



**АССОЦИАЦИЯ
ФАКТОРИНГОВЫХ
КОМПАНИЙ**

**Информационный обзор российского рынка факторинга
за 9 месяцев 2011 г.**

Резюме

Объем рынка факторинга по итогам 9 месяцев 2011 года составил 575 млрд. рублей. Ассоциация факторинговых компаний (АФК) провела очередной сбор статистических показателей деятельности участников российского рынка факторинга. Разработанная АФК анкета была направлена 68 организациям, сообщившим о предоставлении услуг факторинга в России. В результате в анкетировании приняли участие 30 организаций, из которых 20 – 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 9 месяцев 2011 года оборот российского рынка факторинга составил 575 млрд. рублей.

Оборот рынка факторинга в 3 квартале 2011 году вырос на 227 млрд. рублей. В 3 квартале 2011 г. оборот российского рынка факторинга вырос на 227 млрд. рублей (+65% к 2 кварталу). По сравнению с итогами 9 месяцев 2010 года, оборот также вырос более чем на 270 млрд. руб. (+88,8%).

Объем выплаченного финансирования за 9 месяцев 2011 г. составил 470 млрд. рублей. С начала 2011 года российские Факторы профинансировали товарооборот на сумму свыше 470 млрд. рублей, что на 161% выше аналогичного показателя 2010 г. за тот же период. Отношение объема финансирования к объему уступленных требований увеличилось до 82,8%.

Совокупный факторинговый портфель на 01.10.2011 г. составил 123 млрд. рублей. В 3 квартале 2011 г. совокупный факторинговый портфель вырос на 13% по сравнению с предыдущим кварталом текущего года, превысив показатель 01.10.2010 г. на 111%. Средняя оборачиваемость по портфелю увеличилась до 58 дней.

Факторинг с регрессом по-прежнему основной продукт рынка, растут операции международного факторинга. В структуре продуктового ряда российских факторов продолжает доминировать факторинг с правом регресса, однако его доля в обороте рынка по итогам 9 месяцев составила 69,8% против 76% годом ранее. Доля внутреннего факторинга без регресса остается стабильной по сравнению с предыдущим кварталом (23,8%). В 3 квартале 2011 года благодаря росту импортных операций объем международного факторинга «пробил» отметку в 1% от оборота рынка.

Факторингом воспользовались свыше 4500 компаний при расчетах с 14600 дебиторами. Российские факторы, принявшие участие в сборе статистики, за 9 месяцев 2011 г. привлекли 2053 новых клиентов, приняли на обслуживание поставки в адрес 4767 новых дебиторов. В общей сложности за 9 месяцев 2011 г. Факторами было обработано около 3 млн. поставок товаров и услуг.

Участники АФК формируют более половины оборота российского рынка факторинга. Оборот входящих в АФК компаний и банков, предоставляющих услуги факторинга, за 9 месяцев 2011 год превысил 290 млрд. рублей и составляет 51% общего объема рынка.

В 2011 году рост рынка факторинга поставит очередной рекорд, оборот достигнет 750 млрд. рублей. С начала года оборот российского рынка факторинга ежеквартально увеличивается в среднем на 200 млрд. рублей. Участники анкетирования отмечают начало сезонного роста показателей в 3 квартале, выражающегося в выполнении и перевыполнении бизнес-планов, и сохраняют оптимизм относительно 4 квартала – во многом благодаря ориентации факторинга на потребительский спрос. Вместе с тем, мы ожидаем снижения динамики российского рынка факторинга в 4 квартале 2011 года по причине нестабильности на международных финансовых рынках, некоторого снижения ликвидности в банковской системе России и повышения ставок фондирования на 1,5-2 процентных пункта в сентябре-октябре. Однако даже инерция октября-декабря позволит превысить динамику роста рынка факторинга прошлого года (+53% к 2009 году), а по итогам 2011 года рынок поставит очередной рекорд, пробив отметку в 700 млрд. рублей и улучшив показатель 2008 года (602 млрд. руб.). Мы вновь пересматриваем прогноз по обороту рынка - в 2011 году он может достичь 750 млрд. рублей +63% по сравнению с 2010 годом.

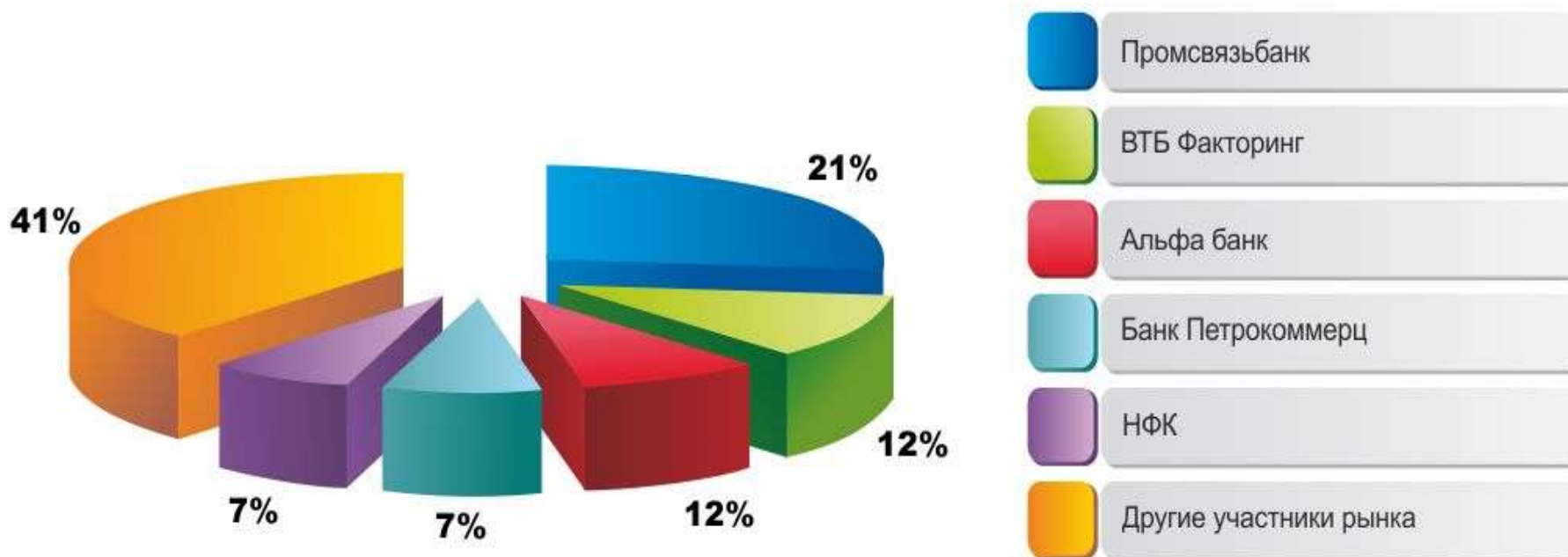
При сборе информации АФК руководствовалась следующей методикой расчета показателей:

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.

