года наблюдается значительный прирост: +30% по объему уступленных денежных требований, +43% по объему выплаченного финансирования. Также по итогам первого полугодия Промсвязьбанк подтвердил абсолютное лидерство на российском рынке международного факторинга. По данным FCI доля Промсвязьбанка на рынке международного факторинга в России в первом полугодии 2011 года составила 43,9%, на рынке экспортного факторинга – 26,6%, на рынке импортного факторинга – 45,6%. В июне текущего года оборот Промсвязьбанка по международному факторингу в рамках FCI был больше, чем оборот всех российских факторов в совокупности – более 8,9 млн евро. В целом за первое полугодие оборот Промсвязьбанка по международному факторингу в рамках FCI составил 28,5 млн евро, что в 3 раза больше аналогичного показателя за прошлый год.

Оцените, пожалуйста, общий уровень конкуренции среди Факторов в 1 полугодии 2011 года по шкале от одного до пяти. Каким образом, на Ваш взгляд, необходимо улучшить конкурентную среду российского факторинга?

С точки зрения интенсивности в первом полугодии конкуренция находилась на уровне жесткого обострения, и заслуживает максимальной оценки по пятибалльной шкале. При этом нет четкого деления между факторинговыми компаниями и банками, есть проблема с избыточным уровнем банковской ликвидности, которая продолжает формировать правила игры на рынке факторинга.

Конкуренция сосредоточена преимущественно в ценовом сегменте: большинство факторов до сих пор не оставляют попыток отвоевать долю рынка демпингом.

Выход на рынок факторов из числа крупнейших частных банков постепенно «выталкивает» конкуренцию на более качественный уровень. На мой взгляд, кооперация усилий сильнейших игроков положительно повлияет как на стратегию ценообразования, так и на развитие рынка факторинга в целом. По крайней мере, в Промсвязьбанке минимальный порог по стоимости уже достигнут, и сегодня нашей основной задачей является удержание позиции лидера. На рынке факторинга быть лидером – это, прежде всего, иметь отлаженные механизмы, проверенные бизнес-технологии, грамотную систему риск-менеджмента и сложные IT-решения. Наши клиенты заинтересованы в надежном партнере, а в факторинговом обслуживании это означает, что компания всегда может рассчитывать на своевременное финансирование.

Как изменилось отношение клиентов и дебиторов к факторингу в России в 1 полугодии 2011 года? Ощущаете ли Вы конкуренцию за клиентов со стороны стандартных кредитных продуктов и кредитования МСБ?

Повышение уровня ответственности бизнеса к заемным средствам положительно повлияло на рост спроса на факторинговое обслуживание. Вместе с растущей осведомленностью о факторинге наблюдается и более глубокое понимание всех его преимуществ и отличий от кредитных продуктов.

Со стороны малого и среднего бизнеса спрос на факторинг также постоянно растет. Факторинг – это инструмент роста, а предприятия данного сегмента не всегда владеют достаточным объемом активов для залогового обеспечения кредита. К тому же факторинг минимизирует риски в работе с дебиторами. Для компаний, работающих на условиях отсрочки платежа, факторинг решает проблему пополнения оборотных средств, получения денег на развитие бизнеса, привлечения новых клиентов. Поэтому сегодня данный

инструмент становится одним из основных в финансовой политике компаний малого и среднего бизнеса. Благодаря активному наращиванию регионального портфеля в этом сегменте по итогам 2010 года мы также были признаны лидирующим фактором (по версии Эксперт РА). Уверен, что мы сохраним лидирующие позиции в этом сегменте и в текущем году.

Изменился ли подход к принятию рисков клиентов, дебиторов Вашим банком, компанией с начала 2011 года? Если да, по каким критериям произошли изменения?

Да, в требованиях к клиентам, к риск-менеджменту произошли некоторые изменения. Для отдельных категорий клиентов мы сократили количество документов. Процедуры, внедренные ранее, мы продолжаем совершенствовать с акцентом на унификацию, упрощение и ускорение принятия решений при установлении первоначальных лимитов.

Каковы, на Ваш взгляд, перспективы использования системы электронного документооборота с применением электронной цифровой подписи и обмена электронными счетами-фактурами при осуществлении факторинговых операций в Вашем банке/компании?

Наши клиенты уже имеют доступ к сервису электронного документооборота, что позволяет ускорить процесс выплаты финансирования. Безусловно, разрешение электронного обмена счетами-фактурами будет способствовать переходу компаний на безбумажную работу и за счет этого получать дополнительную экономию ресурсов и повышение производительности. Однако подтверждающим денежное требование является не счет-фактура, а товарная накладная (акт выполненных работ, оказанных услуг), т.е. документ, на котором стоит отметка дебитора о приеме товара, работ или услуг. Оптимальным вариантом развития станет трехсторонний электронный документооборот, в процессе которого подтверждающие поставку документы будут поступать к фактору

от клиента с ЭЦП дебитора и клиента. Но для этого у всех участников процесса должна быть обеспечена совместимость технических средств для приема и обработки таких документов.

Как повлияли результаты 1 полугодия на Ваши прогнозы развития рынка факторинга в 2011 году? На сколько процентов вырастет оборот рынка факторинга в 2011 году?

Результаты первого полугодия не противоречат нашим прежним прогнозам, поэтому к концу текущего года можно рассчитывать на 40%-ный прирост отечественного рынка факторинга. Ценовая конкуренция плавно перерастает в продуктовую, что в первую очередь отразится на доле безрегрессного факторинга. На мой взгляд, этот продукт обладает потенциалом 20-30%-ного прироста к концу 2011 года.

Леонид Култыгин, начальник управления факторинга ОАО «Альфа-Банк»

Что оказало наибольшее влияние на количественные показатели развития факторинга в Вашем банке/компании в 1 полугодии 2011 года?

В целом развитие факторингового бизнеса в банке вызвано теми же причинами, что и у других факторов: популяризацией продукта у клиентов столичных, и что немаловажно региональных городов; высокой конкуренцией на определенном сегменте рынка и как следствие необходимостью повышать лояльность к клиентам (по выработке оптимального ценового предложения, упрощению и снятию ряда стоп-факторов при оценке финансового состояния клиентов и дебиторов).

Дополнительным преимуществом для Банка в развитие этого направления является его устойчивая, значимая бизнес - позиция на рынке, нарабатанная репутация, обширная клиентская база (поставщики/дебиторы), развитая филиальная сеть, активная работа

по привлечению новых клиентов (самых разнообразных отраслей). Тем не менее, объемы предоставленного финансирования в первом полугодии обычно в два раза ниже, чем во втором, что, как правило, связано с сезонным снижением активности ряда предприятий.

Какие количественные показатели (оборот, портфель, доля рынка, доход/прибыль) являются ключевыми для Вашей компании/банка? Оцените выполнение Вашим банком/компанией намеченных планов по количественным показателям развития факторингового бизнеса по итогам 1 полугодия 2011 года: выполнены, перевыполнены, скорее не выполнены?

Все перечисленные показатели, будучи взаимосвязанными, являются ключевыми в оценке работы фактора. Рост оборота сказывается на величине портфеля и доле занимаемого рынка; качество и стоимость портфеля сказывается на доходе и прибыли фактора. Безусловно, в конечном итоге, для фактора немаловажным является размер портфеля и его прибыльность.

Банк ежемесячно контролирует ситуацию на рынке, выполняя по результатам первого полугодия запланированные показатели, и оставаясь в 10-ке крупнейших факторов.

Оцените, пожалуйста, общий уровень конкуренции среди Факторов в 1 полугодии 2011 года по шкале от одного до пяти. Каким образом, на Ваш взгляд, необходимо улучшить конкурентную среду российского факторинга?

Уровень конкуренции зависит от отраслевой принадлежности клиентов и от продуктового сегмента, в котором приходится работать фактору (регрессный, безрегрессный факторинг и т.д.). Так, в наиболее характерных для факторинга отраслях (оптовая торговля и т.д.), конкуренцию можно оценить по высшему баллу (5 баллов), в наименее характерных (строительство и т.д.) – 3 балла. Высшего балла заслуживает и сегмент регрессного факторинга, где конкуренция наиболее высока.

В 2010 году доминировала конкуренция по ставкам, ставшая следствием демпинга со стороны ряда банков. В начале 2011 г. произошла относительная стабилизация ставок. Дальнейшее развитие конкуренции видится в создании более предпочтительных условий работы с клиентами (удобное и информативное ПО, оперативность и качество решения возникающих у клиента проблемных ситуаций и т.д.), в возможности предложить актуальные для времени разновидности продукта.