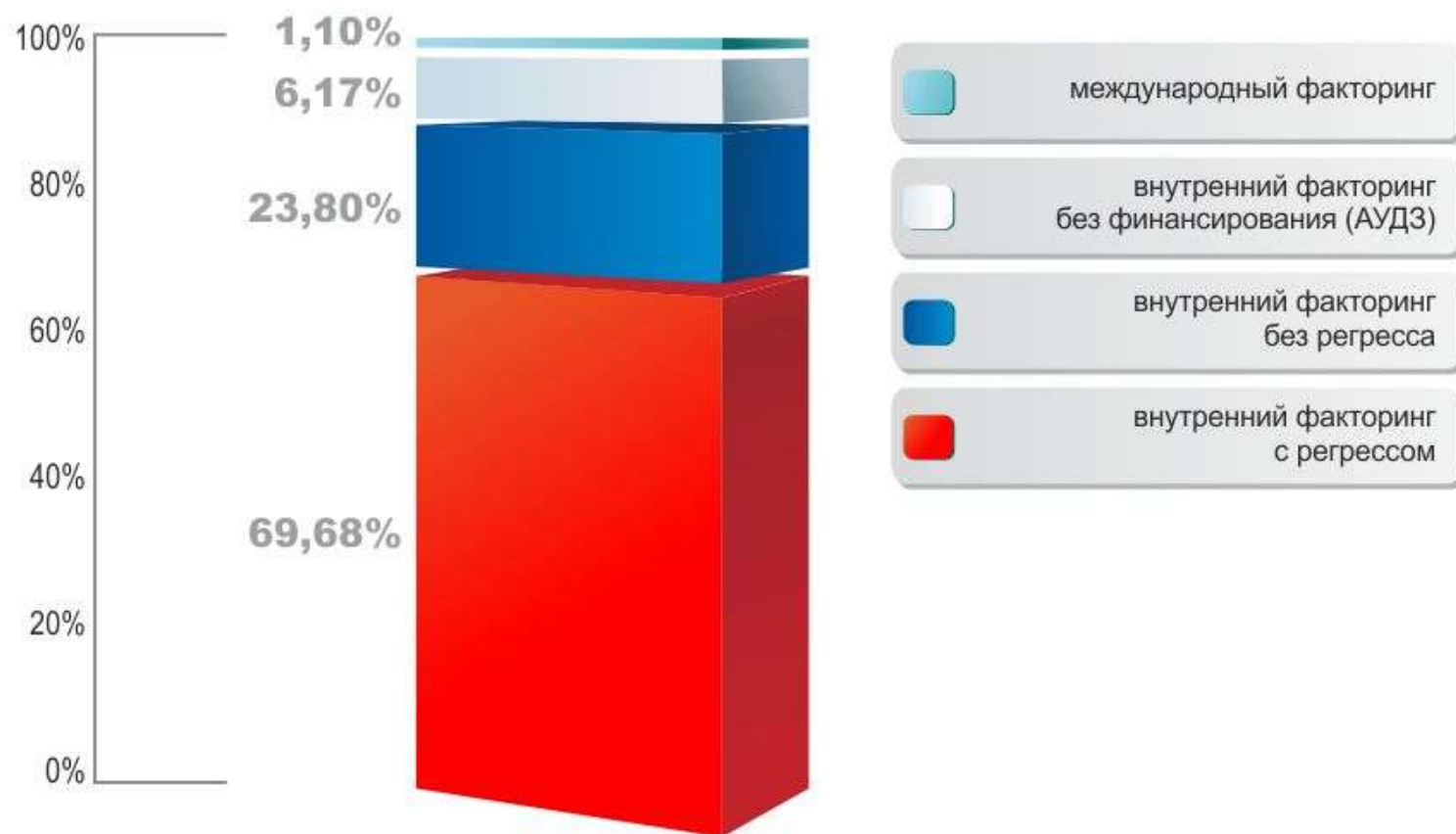
Общая информация об организациях, принявших участие в исследовании

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

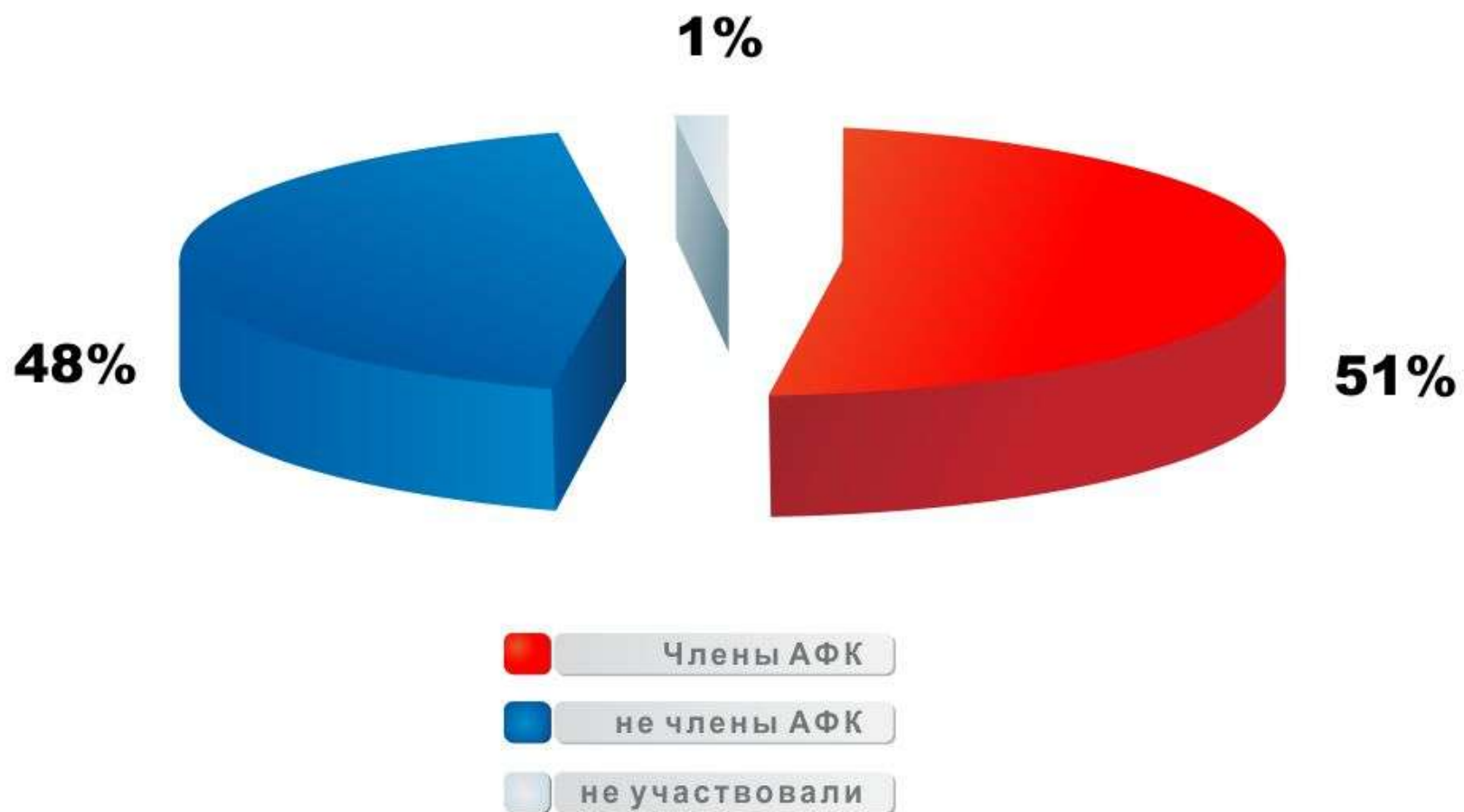
Доли отдельных участников в обороте рынка по итогам 9 месяцев 2011 г, %



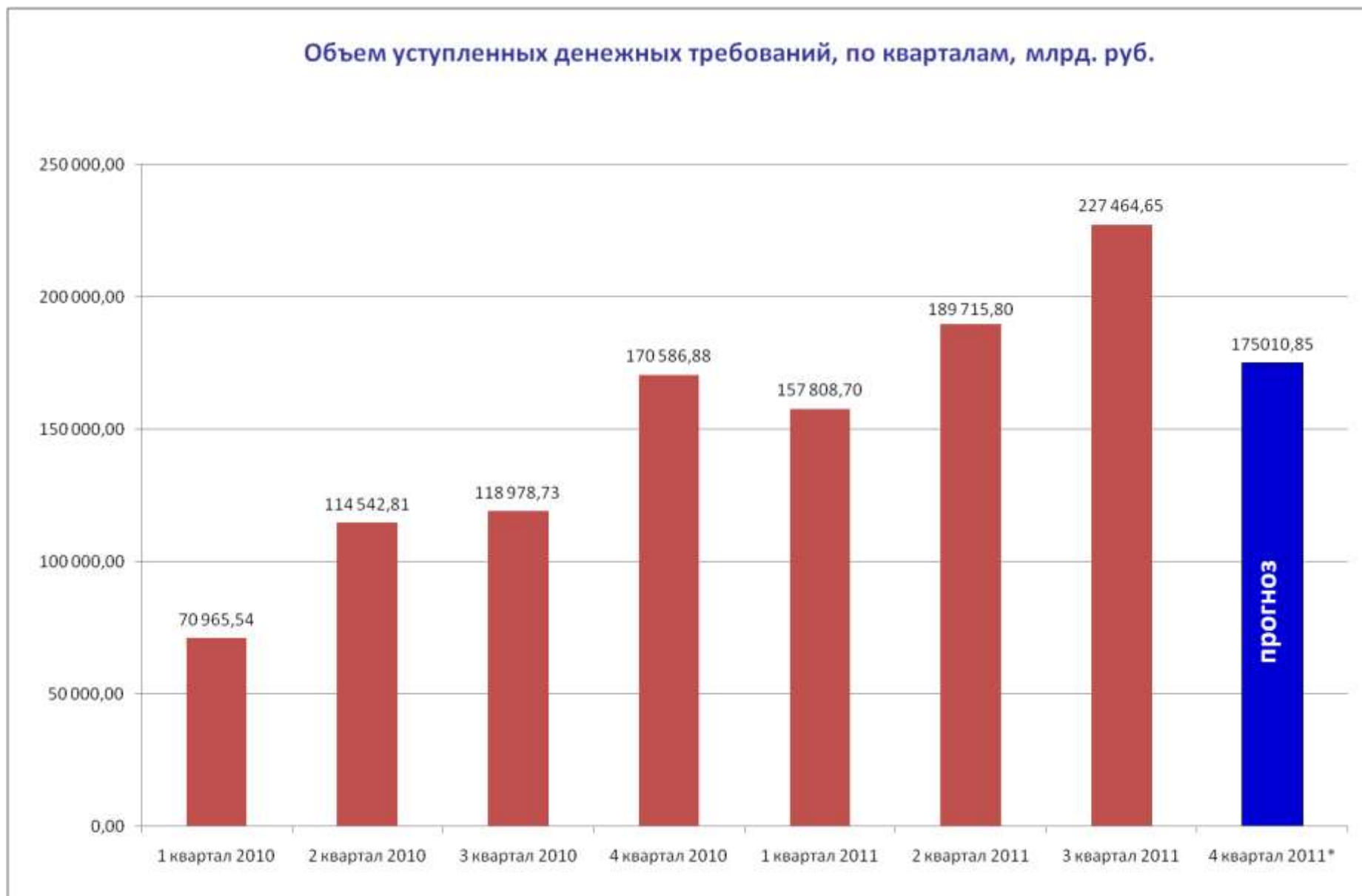
Виды факторинга в обороте рынка по итогам 9 месяцев 2011 г, %