Как изменилось отношение клиентов и дебиторов к факторингу в России в 1 полугодии 2011 года? Ощущаете ли Вы конкуренцию за клиентов со стороны стандартных кредитных продуктов и кредитования МСБ?

Факторинг по-прежнему остается актуальной услугой времени. Тенденции, наметившиеся в 2010 году, продолжают и в 2011 г.:

- клиенты все больше понимают актуальность услуги, потому как есть возможность обойти длительное ожидание оплат от дебиторов и тем самым нарастить обороты бизнеса; возможность более оперативно и с меньшими затратами (по времени и усилиям) получить финансирование в сравнении, например с кредитом (в связи с более лояльным подходом при принятии решений по факторинговым сделкам в части оценки фин. положения и принимаемых рисков). Данная тенденция стала характерна и для регионов, где низкая востребованность продукта, как правило, кроется в слабой информированности о продукте и в том, что клиенты зачастую предпочитают использовать уже знакомые им способы финансирования;

- дебиторы становятся все лояльнее, понимая выгоды от использования продукта (главной из которых является возможность пользоваться бесплатными кредитными ресурсами). Факторы продолжают работать в направлении охвата дебиторов самых разнообразных отраслей, ранее не характерных для рынка.

Клиенты и дебиторы, которые давно пользуются факторингом, предъявляют банкам свои потребности в расширении продук-

товой линейки, предлагаемой им, а именно в безрегрессном факторинге, международном, подвидах продукта, различных схемах реализации продукта.

Нельзя не отметить, что, несмотря на единство преследуемых целей, конкуренция «кредитов» и «факторинга» внутри банков имеется (особенно с ростом популярности факторинга).

Изменился ли подход к принятию рисков клиентов, дебиторов Вашим банком, компанией с начала 2011 года? Если да, по каким критериям произошли изменения?

Существенных изменений в 1-ом полугодии в отношении принятия рисков на клиентов и дебиторов не произошло.

В целом продолжает действовать политика, выработанная в 2010 году (политика лояльности в оценке фин. состояния клиентов и принятия рисков, обусловленная усилением конкуренции на рынке факторинга, накоплением опыта работы с поставщиками и дебиторами разных отраслей, анализ которого позволяет факторам корректировать политику взаимодействия в отношении контрагентов, и всесторонне оценивать риски по сделкам: с точки зрения финансового состояния и с точки зрения "факторинговой").

Большее внимание стало уделяться именно оценке рисков, связанных с хозяйственной деятельностью: возможность возвратов, взаимозачетов, других ситуаций, связанных с возникновением недействительности требований к дебиторам.

Каковы, на Ваш взгляд, перспективы использования системы электронного документооборота с применением электронной цифровой подписи и обмена электронными счетами-фактурами при осуществлении факторинговых операций в Вашем банке/компании?

В условиях усиления конкуренции среди факторов, помимо совершенствования риск-менеджмента, повышения качества и разнообразия предоставляемых услуг, получения доступа к дешевым

источникам финансирования, особенно важным для факторов становятся ИТ - инфраструктура бизнеса и технологии.

В связи с чем, упрощающий документооборот и делающий продукт более комфортным в использовании ЭДО, уже успешно применяющийся в Банке с поставщиками X 5 Retail Group - одно из перспективных направлений банка.

Как повлияли результаты 1 полугодия на Ваши прогнозы развития рынка факторинга в 2011 году? На сколько процентов вырастет оборот рынка факторинга в 2011 году?

Сложно пока говорить о несбыточности прогнозов, потому как с точки зрения сезонности, 1-ое полугодие не является показательным (упор делается на 3-4 кварталы). По-прежнему считаем, что при усилении тенденций, проявленных в 2010 г. в части восстановления экономики и улучшения фин. положения компаний ожидается рост рынка факторинга в 2011 г, как минимум на 20-25%.

Корнелиу Робу, заместитель председателя правления Банка НФК (ЗАО)

Что оказало наибольшее влияние на количественные показатели развития факторинга в Вашем банке/компании в 1 полугодии 2011 года?

Есть причины внутренние - возможность предложить клиентам уникальные индивидуальные схемы обслуживания; повышение скорости принятия решений сервисными подразделениями; сокращение среднего срока запуска клиентов; упрощение и «разворот» в сторону клиента требований по предоставлению документов. Ключевая внешняя причина – рост спроса на факторинг, связанный с развитием бизнеса в факторабельных отраслях.

Какие количественные показатели (оборот, портфель, доля рынка, доход/прибыль) являются ключевыми для Вашей компа-

нии/банка? Оцените выполнение Вашим банком/компанией намеченных планов по количественным показателям развития факторингового бизнеса по итогам 1 полугодия 2011 года: выполнены, перевыполнены, скорее не выполнены?

У нас есть несколько ключевых показателей верхнего уровня – это портфель (в разрезе непогашенного финансирования и незакрытого поручительства), доход, а также уровень удовлетворенности клиентов качеством сервиса. На начало второго полугодия мы зафиксировали достижение плановых значений ключевых количественных показателей. Последний – уровень удовлетворенности - мы будем «замерять» в конце 2011 года, когда будут реализованы все запланированные мероприятия, однако, уже сейчас после внедрения ряда решений, связанных с достижением поставленной цели в части повышения удовлетворенности клиентов, мы можем сказать, что движемся в правильном направлении.

Оцените, пожалуйста, общий уровень конкуренции среди Факторов в 1 полугодии 2011 года по шкале от одного до пяти. Каким образом, на Ваш взгляд, необходимо улучшить конкурентную среду российского факторинга?

4 из 5. Что касается улучшения, то единственно правильный путь – это развитие неценовой конкуренции на рынке, что может быть достигнуто путем изучения и перенятия лучших западных практик и через обучение сотрудников и повышение их квалификации.

Как изменилось отношение клиентов и дебиторов к факторингу в России в 1 полугодии 2011 года? Ощущаете ли Вы конкуренцию за клиентов со стороны стандартных кредитных продуктов и кредитования МСБ?

Явных изменений мы не отметили – конкурентная среда осталась прежней по отношению к предыдущим периодам.

Изменился ли подход к принятию рисков клиентов, дебиторов Вашим банком, компанией с начала 2011 года? Если да, по каким критериям произошли изменения?

Нет, не изменились.

Каковы, на Ваш взгляд, перспективы использования системы электронного документооборота с применением электронной цифровой подписи и обмена электронными счетами-фактурами при осуществлении факторинговых операций в Вашем банке/компании?

Мы используем систему электронного документооборота в промышленных масштабах с 2005 года. Очевидно, что будущее за тотальным переходом к электронным счетам-фактурам и электронным накладным. Причем не только в факторинге, а в бизнесе в целом. Мы будем поддерживать и развивать инициативы в этой перспективной области.

Как повлияли результаты 1 полугодия на Ваши прогнозы развития рынка факторинга в 2011 году? На сколько процентов вырастет оборот рынка факторинга в 2011 году?

По-прежнему можно предположить 40-50% прирост объемных показателей по отношению к 2010 году. И по-прежнему актуально оговорка о том, что крупные государственные игроки при желании легко могут удвоить объем рынка.

Александр Морозов, директор департамента факторинга ОАО Банк "Петрокоммерц"

Что оказало наибольшее влияние на количественные показатели развития факторинга в Вашем банке/компании в 1 полугодии 2011 года?

Перенастройка бизнес процессов и рост штатной структуры.

Какие количественные показатели (оборот, портфель, доля рынка, доход/прибыль) являются ключевыми для Вашей компании/банка? Оцените выполнение Вашим банком/компанией намеченных планов по количественным показателям развития факторингового бизнеса по итогам 1 полугодия 2011 года: выполнены, перевыполнены, скорее не выполнены?

Для нас ключевыми показателем является портфель и маржинальный доход. Доля рынка и оборот для нас являются индикативами для среднесрочного планирования. Если исходить из количественных оценок, то по итогам 1 полугодия мы немного перевыполнили намеченные планы. Вместе с тем, мы не совсем довольны некоторыми качественными показателями.

Оцените, пожалуйста, общий уровень конкуренции среди Факторов в 1 полугодии 2011 года по шкале от одного до пяти. Каким образом, на Ваш взгляд, необходимо улучшить конкурентную среду российского факторинга?