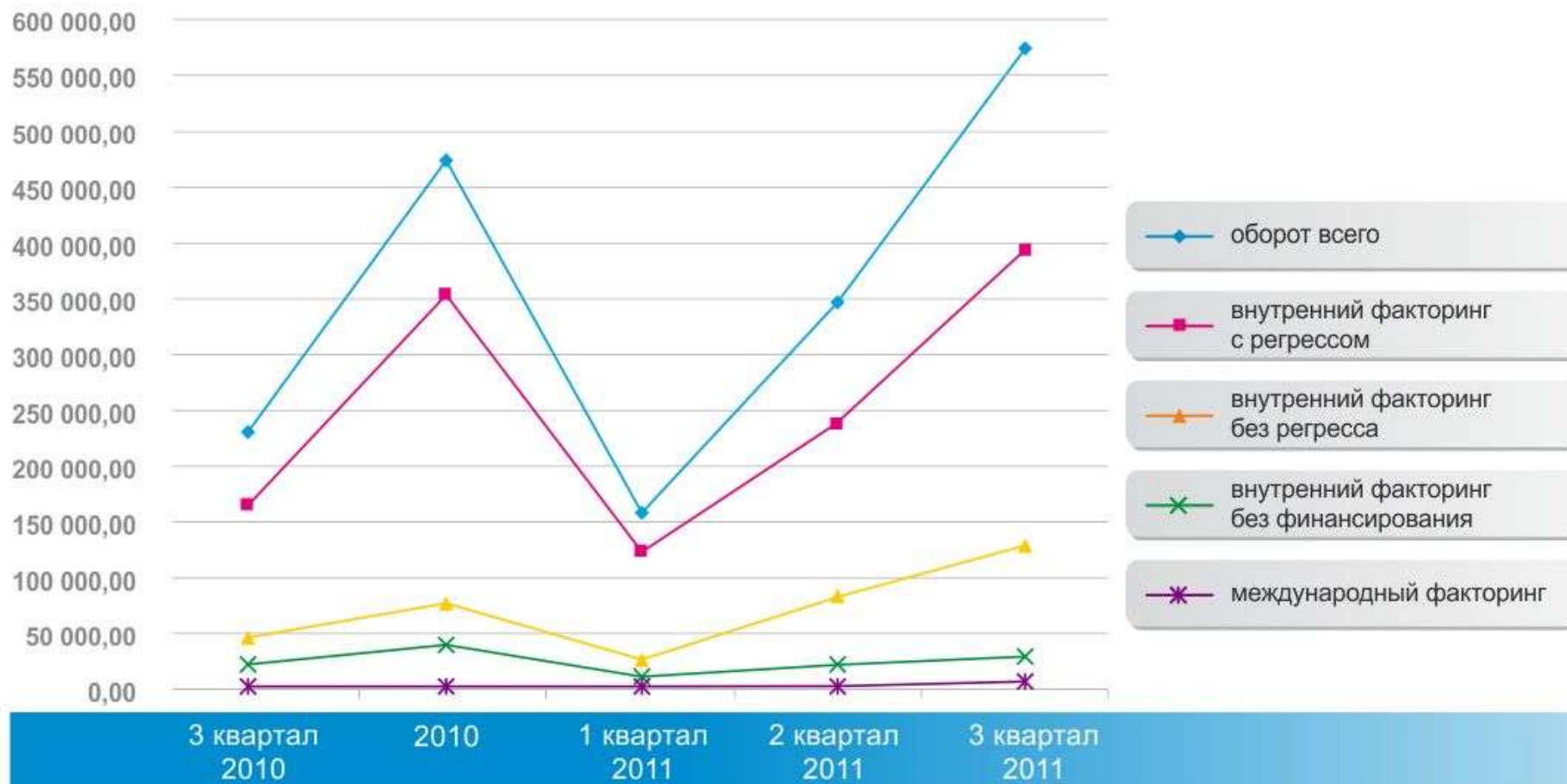
Доля участников АФК в обороте рынка факторинга по итогам 9М 2011 г., %



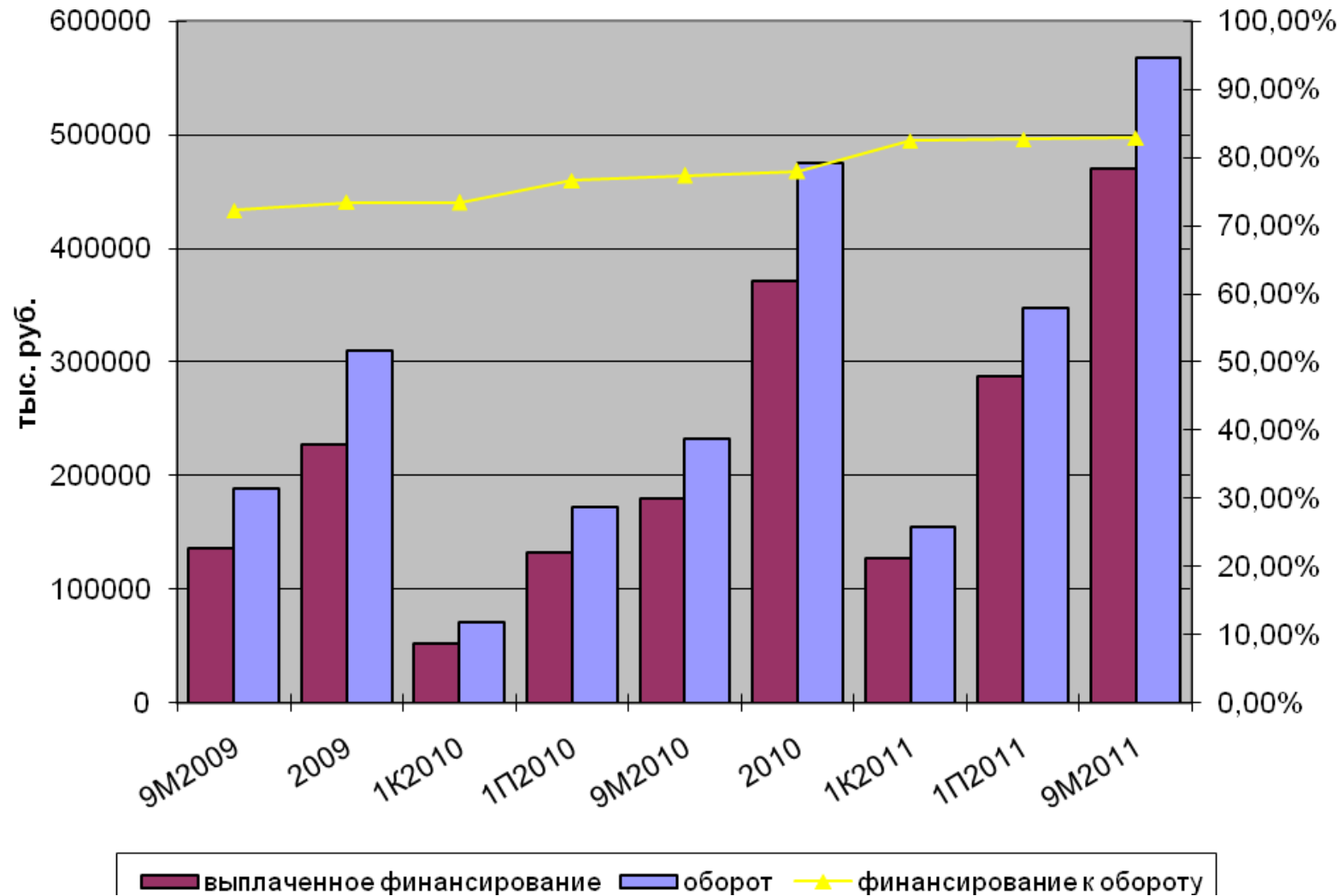
Объем уступленных денежных требований, по кварталам, млрд. руб.



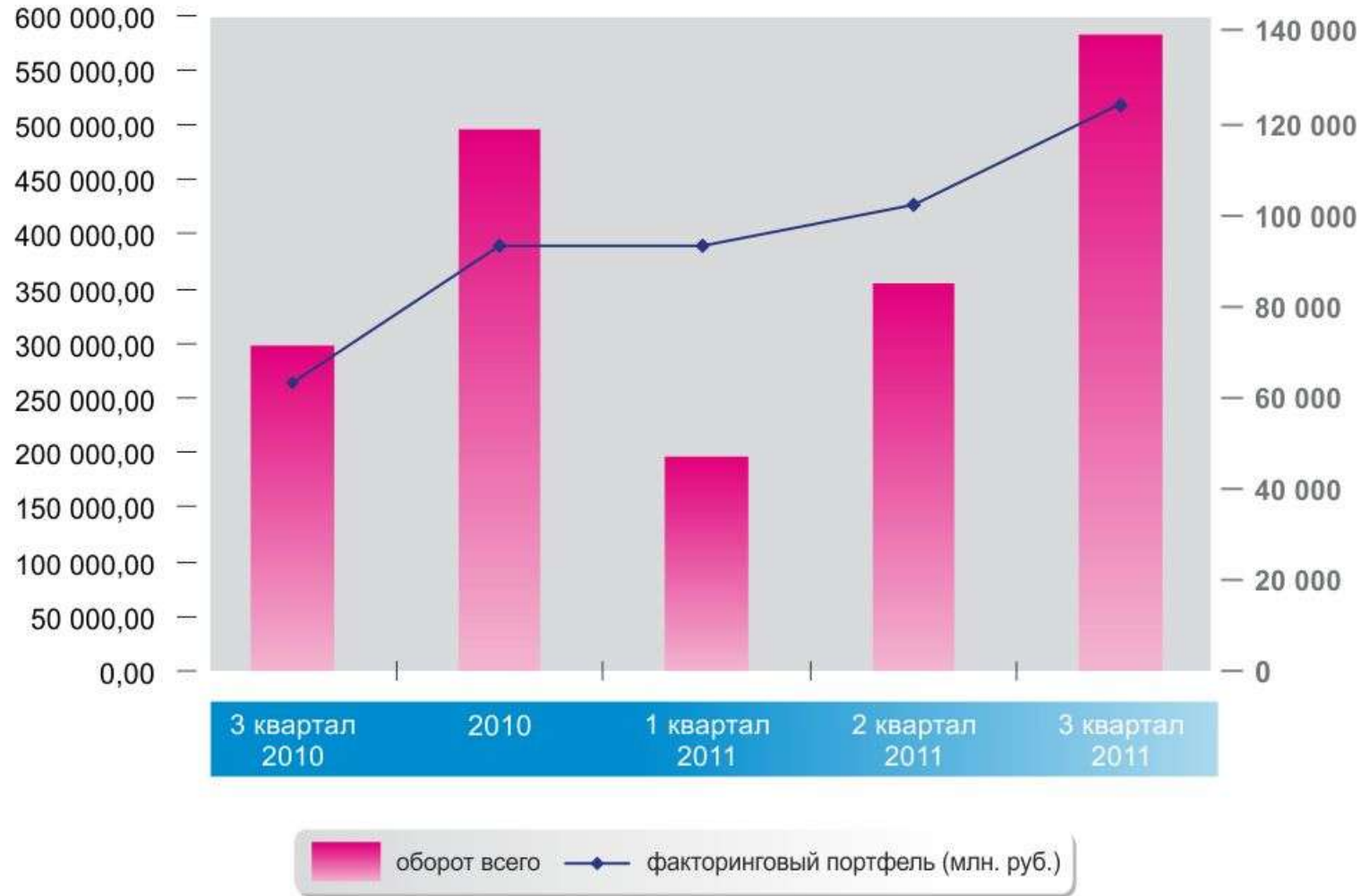
Динамика оборотных данных рынка факторинга за 9 месяцев 2011 г., млн. руб.