Ничего нового не происходит, конкуренция по-прежнему высока. Мы бы оценили ее на 4 с «+» в Москве и Санкт-Петербурге и на 3 с «+» в других регионах. Что касается улучшения конкурентной среды, то мы не сторонники введения каких-либо серьезных ограничений. Позитивную роль в этом вопросе должны будут сыграть профессиональные объединения, в частности АФК.

Как изменилось отношение клиентов и дебиторов к факторингу в России в 1 полугодии 2011 года? Ощущаете ли Вы конкуренцию за клиентов со стороны стандартных кредитных продуктов и кредитования МСБ?

Мы не заметили серьезных изменений в 1 полугодии 2011 года.

Изменился ли подход к принятию рисков клиентов, дебиторов Вашим банком, компанией с начала 2011 года? Если да, по каким критериям произошли изменения?

У нас подход к принятию рисков практически не изменился.

Каковы, на Ваш взгляд, перспективы использования системы электронного документооборота с применением электронной цифровой подписи и обмена электронными счетами-фактурами при осуществлении факторинговых операций в Вашем банке/компании?

Мы работаем в этом направлении.

Как повлияли результаты 1 полугодия на Ваши прогнозы развития рынка факторинга в 2011 году? На сколько процентов вырастет оборот рынка факторинга в 2011 году?

Мы пока идем в рамках наших консервативных прогнозов по рынку. Напомню в начале года наш консервативный прогноз предполагал рост оборота рынка факторинга в 2011 году на 30-50%, оптимистичный сценарий – рост на 70-80%.

Михаил Окунев, начальник банковского управления ОАО АКБ "Металлинвестбанк"

Что оказало наибольшее влияние на количественные показатели развития факторинга в Вашем банке/компании в 1 полугодии 2011 года?

Появление клиентов в новых отраслях.

Какие количественные показатели (оборот, портфель, доля рынка, доход/прибыль) являются ключевыми для Вашей компании/банка? Оцените выполнение Вашим банком/компанией намеченных планов по количественным показателям развития факторингового бизнеса по итогам 1 полугодия 2011 года: выполнены, перевыполнены, скорее не выполнены?

Соотношение Доход/прибыль/потери основной показатель для Металлинвестбанка

Оцените, пожалуйста, общий уровень конкуренции среди Факторов в 1 полугодии 2011 года по шкале от одного до пяти. Каким образом, на Ваш взгляд, необходимо улучшить конкурентную среду российского факторинга?

Конкуренция и так шикарная, практически любой клиент может выбрать из 5-6 предложений факторов

Как изменилось отношение клиентов и дебиторов к факторингу в России в 1 полугодии 2011 года? Ощущаете ли Вы конкуренцию за клиентов со стороны стандартных кредитных продуктов и кредитования МСБ?

Отношения клиентов и дебиторов меняется к лучшему. Большинство клиентов уже четко понимают, какой продукт: факторинг или кредит они хотят получать.

Изменился ли подход к принятию рисков клиентов, дебиторов Вашим банком, компанией с начала 2011 года? Если да, по каким критериям произошли изменения?

Мы по-прежнему сосредоточены на обеспечении бесперебойного поступления денег от дебиторов.

Каковы, на Ваш взгляд, перспективы использования системы электронного документооборота с применением электронной цифровой подписи и обмена электронными счетами-фактурами при осуществлении факторинговых операций в Вашем банке/компании?

Надеюсь мы будем первыми в использовании электронного документооборота

Как повлияли результаты 1 полугодия на Ваши прогнозы развития рынка факторинга в 2011 году? На сколько процентов вырастет оборот рынка факторинга в 2011 году?

На 20-30%

Елена Гладких, генеральный директор ЗАО "Русская Факторинговая Компания"

Что оказало наибольшее влияние на количественные показатели развития факторинга в Вашем банке/компании в 1 полугодии 2011 года?

В первом полугодии 2011 года на рынке факторинга наблюдались несколько основных тенденций. Во-первых, продолжалась экспансия в регионы, в том числе сетевых магазинов. За крупными ритейлерами потянулись и поставщики, в связи с этим мы ощутили большое количество обращений из регионов. Во-вторых, к факторинговому финансированию проявили интерес компании из новых для нас отраслей, например энергетические компании и маркетинговые агентства.

В целом ощущается повышение интереса клиентов к факторингу, что отразилось и на результатах нашей работы - первое полугодие было заключено 17 договоров и принято в работу 47 дебиторов.

Какие количественные показатели (оборот, портфель, доля рынка, доход/прибыль) являются ключевыми для Вашей компании/банка? Оцените выполнение Вашим банком/компанией намеченных планов по количественным показателям развития факторингового бизнеса по итогам 1 полугодия 2011 года: выполнены, перевыполнены, скорее не выполнены?

Факторинговый рынок после кризиса стабилизировался, если в прошлом году за счет восстановления рынка наблюдался постоянный рост спроса на наши услуги, но в этом году наблюдается характерные для факторингового рынка сезонные колебания. К лету многие компании сокращают свою потребность в финансировании, что, безусловно, сказывается и на показателях работы факторинговой компании – оборот, портфель и как следствие доход. В целом намеченные планы мы выполняем и рассчитываем, что второе полугодие будет еще более успешным и с наступлением сезона

активных продаж мы сможем порадовать наших клиентов новыми интересными предложениями.

Оцените, пожалуйста, общий уровень конкуренции среди Факторов в 1 полугодии 2011 года по шкале от одного до пяти. Каким образом, на Ваш взгляд, необходимо улучшить конкурентную среду российского факторинга?

Сейчас на рынке ощущается только ценовая конкуренция - Факторы демпингуют по ставкам. Разработкой новых продуктов занимаются лишь некоторые факторинговые компании, хотя продуктовая дифференциация значительно повысила бы уровень конкуренции российских Факторов. Русская Факторинговая Компания с большим вниманием изучает потребности Клиентов, исходя из этих потребностей рождаются новые продукты. Например, у нас у одних из немногих - есть такой продукт, как реверсивный факторинг, который очень востребован на рынке, мы и дальше при развитии компании будем делать акцент на разработку уникальных продуктов и качество сервиса оказываемых услуг.

Как изменилось отношение клиентов и дебиторов к факторингу в России в 1 полугодии 2011 года? Ощущаете ли Вы конкуренцию за клиентов со стороны стандартных кредитных продуктов и кредитования МСБ?

Все больше компаний обращаются за факторингом. И если в начале года в основном инициаторами выступали поставщики, то теперь все большую активность проявляют сами покупатели. Факторинговые услуги перестали восприниматься просто как финансирование. Предприниматели "распробовали" факторинг и используют все его возможности, которые в первую очередь призваны обеспечить рост бизнеса и его подстраховку. Именно поэтому факторинг все меньше конкурирует с кредитными продуктами, которые используются для других целей. С другой стороны, Русская факторинговая компания входит в состав Финансовой группы РТБК, вместе с одноименным банком. Поэтому мы располагаем

всеми финансовыми инструментами и предлагаем клиенту самые оптимальные и эффективные варианты.

Изменился ли подход к принятию рисков клиентов, дебиторов Вашим банком, компанией с начала 2011 года? Если да, по каким критериям произошли изменения?

С начала 2011 года существенных изменений в рисковом политике Русской Факторинговой Компании не произошло. В течение последних лет наша система риск-менеджмента зарекомендовала себя как оптимальный механизм качественной работы с рисками поставщиков и дебиторов. Каждого клиента мы рассматриваем индивидуально, поэтому некоторые отступления от принятой системы конечно возможны, однако в целом критерии оценки рисков остаются прежними.

Каковы, на Ваш взгляд, перспективы использования системы электронного документооборота с применением электронной цифровой подписи и обмена электронными счетами-фактурами при осуществлении факторинговых операций в Вашем банке/компании?

Внедрение электронного документооборота и применения электронной цифровой подписи для нашей компании - это, прежде всего, возможность работать с удаленными региональными клиентами, обращения от которых с каждым месяцем возрастают. Также электронный документооборот значительно упростит обслуживание клиентов из Центрального округа. Мы планируем запуск электронного факторинга в самое ближайшее время.

Как повлияли результаты 1 полугодия на Ваши прогнозы развития рынка факторинга в 2011 году? На сколько процентов вырастет оборот рынка факторинга в 2011 году?