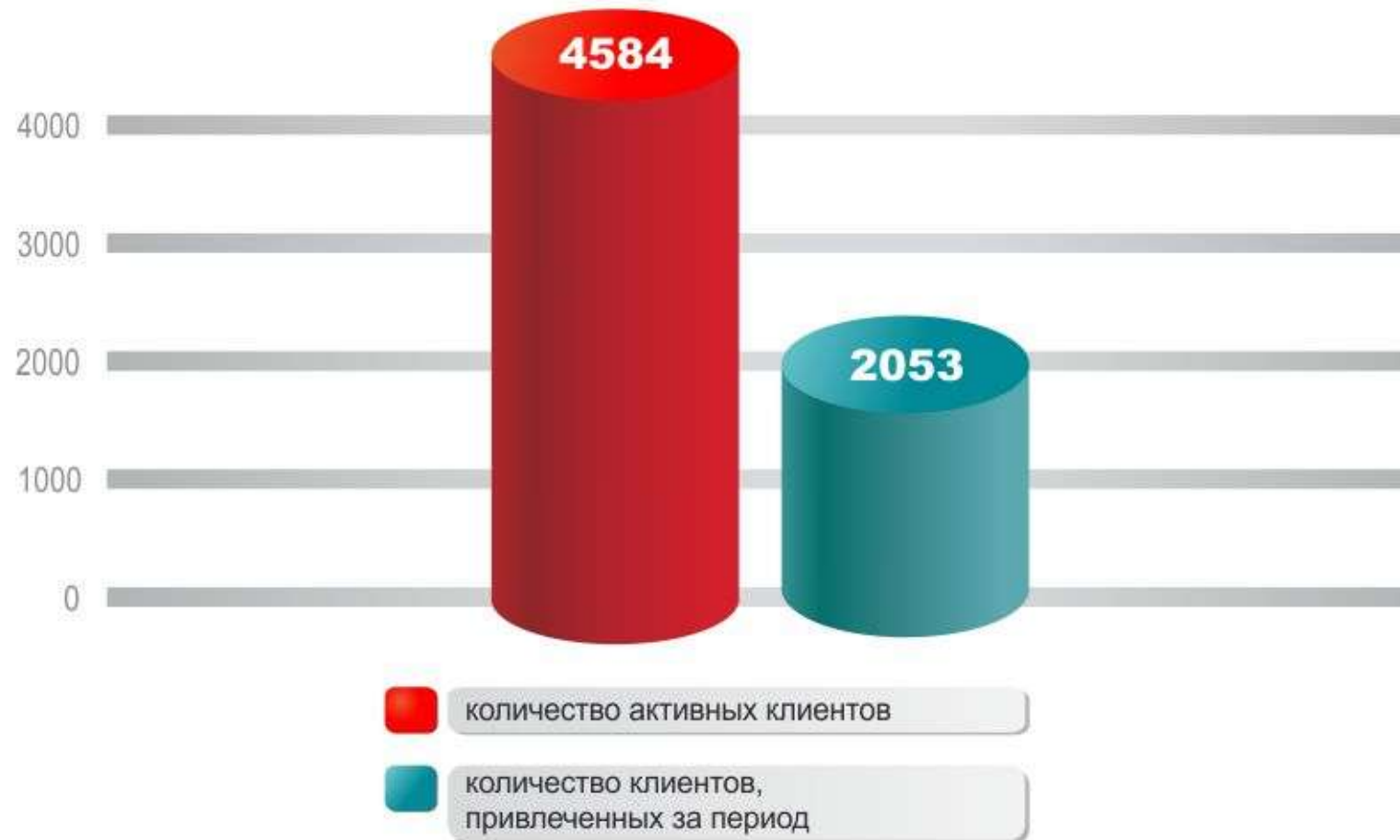
Динамика доли профинансированных поставок за 9 месяцев 2011 г.



Динамика оборота и портфеля рынка факторинга на 01.10.2011, млн. руб.



Информация о клиентах Факторов, за 9 месяцев 2011 г.

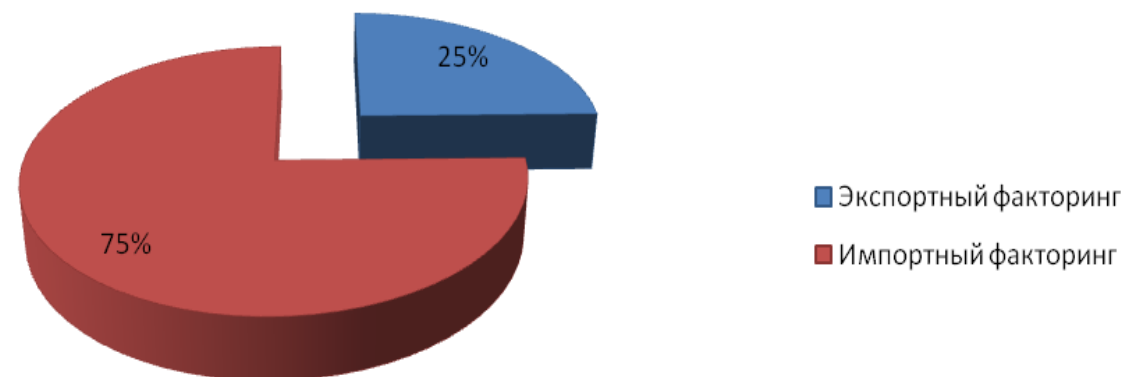


Информация о дебиторах Факторов, за 9 месяцев 2011 г.



Объем рынка международного факторинга			
№ пп	Название организации	Оборот за 9 месяцев 2011 г., млн. руб.	
		Экспортный факторинг	Импортный факторинг
1	ОАО "Промсвязьбанк"	1 011,00	2 202,00
2	ЗАО "ЮниКредит Банк"	62,96	1 486,63
3	Группа компаний НФК	301,00	1 003,00
4	ООО "БСЖВ Факторинг"/РБ Факторинг	0,00	11,15
5	ОАО "Газпромбанк"/"ГПБ Факторинг"	160,00	0,00
6	ООО "ФакторРус"	11,13	6,88
Итого:		1 546,09	4 709,66

Доли видов международного факторинга в РФ, 9М2011



КОММЕНТАРИИ УЧАСТНИКОВ ИССЛЕДОВАНИЯ

Виктор Носов, вице-президент ОАО «Промсвязьбанк»

Что оказало наибольшее влияние на динамику оборота, портфеля, прибыли факторинговых операций в Вашем банке/компании в 3-м квартале 2011 года?

Наибольшее влияние оказали набранные темпы в начале текущего года: итоги каждого квартала демонстрируют стабильный рост оборотов. Все процессы унификации, внедренные в период увеличения спроса на факторинговое обслуживание, продолжают способствовать росту портфеля и клиентской базы. Региональный бизнес проявляет все большую заинтересованность в факторинге, поэтому наш портфель постоянно пополняется как сделками с лидерами промышленной отрасли, так и компаниями из сегмента среднего и малого бизнеса.

Оцените выполнение Вашим банком/компанией намеченных планов по количественным показателям развития факторингового бизнеса по итогам 9 месяцев 2011 года: выполнены, перевыполнены, скорее не выполнены?

По всем показателям мы в течение 9-ти месяцев выполняем бизнес-план. Оборот по-прежнему демонстрирует положительную динамику: как по объему уступленных денежных требований, так и по объему выплаченного финансирования.

По данным FCI доля Промсвязьбанка на рынке международного факторинга в России за 9 месяцев 2011 года составила 47,9%, на рынке экспортного факторинга – 38%, на рынке импортного факторинга – 48,6%. Это в очередной раз подтверждает лидерство Промсвязьбанка на российском рынке международного факторинга.

Оцените, пожалуйста, общий уровень конкуренции среди Факторов в 3-м квартале 2011 года по шкале от одного до пяти. Прокомментируйте Вашу оценку.

В третьем квартале в условиях изменения ситуации с ликвидностью ситуация с конкурентным уровнем начала меняться в сторону улучшений. Если в первом полугодии мы оценивали уровень конкуренции с точки зрения интенсивности на пятерку, а в качественном разрезе – на слабую троечку, то в 3-ем квартале второй показатель начал расти. Однако проблема демпинга сменилась проблемой псевдо-новых продуктов и некачественного сервиса. В настоящий момент мы видим, как многие факторы были вынуждены покинуть демпинговое поле конкуренции и начали предпринимать попытки выйти на продуктовый, то есть качественный уровень конкуренции. Кто-то декларирует новый сервис, кто-то заявляет о запуске новых продуктов. Однако понимание сущности факторинговых сделок у многих по-прежнему отсутствует. Клиент обращается за сервисом, но получает лишь финансирование; хочет выйти на региональных дебиторов, но выясняется, что в других городах новый продукт не предоставляется. Я уже обозначил эту стадию конкуренции, как «несоответствие заявленному». Потому что этого соответствия по-прежнему нет ни в ценовом формате, ни в продуктивном, ни в качественном. Проблема нового продукта от таких факторов – это массовый запуск без апробации. Далекое не все тестируют свой новый продукт с целью своевременного выявления проблемных мест. А это чревато тем, что во время обслуживания на стадии выплаты финансирования или при возникновении проблем с дебиторами может пострадать клиент, его поставки и взаимоотношения с контрагентами.

Поэтому от своих прошлых прогнозов мы не отказываемся, и в ближайшее время с рынка начнут уходить те факторы, которые не инвестировали в риск-менеджмент. Именно они сегодня могут не

справиться со спросом, формирование которого происходит под влиянием сильных игроков, способных предложить рынку много новых и эффективных продуктов.

Как изменилась в 3 квартале 2011 года ситуация с конкуренцией за клиентов со стороны стандартных кредитных продуктов, кредитования МСБ?

Повышенный уровень ответственности бизнеса к заемным средствам продолжает сохраняться, поэтому финансовые инструменты подбираются тщательно, и уже в соответствии с конкретными задачами.

Со стороны малого и среднего бизнеса спрос на факторинг продолжает расти. Немаловажное значение в этом является рост популярности факторинга в регионах. Мы за счет своей развитой региональной сети в этом сегменте по итогам 2010 года были признаны лидирующим фактором (по версии Эксперт РА). Думаю, что мы сохраним лидирующие позиции в этом сегменте и по итогам текущего года.

Является ли актуальным для Вашего Банка, компании вопрос предоставления клиентам услуг международного факторинга? В чем Вы видите причины недостаточного развития данного вида факторинговых операций в Вашей организации, в отрасли в целом? Каков, по Вашим оценкам, потенциальный годовой объем данного вида факторинга в денежном выражении по отрасли в целом?

Мы активно оказываем услуги международного факторинга с 2004 года, поэтому для нас это направление является актуальным. По данным FCI мы на сегодняшний день являемся лидерами, и, безусловно, планируем и дальше развивать это направление, так как видим потенциал на этом рынке.

Свободному росту рынка, к сожалению, все еще мешает сложное валютное законодательство, накладывающее на участников ВЭД множество требований - схемы импорта, которыми зачастую

пользуются российские компании, не всегда позволяют банкам участвовать в них.

Тем не менее, в последнее время наблюдается повышенный интерес к инструментам международного факторинга. По итогам 9 месяцев мы уже наблюдаем трёхкратный рост двухфакторной модели международного факторинга в сравнении с итогами 2010 года. Это обусловлено увеличением объемов по импортному факторингу. Тенденции данного рынка напрямую зависят от общеэкономической ситуации на мировых рынках: чем выше риски у наших партнёрских банков-участников FCI, тем сложнее осуществлять сделки. Думаю, что объём рынка по двухфакторной модели способен достичь 10 млрд. руб.

Как повлияли результаты 3 квартала 2011 года на Ваши прогнозы развития рынка факторинга в 2011 году? Ожидаете ли Вы традиционный «докризисный» рост оборотов в 4-м квартале?