Факторинговая отрасль растет и будет расти дальше. В первом полугодии рынок существенно вырос, а к концу года темпы его роста закономерно увеличатся еще в несколько раз. Как это будет выра-

жено в процентах - сказать сложно, позволим составлять прогнозы аналитикам. Со своей стороны, Русская Факторинговая Компания продолжит принимать максимальное участие в формировании рынка.

Геннадий Золкин, заместитель начальника управления факторинга ЗАО "Юникредит Банк"

Что оказало наибольшее влияние на количественные показатели развития факторинга в Вашем банке/компании в 1 полугодии 2011 года?

Гибкость подходов, клиентоориентированность, технологичность внутренних процессов и конкурентные ставки.

Какие количественные показатели (оборот, портфель, доля рынка, доход/прибыль) являются ключевыми для Вашей компании/банка? Оцените выполнение Вашим банком/компанией намеченных планов по количественным показателям развития факторингового бизнеса по итогам 1 полугодия 2011 года: выполнены, перевыполнены, скорее не выполнены?

Ключевыми показателями факторингового бизнеса для банка были и остаются портфель, оборот и, конечно, прибыль. Превышение докризисных показателей подтверждает правильность выбранной стратегии развития.

Оцените, пожалуйста, общий уровень конкуренции среди Факторов в 1 полугодии 2011 года по шкале от одного до пяти. Каким образом, на Ваш взгляд, необходимо улучшить конкурентную среду российского факторинга?

В целом, общий уровень конкуренции оценил бы на 4. Правда, некоторые участники были несколько недовольны, что не могли выдерживать ценовой конкуренции с крупными игроками в силу отсутствия доступа к относительно дешевым деньгам. В результате,

в некоторых случаях, при прочих равных, себестоимость у разных факторов отличалась в разы, что привело к вытеснению некоторых игроков в другие сегменты рынка.

Как изменилось отношение клиентов и дебиторов к факторингу в России в 1 полугодии 2011 года? Ощущаете ли Вы конкуренцию за клиентов со стороны стандартных кредитных продуктов и кредитования МСБ?

Заметны положительные изменения: стоимость факторинга падает, популярность растет. Другие кредитные продукты факторинг целиком никогда не заменят, но по ряду позиций будут конкурировать всегда.

Изменился ли подход к принятию рисков клиентов, дебиторов Вашим банком, компанией с начала 2011 года? Если да, по каким критериям произошли изменения?

Оставаясь весьма консервативным и взвешенным в части подходов к рискам, банк все же смягчил некоторые позиции исходя из конъюнктуры рынка и здравого смысла. В частности, изменениям подверглись некоторые вопросы документооборота и возможности применения более смелых, чем стандартных факторинговых схем.

Каковы, на Ваш взгляд, перспективы использования системы электронного документооборота с применением электронной цифровой подписи и обмена электронными счетами-фактурами при осуществлении факторинговых операций в Вашем банке/компании?

Перспективы самые радужные. Уже сейчас очень большая часть информации и документов поступает к нам и от нас клиентам по электронным каналам. Но полностью исключить бумажные носители мы пока не готовы.

Как повлияли результаты 1 полугодия на Ваши прогнозы развития рынка факторинга в 2011 году? На сколько процентов вырастет оборот рынка факторинга в 2011 году?

Учитывая, что второе полугодие в факторинге, как правило, более “урожайное”, то возможно, что рост составит 50 или даже 60 процентов.

Вадим Соляков, генеральный директор ЗАО «ТрансКредит-Факторинг»

Что оказало наибольшее влияние на количественные показатели развития факторинга в Вашем банке/компании в 1 полугодии 2011 года?

Высокий спрос на услуги факторинга, сбалансированная ценовая политика, реализация новых продуктов.

Какие количественные показатели (оборот, портфель, доля рынка, доход/прибыль) являются ключевыми для Вашей компании/банка? Оцените выполнение Вашим банком/компанией намеченных планов по количественным показателям развития факторингового бизнеса по итогам 1 полугодия 2011 года: выполнены, перевыполнены, скорее не выполнены?

Безусловно, все показатели важны, однако наиболее значимыми для нас являются: оборот, портфель и прибыль. Поставленные планы были нами успешно перевыполнены.

Оцените, пожалуйста, общий уровень конкуренции среди Факторов в 1 полугодии 2011 года по шкале от одного до пяти. Каким образом, на Ваш взгляд, необходимо улучшить конкурентную среду российского факторинга?

Конкуренция высока, мы оцениваем ее на 3+. В основном, представляет собой «битву за ставки».

Как изменилось отношение клиентов и дебиторов к факторингу в России в 1 полугодии 2011 года? Ощущаете ли Вы конкуренцию за клиентов со стороны стандартных кредитных продуктов и кредитования МСБ?

Рынок факторинга растет, увеличивается количество компаний использующих данные услуги. Наверное, говорить о незнании или непонимании факторинга уже не приходится. Конкуренции со стороны кредитных продуктов мы не испытываем, причина в разных целях и результатах использования кредита или факторинга.

Изменился ли подход к принятию рисков клиентов, дебиторов Вашим банком, компанией с начала 2011 года? Если да, по каким критериям произошли изменения?

Значительных изменений в подходе к оценке рисков не произошло.

Каковы, на Ваш взгляд, перспективы использования системы электронного документооборота с применением электронной цифровой подписи и обмена электронными счетами-фактурами при осуществлении факторинговых операций в Вашем банке/компании?

Перспективы, конечно же, радужные. Но, из-за отсутствия законодательной базы, в случае арбитражных споров, существует высокий риск непринятия документов с электронно-цифровой подписью судебными инстанциями. Аналогичный риск существует при проверке налоговыми органами.

Как повлияли результаты 1 полугодия на Ваши прогнозы развития рынка факторинга в 2011 году? На сколько процентов вырастет оборот рынка факторинга в 2011 году?

По нашему мнению, в 2011 году рынок вырастет не менее чем на 35-40%, относительно показателей предыдущего года.

**Дмитрий Малов, начальник управления факторинга ЗАО
"Кредит Европа Банк"**

Что оказало наибольшее влияние на количественные показатели развития факторинга в Вашем банке/компании в 1 полугодии 2011 года?

В Банке введена упрощенная процедура оценки и согласования клиентов на факторинг, поставщиков Федеральных сетей. Данная программа дала возможность одобрить в первом полугодии больше 100 новых клиентов поставщиков сетей.

Какие количественные показатели (оборот, портфель, доля рынка, доход/прибыль) являются ключевыми для Вашей компании/банка? Оцените выполнение Вашим банком/компанией намеченных планов по количественным показателям развития факторингового бизнеса по итогам 1 полугодия 2011 года: выполнены, перевыполнены, скорее не выполнены?

Планы по привлечению новых клиентов перевыполнены в несколько раз. По итогам года планируем стать одним из лидеров по количеству вновь привлеченных клиентов.

Оцените, пожалуйста, общий уровень конкуренции среди Факторов в 1 полугодии 2011 года по шкале от одного до пяти. Каким образом, на Ваш взгляд, необходимо улучшить конкурентную среду российского факторинга?

Конкуренция в секторе дебиторской задолженности наивысшего качества (сети) высокая. Конкурентную среду необходимо улучшать за счет введения новых продуктов, но не за счет уменьшения комиссий за факторинговое обслуживание.

Как изменилось отношение клиентов и дебиторов к факторингу в России в 1 полугодии 2011 года? Ощущаете ли Вы конкуренцию за клиентов со стороны стандартных кредитных продуктов и кредитования МСБ?

На текущий момент конкуренция со стороны кредитных продуктов обусловлена лишь боязнью факторинга, как нового продукта для поставщиков, которые не имеют опыта работы в этой сфере. Однако доля таких поставщиков быстро снижается.

Изменился ли подход к принятию рисков клиентов, дебиторов Вашим банком, компанией с начала 2011 года? Если да, по каким критериям произошли изменения?

В систему одобрения поставщиков ряда крупных дебиторов были внесены изменения, касающиеся скорости принятия решений. Также был значительно уменьшен список документов, запрашиваемых от клиента.

Каковы, на Ваш взгляд, перспективы использования системы электронного документооборота с применением электронной цифровой подписи и обмена электронными счетами-фактурами при осуществлении факторинговых операций в Вашем банке/компании?

На данный момент это приоритетная задача для нашего Банка. По схеме с использованием электронной подписи уже работает часть клиентов. К концу 2011 года предполагается перевести больше половины клиентов на электронный документооборот.

Как повлияли результаты 1 полугодия на Ваши прогнозы развития рынка факторинга в 2011 году? На сколько процентов вырастет оборот рынка факторинга в 2011 году?

В первом полугодии результаты по привлечению клиентов превысили ожидания. В связи с этим думаем, что рынок вырастет на 20-25% по итогам года. Наш банк рассчитывает увеличить портфель минимум в 2 раза.

Максим Микульшин, советник дирекции по работе с корпоративными клиентами ОАО «Московский Кредитный Банк»

Что оказало наибольшее влияние на количественные показатели развития факторинга в Вашем банке/компании в 1 полугодии 2011 года?

В первую очередь это наши клиенты, с которыми мы стараемся выстраивать такие отношения, при которых возможен открытый диалог и обсуждения любых проблем и вопросов, регулярно возникающих при обслуживании. Такой подход позволяет нам развивать действующих и активно привлекать новых клиентов. Во-вторых, правильно выбранная стратегия, направленная на развитие продукта в Банке, разработка новых услуг и вариантов финансирования.

Какие количественные показатели (оборот, портфель, доля рынка, доход/прибыль) являются ключевыми для Вашей компании/банка? Оцените выполнение Вашим банком/компанией намеченных планов по количественным показателям развития факторингового бизнеса по итогам 1 полугодия 2011 года: выполнены, перевыполнены, скорее не выполнены?

В этом году мы поставили перед собой амбициозные цели, запланировав увеличение основных показателей практически в два раза. По результатам работы за I полугодие 2011г. все запланированные результаты были достигнуты и мы надеемся, что эта положительная динамика продолжится и во втором полугодии, что позволит нам выполнить намеченные планы.

Оцените, пожалуйста, общий уровень конкуренции среди Факторов в 1 полугодии 2011 года по шкале от одного до пяти. Каким образом, на Ваш взгляд, необходимо улучшить конкурентную среду российского факторинга?

Особых изменений по сравнению с предыдущими периодами мы не заметили. На рынке по-прежнему доминирует ценовая конкуренция.

Как изменилось отношение клиентов и дебиторов к факторингу в России в 1 полугодии 2011 года? Ощущаете ли Вы конкуренцию за клиентов со стороны стандартных кредитных продуктов и кредитования МСБ?

Клиенты начинают более избирательно подходить к выбору фактора, помимо цены на первый план выходят ИТ обеспечение и дополнительные услуги, предоставляемые фактором. В настоящее время ставки по факторингу находятся на одном уровне с кредитными, а зачастую, особенно на коротких сроках отсрочек, ниже и в ряде случаев факторинг является более привлекательным финансовым инструментом.

Изменился ли подход к принятию рисков клиентов, дебиторов Вашим банком, компанией с начала 2011 года? Если да, по каким критериям произошли изменения?

Нет.

Каковы, на Ваш взгляд, перспективы использования системы электронного документооборота с применением электронной цифровой подписи и обмена электронными счетами-фактурами при осуществлении факторинговых операций в Вашем банке/компании?

Мы видим большие перспективы в системах электронного документооборота, но не стоит забывать и о рисках, которые связаны с применением данного вида обслуживания, т.к. для нормального функционирования помимо программного обеспечения необходима еще и нормативно-правовая база. Также стоит отметить, что мы одни из первых на рынке внедрили услугу бездокументарного факторинга.

Как повлияли результаты 1 полугодия на Ваши прогнозы развития рынка факторинга в 2011 году? На сколько процентов вырастет оборот рынка факторинга в 2011 году?

По нашим оценкам объем рынка увеличится на 25-30% по итогам года.

Денис Ульянов, генеральный директор ООО "Эконом-факторинг"

Что оказало наибольшее влияние на количественные показатели развития факторинга в Вашем банке/компании в 1 полугодии 2011 года?

Наибольшее влияние на рост показателей компании оказали снижение стоимости услуг и рост бизнеса наших действующих партнеров.

Какие количественные показатели (оборот, портфель, доля рынка, доход/прибыль) являются ключевыми для Вашей компании/банка? Оцените выполнение Вашим банком/компанией намеченных планов по количественным показателям развития факторингового бизнеса по итогам 1 полугодия 2011 года: выполнены, перевыполнены, скорее не выполнены?

Ключевым показателем для нашей компании является доход и чистая прибыль. По данному показателю мы считаем итоги полугодия выполненными.

Оцените, пожалуйста, общий уровень конкуренции среди Факторов в 1 полугодии 2011 года по шкале от одного до пяти. Каким образом, на Ваш взгляд, необходимо улучшить конкурентную среду российского факторинга?

Уровень конкуренции в нашем регионе мы оцениваем на 4. Важным фактором здоровой конкуренции мы считаем полное раскрытие всех комиссий. Удивительно, но даже сегодня нам приходится

вместе с потенциальными клиентами «расшифровывать» непрозрачные комиссии конкурентов.

Как изменилось отношение клиентов и дебиторов к факторингу в России в 1 полугодии 2011 года? Ощущаете ли Вы конкуренцию за клиентов со стороны стандартных кредитных продуктов и кредитования МСБ?

Конкуренция со стороны стандартных кредитных продуктов была и будет всегда. Отрадно то, что сегодня клиенты все чаще начинают понимать, что факторинг – это не только инструмент привлечения оборотных средств, но и инструмент повышения эффективности работы продаж, контроля дебиторов и снижения рисков.

Изменился ли подход к принятию рисков клиентов, дебиторов Вашим банком, компанией с начала 2011 года? Если да, по каким критериям произошли изменения?

В настоящий момент идет работа по формированию новых критериев работы с рисками, выделения новых ключевых показателей и исключения менее весомых.

Каковы, на Ваш взгляд, перспективы использования системы электронного документооборота с применением электронной цифровой подписи и обмена электронными счетами-фактурами при осуществлении факторинговых операций в Вашем банке/компании?

Для малой региональной компании внедрение ЭЦП видится мною в двухлетней перспективе, не ранее.

Как повлияли результаты 1 полугодия на Ваши прогнозы развития рынка факторинга в 2011 году? На сколько процентов вырастет оборот рынка факторинга в 2011 году?

Наши показатели в общерыночных тенденциях. Мы рассчитываем на 20% прироста по итогам года.

Борис Мельников, генеральный директор ООО «ФакторРус»

Что оказало наибольшее влияние на количественные показатели развития факторинга в Вашем банке/компании в 1 полугодии 2011 года?

Наибольшее влияние на количественные показатели нашей компании повлияла слаженная работа коллектива, направленная на достижение поставленных задач. Необходимо отметить оживление со стороны рынка к вопросу привлечения дополнительных источников финансирования.

Кроме того, необходимо отметить действия, которые были предприняты внутри компании для изучения потребностей клиентов и быстрое реагирование на выявление потребности.

Какие количественные показатели (оборот, портфель, доля рынка, доход/прибыль) являются ключевыми для Вашей компании/банка? Оцените выполнение Вашим банком/компанией намеченных планов по количественным показателям развития факторингового бизнеса по итогам 1 полугодия 2011 года: выполнены, перевыполнены, скорее не выполнены?

Нельзя выделить какой-то один ключевой показатель. Успешная деятельность компании зависит от соблюдения определенного баланса между всеми показателями. Безусловно, необходимо понимать, что в зависимости от целей, которые ставит себе компания, баланс смещается в адрес того или иного показателя, но, в целом, перекося в адрес одного из показателей может негативно отразиться на деятельности компании. Основные цели, которые мы ставили перед собой на первое полугодие 2011 года, были достигнуты нашей компанией.

Оцените, пожалуйста, общий уровень конкуренции среди Факторов в 1 полугодии 2011 года по шкале от одного до пяти. Каким образом, на Ваш взгляд, необходимо улучшить конкурентную среду российского факторинга?

Очень сложно оценить конкуренцию между факторами на растущем рынке, но если абстрагироваться от специфики работы факторов, динамично развивающегося рынка, то уровень конкуренции где-то в районе трех по пятибалльной шкале. На наш взгляд, на данный момент нет смысла предпринимать какие-либо действия для улучшения конкурентной среды, так как рынок продолжает расти и в ближайшие несколько лет, вряд ли, будет охвачен полностью. Кроме того, понятно, что в рыночной экономике большинство процессов регулируются самостоятельно.

Изменился ли подход к принятию рисков клиентов, дебиторов Вашим банком, компанией с начала 2011 года? Если да, по каким критериям произошли изменения?

Нет, наш подход к принятию рисков не претерпел никаких изменений.

Каковы, на Ваш взгляд, перспективы использования системы электронного документооборота с применением электронной цифровой подписи и обмена электронными счетами-фактурами при осуществлении факторинговых операций в Вашем банке/компании?

За электронным документооборотом будущее, поэтому нами уже сейчас изучается вопрос применения электронного документооборота, как в части реестров, так и в части отгрузочных документов. На данном этапе в нашей компании применяется упрощенный вариант предоставления документов на финансирование, к сожалению, отойти полностью от бумажного документооборота не представляется возможным.

Артем Шарибжанов, начальник управления продаж департамента факторинга ОАО "Собинбанк"

Что оказало наибольшее влияние на количественные показатели развития факторинга в Вашем банке/компании в 1 полугодии 2011 года?

Во-первых, это успешное завершение подготовительного этапа развития факторингового направления в Банке, который дал фундамент для развития факторинговых операций и наращиванию портфеля. Во-вторых, активное развитие отношений с действующими клиентами и привлечение новых. В-третьих, мы не останавливаемся и продолжаем совершенствовать внутренние процессы оценки и анализа клиента, а также постоянно дорабатываем и актуализируем существующие условия принятия на обслуживание клиентов и ценовые параметры наших факторинговых продуктов. В-четвертых – это активная деятельность в области маркетинга и рекламы наших услуг.

Какие количественные показатели (оборот, портфель, доля рынка, доход/прибыль) являются ключевыми для Вашей компании/банка? Оцените выполнение Вашим банком/компанией намеченных планов по количественным показателям развития факторингового бизнеса по итогам 1 полугодия 2011 года: выполнены, перевыполнены, скорее не выполнены?

Основными количественными показателями для нашего Банка являются: оборот, портфель и доход по полученным операциям. По результатам 1-го полугодия 2011 года мы выполнили намеченные планы по указанным количественным показателям.

Оцените, пожалуйста, общий уровень конкуренции среди Факторов в 1 полугодии 2011 года по шкале от одного до пяти. Каким образом, на Ваш взгляд, необходимо улучшить конкурентную среду российского факторинга?

В 1-ом квартале наша оценка конкурентной активности по предложенной шкале была 3 балла. Вторую часть полугодия мы бы

оценили немного ниже – 2 балла, т.к. во 2-ом квартале наблюдается спад оборотов факторинга, связанный с сезонным снижением деловой активности и началом периода отпусков.

Как изменилось отношение клиентов и дебиторов к факторингу в России в 1 полугодии 2011 года? Ощущаете ли Вы конкуренцию за клиентов со стороны стандартных кредитных продуктов и кредитования МСБ?

С момента нашей оценки отношений клиентов и дебиторов к факторингу в России в 1-м квартале, мнение не изменилось. Мы считаем, что отношение клиентов и дебиторов к факторингу изменилось в позитивную сторону. Все больше компаний-дебиторов перестают бояться факторинга, понимая, что присутствие фактора в сделке не является формой давления или попыткой вмешаться в коммерческие взаимоотношения сторон. Дебиторы научились использовать продукт для наращивания клиентской базы и сокращения затрат. Все больше покупателей самостоятельно обращаются к факторам с просьбой разработать индивидуальный продукт для своих поставщиков. Считаем, что такая тенденция сохранится до конца года, и будет развиваться в дальнейшем.

Изменился ли подход к принятию рисков клиентов, дебиторов Вашим банком, компанией с начала 2011 года? Если да, по каким критериям произошли изменения?

Кардинально, не изменился. Но мы продолжаем совершенствовать систему предварительной оценки и последующего анализа клиентов, что позволяет нам быть уверенными в качестве нашего текущего и будущего портфеля.

Каковы, на Ваш взгляд, перспективы использования системы электронного документооборота с применением электронной цифровой подписи и обмена электронными счетами-фактурами при осуществлении факторинговых операций в Вашем банке/компании?

Мы оптимистично и позитивно оцениваем перспективы развития электронного документооборота в нашем Банке. Следствием тому, стала активная работа нашего подразделения в этом направлении. Применение электронного документооборота, с нашей точки зрения, повысит эффективность работы, существенно ускорит выдачу финансирования и будет являться одним из основных инструментов привлечения клиентов в будущем. Помимо названных плюсов, электронный факторинг будет способствовать активной экспансии в регионы, что также является одной из задач нашего подразделения на ближайшую перспективу.

Как повлияли результаты 1 полугодия на Ваши прогнозы развития рынка факторинга в 2011 году? На сколько процентов вырастет оборот рынка факторинга в 2011 году?

Наш прогноз остался без изменений. В среднесрочной перспективе мы по-прежнему ожидаем рост рынка факторинга в пределах 60 – 80%. В ближайший год мы не предполагаем кардинального изменения расстановки сил на данном рынке.

Денис Гапон, генеральный директор ООО «Факторинговая энергетическая компания»

Что оказало наибольшее влияние на количественные показатели развития факторинга в Вашем банке/компании в 1 полугодии 2011 года?

Наибольшее влияние на количественные показатели развития факторинга в нашей компании в 1 полугодии 2011 года оказали привлечение новых клиентов и расширение сотрудничества с действующими.

Какие количественные показатели (оборот, портфель, доля рынка, доход/прибыль) являются ключевыми для Вашей компании/банка? Оцените выполнение Вашим банком/компанией намеченных планов по количественным показателям развития факто-

рингового бизнеса по итогам 1 полугодия 2011 года: выполнены, перевыполнены, скорее не выполнены?

Ключевыми количественными показателями для нашей компании являются портфель и доход/прибыль. По портфелю в 1 полугодии 2011 года мы показали рост более 80%, соответственно увеличили прибыль и выполнили план.

Оцените, пожалуйста, общий уровень конкуренции среди Факторов в 1 полугодии 2011 года по шкале от одного до пяти. Каким образом, на Ваш взгляд, необходимо улучшить конкурентную среду российского факторинга?

В 1 полугодии 2011 года продолжилась конкурентная борьба за клиентов в основном за счет ценового предложения, уровень конкуренции – 4. Улучшить конкурентную среду российского факторинга необходимо предложением новых услуг клиентам.

Как изменилось отношение клиентов и дебиторов к факторингу в России в 1 полугодии 2011 года? Ощущаете ли Вы конкуренцию за клиентов со стороны стандартных кредитных продуктов и кредитования МСБ?

Все больше клиентов начинают понимать, что такое факторинг, особенно региональные клиенты. Дебиторы все чаще идут на встречу своим поставщикам, лояльнее относятся к факторинговому обслуживанию. Конкуренция за клиентов со стороны кредитных продуктов и кредитования МСБ возросла благодаря установлению сопоставимых ставок на рынке. Также распространение получило кредитование под уступку дебиторской задолженности.

Изменился ли подход к принятию рисков клиентов, дебиторов Вашим банком, компанией с начала 2011 года? Если да, по каким критериям произошли изменения?

В целом подход к принятию рисков клиентов, дебиторов нашей компанией с начала года стал консервативнее.

Каковы, на Ваш взгляд, перспективы использования системы электронного документооборота с применением электронной цифровой подписи и обмена электронными счетами-фактурами при осуществлении факторинговых операций в Вашем банке/компании?

Использование системы электронного документооборота при осуществлении факторинговых операций удобно как для клиентов, так и для сотрудников компании, существенно снижаются трудозатраты. Рассматриваем возможность использования такой системы в перспективе. Но так как законодательно такой способ передачи документов не утвержден, риски высоки.

Как повлияли результаты 1 полугодия на Ваши прогнозы развития рынка факторинга в 2011 году? На сколько процентов вырастет оборот рынка факторинга в 2011 году?

Учитывая результаты 1 полугодия, рынок факторинга прибавит 30 - 40% в 2011 году в основном за счет принятия на факторинговое обслуживание региональных клиентов и клиентов из новых отраслей.

Александр Карелин, генеральный директор факторинговой компании «Лайф»

Что оказало наибольшее влияние на количественные показатели развития факторинга в Вашем банке/компании в 1 полугодии 2011 года?

Если говорить о количественных показателях по новым клиентам, то ситуация складывалась благополучно и спрос на факторинг был для первого полугодия, которое не отличается высоким сезонным спросом достаточно высок и этой связи динамика была для нашего бизнеса положительной, если сравнивать например с аналогичным периодом прошлого года. С точки зрения действующих клиентов, то традиционно из года в год 1 полугодие складывается с

меньшей активностью для рынка, есть определенная сезонность связанная с тем, что поставки с отсрочкой платежа производятся в факторинговой индустрии ближе к концу года. В рамках действующих клиентов было некоторое снижение активности, по кол-ву новых поставок был значительный рост.

Какие количественные показатели (оборот, портфель, доля рынка, доход/прибыль) являются ключевыми для Вашей компании/банка? Оцените выполнение Вашим банком/компанией намеченных планов по количественным показателям развития факторингового бизнеса по итогам 1 полугодия 2011 года: выполнены, перевыполнены, скорее не выполнены?

Для нашей компании является ключевыми доля рынка в сегменте малого и среднего бизнеса, которую мы сегодня оцениваем не меньше трети от всего рынка факторинга в России именно в сегменте МСБ. Другое дело, что есть совершенно разные критерии оценки что есть малый, что средний, что крупный бизнес. Мы стараемся работать исключительно с малым бизнесом (ЧП и ООО с незначительным оборотом).

Оборот по выплаченному финансированию, по объему обслуживания дебиторской задолженности, так же важен показатель по количеству клиентов и дебиторов, которые получили обслуживание по поставкам за этот период. Мы считаем свой бизнес массовым, поэтому этот критерий для нас является ключевым.

Ну и количество обслуженных поставок по договорам факторинга, тоже один из важнейших ключевых показателей деятельности компании.

Мы всегда ставим перед собой амбициозные цели, и стремимся прирастать ежегодно не меньше чем в два раза, но существенный прирост приходится на 2 полугодие. Для первого полугодия мы планируем снижение активности клиентов, но при все при этом мы выполнили план нашей финансовой модели, как по количественным, так и объемным показателям.

Оцените, пожалуйста, общий уровень конкуренции среди Факторов в 1 полугодии 2011 года по шкале от одного до пяти. Каким образом, на Ваш взгляд, необходимо улучшить конкурентную среду российского факторинга?

Общий уровень конкуренции в нашем сегменте МСБ слабый на тройку с минусом.

Мы рекомендовали бы другим участникам рынка «не брезговать» таким сегментом рынка как частные предприниматели и ООО с упрощенной системой налогообложения. Не все факторинговые компании, а тем более банки научились работать с этим сегментом, потому что он ассоциируется со значительно высоким риском. Но умение управлять таким ликвидным активом как дебиторка и при должным образом организованной системе процесса риск-менеджмента, можно вполне быть эффективным в этом сегменте. Спрос в этом сегменте пока значительно превышает наше с вами предложение, коллеги.

Василий Белозеров, ведущий специалист ОКЮЛ, ОАО «Ижкомбанк»

Что оказало наибольшее влияние на количественные показатели развития факторинга в Вашем банке/компании в 1 полугодии 2011 года?

Продавцы заинтересованы в быстрой оборачиваемости денежных средств, покрытии кассовых резервов.

Какие количественные показатели (оборот, портфель, доля рынка, доход/прибыль) являются ключевыми для Вашей компании/банка? Оцените выполнение Вашим банком/компанией намеченных планов по количественным показателям развития факторингового бизнеса по итогам 1 полугодия 2011 года: выполнены, перевыполнены, скорее не выполнены?

Ключевым является оборот. Планы выполнены.

Оцените, пожалуйста, общий уровень конкуренции среди Факторов в 1 полугодии 2011 года по шкале от одного до пяти. Каким образом, на Ваш взгляд, необходимо улучшить конкурентную среду российского факторинга?

Три.

Как изменилось отношение клиентов и дебиторов к факторингу в России в 1 полугодии 2011 года? Ощущаете ли Вы конкуренцию за клиентов со стороны стандартных кредитных продуктов и кредитования МСБ?

Конкуренция мало ощутима, так как клиенты в основном обращаются по кредитованию МСБ, так как для них он наиболее выгоден и прост.

Изменился ли подход к принятию рисков клиентов, дебиторов Вашим банком, компанией с начала 2011 года? Если да, по каким критериям произошли изменения?

Подход по оценке рисков клиентов, дебиторов остался прежним.

Каковы, на Ваш взгляд, перспективы использования системы электронного документооборота с применением электронной цифровой подписи и обмена электронными счетами-фактурами при осуществлении факторинговых операций в Вашем банке/компании?

На наш взгляд перспективы хорошие.

Как повлияли результаты 1 полугодия на Ваши прогнозы развития рынка факторинга в 2011 году? На сколько процентов вырастет оборот рынка факторинга в 2011 году?

Прогнозы остались на том же уровне как мы и запланировали на 2011 год. На наш взгляд оборот рынка факторинга вырастет на 10 %.

Владимир Силенко, начальник отдела факторинговых операций ЗАО КБ «Первомайский»

Что оказало наибольшее влияние на количественные показатели развития факторинга в Вашем банке/компании в 1 полугодии 2011 года?

В 2011 году росту показателей способствовала разработка индивидуальных решений для клиентов, а также активная работа с действующими клиентами.

Какие количественные показатели (оборот, портфель, доля рынка, доход/прибыль) являются ключевыми для Вашей компании/банка? Оцените выполнение Вашим банком/компанией намеченных планов по количественным показателям развития факторингового бизнеса по итогам 1 полугодия 2011 года: выполнены, перевыполнены, скорее не выполнены?

Основной целью банка является стабильный, прогнозируемый рост всех количественных показателей деятельности. Степень выполнения намеченных показателей характеризуется фактическими результатами деятельности банка: постоянное улучшение показателей банка в рейтингах РБК в части роста кредитного портфеля и прибыльности, увеличение величины чистых активов банка. Таким образом, можно сделать вывод, что деятельность банка сконцентрирована на выполнении целой группы показателей, что способствует развитию всех направлений банковской деятельности.

Как изменилось отношение клиентов и дебиторов к факторингу в России в 1 полугодии 2011 года? Ощущаете ли Вы конкуренцию за клиентов со стороны стандартных кредитных продуктов и кредитования МСБ?

Клиенты стали рассматривать факторинг как эффективный инструмент развития своего бизнеса. Дебиторы в свою очередь стали более лояльными к поставщикам, работающим с факторингом.

Изменился ли подход к принятию рисков клиентов, дебиторов Вашим банком, компанией с начала 2011 года? Если да, по каким критериям произошли изменения?

В 2011 году в нашем банке не было изменений в подходе к принятию рисков клиентов и дебиторов.

Каковы, на Ваш взгляд, перспективы использования системы электронного документооборота с применением электронной цифровой подписи и обмена электронными счетами-фактурами при осуществлении факторинговых операций в Вашем банке/компании?

На сегодняшний день вопрос использования электронного документооборота очень актуален. В ближайшее время Банк «Первомайский» (ЗАО) сможет предложить некоторые решения.

Как повлияли результаты 1 полугодия на Ваши прогнозы развития рынка факторинга в 2011 году? На сколько процентов вырастет оборот рынка факторинга в 2011 году?

Наблюдается положительная динамика. С данными темпами развития экономики, обороты рынка факторинга увеличатся на 35-40%.

Максим Качкин, генеральный директор ООО ФК «Дальний Восток»

Что оказало наибольшее влияние на количественные показатели развития факторинга в Вашем банке/компании в 1 полугодии 2011 года?

В связи с обострением ценовой конкуренции встал вопрос о поиске альтернативных источников фондирования для удержания и последующего увеличения доли рынка.

Какие количественные показатели (оборот, портфель, доля рынка, доход/прибыль) являются ключевыми для Вашей компа-

нии/банка? Оцените выполнение Вашим банком/компанией намеченных планов по количественным показателям развития факторингового бизнеса по итогам 1 полугодия 2011 года: выполнены, перевыполнены, скорее не выполнены?

На первом месте для нас стоит увеличение доли рынка в сегменте малого и среднего бизнеса, и ключевыми показателями в данном случае считаем количество привлеченных клиентов за период. Поставленные задачи в этом направлении нами не были выполнены по ряду объективных причин. Рассчитываем достичь плановых показателей в ближайшие месяцы, два.

Оцените, пожалуйста, общий уровень конкуренции среди Факторов в 1 полугодии 2011 года по шкале от одного до пяти. Каким образом, на Ваш взгляд, необходимо улучшить конкурентную среду российского факторинга?

Общий уровень конкуренции, как и прежде, оцениваем на три балла, поскольку факторов, работающих исключительно в нашем сегменте рынка МСБ или проявляющих активность в данном направлении, пока не наблюдается. Конкуренция наблюдается по крупным и средним клиентам и, как правило, только в части ценовых условий (демпинг со стороны федеральных игроков).

Как изменилось отношение клиентов и дебиторов к факторингу в России в 1 полугодии 2011 года? Ощущаете ли Вы конкуренцию за клиентов со стороны стандартных кредитных продуктов и кредитования МСБ?

На наш взгляд отношение к факторингу постепенно меняется в лучшую сторону, поскольку клиенты становятся более грамотными в части применения сложных финансовых продуктов, и разделяют такие понятия как факторинг и кредит, и в чем преимущества и отличия этих продуктов. Тем не менее, конкуренция со стороны стандартных банковских продуктов все же достаточно существенна по причине низкой стоимости предоставляемого финансирования, что и сказывается в конечном итоге на выборе клиентов меж-

ду факторингом и кредитом по причине заблуждения большинства потенциальных клиентов, рассматривающих факторинг только как беззалоговое финансирование текущей деятельности.

Изменился ли подход к принятию рисков клиентов, дебиторов Вашим банком, компанией с начала 2011 года? Если да, по каким критериям произошли изменения?

Нет, существенных изменений риск-модель не претерпела.

Каковы, на Ваш взгляд, перспективы использования системы электронного документооборота с применением электронной цифровой подписи и обмена электронными счетами-фактурами при осуществлении факторинговых операций в Вашем банке/компании?

Перспективы на наш взгляд самые позитивные, планируем в будущем полностью перейти на данный формат обслуживания клиентов.

Как повлияли результаты 1 полугодия на Ваши прогнозы развития рынка факторинга в 2011 году? На сколько процентов вырастет оборот рынка факторинга в 2011 году?

Снизилась рентабельности бизнеса по причине общей тенденции к снижению стоимости предоставляемых финансовых услуг. Ожидаем и дальнейшего усиления конкурентной борьбы по причине присутствия на рынке большого количества дешевых денег у федеральных игроков. Рост в целом по рынку ожидаем на уровне 10-15%. Собственный рост планируем на уровне минимум 100% от текущего оборота.

Михаил Якунин, генеральный директор ООО ВТБ Факторинг

Что оказало наибольшее влияние на количественные показатели развития факторинга в Вашем банке/компании в 1 полугодии 2011 года?

Ответ: С начала года мы запустили ряд инициатив, которые уже дали хороший результат. Так, был разработан специальный продукт для поставщиков на крупные промышленные компании, который позволяет рассматривать и принимать на обслуживание клиентов в течение трех дней. Мы активно внедряем безрегрессный факторинг, его доля в портфеле уже более 25%. Также, в рамках проекта электронного документооборота, внедрены специальные продукты, позволяющие сокращать время между поставкой товара в любой точке страны и получением финансирования, до одного дня. Мы стремимся предлагать максимально качественный и удобный сервис, постоянно выпуская новый функционал для нашего программного решения. Благодаря этим и другим инициативам мы смогли увеличить портфель и существенно нарастить клиентскую базу, несмотря на избыток ликвидности на финансовых рынках в первом полугодии и настороженное отношение к факторингу со стороны многих крупных компаний.

В первом полугодии мы активно работали с промышленными и новыми для факторинга отраслями. Уже запущен ряд крупных проектов, которые дадут ощутимый результат к концу года.

Какие количественные показатели (оборот, портфель, доля рынка, доход/прибыль) являются ключевыми для Вашей компании/банка? Оцените выполнение Вашим банком/компанией намеченных планов по количественным показателям развития факторингового бизнеса по итогам 1 полугодия 2011 года: выполнены, перевыполнены, скорее не выполнены?

Ответ: Ключевым показателем для нашей компании, как и для любой коммерческой организации, является прибыль. Мы строго выполняем поставленный перед компанией бизнес-план, в соот-

ветствии с ожиданиями нашего акционера – Банка ВТБ. Кроме финансовых показателей, в среднесрочной перспективе перед нами стоит задача по увеличению доли рынка. Цель: стать лидером рынка факторинга. За два года работы мы уже вошли в ТОП-3, а если учитывать весь факторинговый бизнес Группы ВТБ, находимся на одном уровне с действующим лидером.

Оцените, пожалуйста, общий уровень конкуренции среди Факторов в 1 полугодии 2011 года по шкале от одного до пяти. Каким образом, на Ваш взгляд, необходимо улучшить конкурентную среду российского факторинга?

Ответ: Уровень конкуренции достаточно высокий. Основная борьба идет вокруг крупных качественных клиентов в сегменте производства и оптовой торговли товарами народного потребления.

Есть позитивная тенденция: направление борьбы постепенно смещается от цены к сервису. Получая, на первый взгляд, более дешевые предложения конкурентов, наши клиенты оценивают их, учитывая индивидуальный подход и дополнительные сервисы, которые мы им предлагаем. При прочих равных условиях, технологичность нашего программного обеспечения и высокая эффективность операционных подразделений даёт нам возможность предлагать клиентам интересную стоимость услуги, оставаясь при этом рентабельными.

Хотелось бы отметить негативную тенденцию в развитии рынка факторинга. В 1 полугодии мы наблюдали некорректные действия некоторых конкурентов, имеющих влияние на крупных дебиторов через акционеров. Создание барьеров для поставщиков таких дебиторов работать с другими факторами нарушает закон. Попытки конкурентов монополизировать для себя долю рынка негативно сказываются на развитии рынка и могут создать ряд сложностей для подверженных влиянию дебиторов.

Как изменилось отношение клиентов и дебиторов к факторингу в России в 1 полугодии 2011 года? Ощущаете ли Вы конкуренцию за

клиентов со стороны стандартных кредитных продуктов и кредитования МСБ?

Ответ: Наши клиенты – это компании среднего и крупного бизнеса, которые используют факторинг вместе с другими кредитными продуктами. Эти инструменты предназначены для решения разных задач, они дополняют друг друга. Так, с помощью безрегрессного факторинга наши клиенты улучшают свои финансовые показатели и снижают бизнес-риски, что позволяет привлекать больше кредитных средств для инвестиционных и других проектов. Однако, некоторые компании впервые знакомятся с факторингом и здесь главная задача для нас – объяснить клиенту, когда выгоднее и удобнее пользоваться факторингом, а когда лучше привлекать кредиты.

Изменился ли подход к принятию рисков клиентов, дебиторов Вашим банком, компанией с начала 2011 года? Если да, по каким критериям произошли изменения?

Ответ: Подход к принятию рисков не изменился, мы всегда комплексно рассматриваем сделки, учитываем все особенности ведения бизнеса и историю взаимоотношений клиента и дебиторов. Ведь чем лучше мы знаем клиента и его дебиторов, тем более качественное предложение мы можем подготовить. Наша цель – предлагать максимально удобную схему работы, с оптимальным уровнем риска для нас.

Каковы, на Ваш взгляд, перспективы использования системы электронного документооборота с применением электронной цифровой подписи и обмена электронными счетами-фактурами при осуществлении факторинговых операций в Вашем банке/компании?

Ответ: Внедрение полноценного электронного документооборота – это следующий шаг в развитии рынка факторинга. На наш взгляд, электронный документооборот станет стандартом работы в отрасли уже в ближайшем будущем. Как один из лидеров рынка,

мы активно работаем над этим проектом. В настоящий момент запускаем ряд пилотных сделок с клиентами и дебиторами, которые технически и юридически готовы обслуживаться по полностью бездокументарной технологии.

Как повлияли результаты 1 полугодия на Ваши прогнозы развития рынка факторинга в 2011 году? На сколько процентов вырастет оборот рынка факторинга в 2011 году?

Ответ: Если не будет очередных законодательных изменений, которые «мимоходом» заденут факторинг, мы ожидаем увидеть рост около 40%. Возможно и выше, если участники рынка будут достаточно активны в тех отраслях, где факторинг пока еще слабо развит. Есть хороший западный пример: в Турции рынок факторинга в прошлом году вырос практически в два раза. Чем мы хуже?