Результаты 3 квартала также не противоречат нашим прежним прогнозам, поэтому к концу текущего года можно рассчитывать на 45%-ный прирост отечественного рынка факторинга. Ценовая конкуренция постепенно переходит в продуктовую, а это обязательно отразится на доле безрегрессного факторинга. На мой взгляд, она будет также расти, и к концу 2011 года может увеличиться до 30%.

Каким образом нестабильность на международных финансовых рынках отразилась/отразится на планах развития факторингового бизнеса Вашего Банка/компании в 2012 году? Какой сценарий развития Вы считаете наиболее реалистичным: оптимистический (рост на 50% и выше), умеренный (рост на 20-30%), пессимистический (рост на 0-10% или падение оборотов)?

Этот фактор способен притормозить набранный темп, но не значительно. Поскольку бизнес в любом случае будет стараться, как минимум сохранять свой уровень, факторингом снова будут пользоваться компании без достаточного залогового обеспечения. Ду-

маю, что в таких условиях будет происходить идентичная ситуация с кризисным периодом, когда проседание по факторингу было гораздо меньше, чем по другим финансовым инструментам.

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

Что оказало наибольшее влияние на динамику оборота, портфеля, прибыли факторинговых операций в Вашем банке/компании в 3-м квартале 2011 года?

Наибольшее влияние (в большей мере негативное) на динамику оборота, портфеля и прибыли Банка оказали несколько факторов, в числе которых:

- рост ставок в Банке и в целом на рынке, связанный с проявившимися кризисными явлениями в мире и в стране (реакция факторов на рост ставок была разнообразной в зависимости от возможностей и политики ценообразования конкретного фактора);
- внесение изменений в закон в ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции», ставшими причиной не возможности работы с компаниями данной отрасли (проблемы заключения договоров купли-продажи с условием исполнения обязательств по сделке в пользу третьего лица).

Оцените выполнение Вашим банком/компанией намеченных планов по количественным показателям развития факторингового бизнеса по итогам 9 месяцев 2011 года: выполнены, перевыполнены, скорее не выполнены?

Ожидания Банка по выполнению плана 3-его квартала в целом оправданы. Существенный рост ставок, вызванный удорожанием стоимости заимствований на рынке, и законодательные ограничения работы с предприятиями алкогольной отрасли внесли свои коррективы в реализацию намеченных планов.

Оцените, пожалуйста, общий уровень конкуренции среди Факторов в 3-м квартале 2011 года по шкале от одного до пяти. Прокомментируйте Вашу оценку.

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 2011 году и особенно в 3-ем кв. 11г. продолжает доминировать конкуренция по ставкам, ставшая следствием демпинга со стороны ряда банков, имеющих возможность более выгодного фондирования в период колебания ставок на рынке.

Какие обстоятельства оказали наибольшее влияние на динамику привлечения клиентов на факторинговое обслуживание в 3-м квартале 2011 года?

На динамику привлечения клиентов оказали влияние все те же факторы, которые фигурируют в пунктах выше.

Как изменилась в 3 квартале 2011 года ситуация с конкуренцией за клиентов со стороны стандартных кредитных продуктов, кредитования МСБ?

Факторинг по-прежнему набирает обороты. Тенденции, наметившиеся в 2010 году, продолжают и в 2011 г.:

- клиенты все больше понимают актуальность услуги и отличительные преимущества по сравнению с иными кредитными продуктами;
- 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 Банку свои требования к расширению продуктовой линейки.

Конкуренция “кредита” и “факторинга” внутри банков присутствует и ежегодно усиливается из-за роста популярности “факторинга”.

Изменился ли подход к принятию рисков клиентов, дебиторов Вашим банком/компанией в 3-м квартале 2011 года? Если да, то в чем выражались изменения?

Существенных изменений в отношении принятия рисков на клиентов и дебиторов не произошло.

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

Большое внимание уделяется оценке рисков, связанных с хозяйственной деятельностью: возможность возвратов, взаимозачетов, других ситуаций, связанных с возникновением недействительности требований к дебиторам.

За последние 12 месяцев усилилось влияние государственного регулирования отдельных отраслей экономики, финансово-банковского сектора на факторинговые операции. Насколько существенно влияние на текущее состояние и планы развития факторингового бизнеса в Вашем Банке, компании оказало усиление такого регулирования?

В большей мере в последнее время на текущую работу Банка в рамках факторинга оказал влияние ФЗ «О государственном регу-

лировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции», ограничивший работу Банка с алкогольными компаниями. Поправки, которые планируется внести в ФЗ по результатам активного обсуждения данного вопроса факторами и Ассоциацией, вселяют надежду на то, что в ближайшее время данная проблема будет разрешена.

Является ли актуальным для Вашего Банка, компании вопрос предоставления клиентам услуг международного факторинга? В чем Вы видите причины недостаточного развития данного вида факторинговых операций в Вашей организации, в отрасли в целом? Каков, по Вашим оценкам, потенциальный годовой объем данного вида факторинга в денежном выражении по отрасли в целом?

На текущий момент международный факторинг (прямой импортный факторинг, прямой экспортный факторинг, косвенный (двухфакторный факторинг)), безусловно, является интересным продуктом, являясь эффективным современным механизмом финансирования внешней торговли (особенно при учете возможного присоединения России к ВТО), но все еще менее востребованным по сравнению с внутренним факторингом.

Банк рассматривает международный факторинг как перспективный продукт, работая в данном направлении, но на текущий момент отдает предпочтение развитию более востребованных временем и клиентами продуктов.

Как повлияли результаты 3 квартала 2011 года на Ваши прогнозы развития рынка факторинга в 2011 году? Ожидаете ли Вы традиционный «докризисный» рост оборотов в 4-м квартале?

Меры, проводимые Банком по снижению отрицательного воздействия факторов, оказавших негативное влияние на величину и доходность портфеля Банка в последние пару месяцев, позволяют надеяться на реализацию до конца года 100% объема намеченных планов.

Каким образом нестабильность на международных финансовых рынках отразилась/отразится на планах развития факторингового бизнеса Вашего Банка/компании в 2012 году? Какой сценарий развития Вы считаете наиболее реалистичным: оптимистический (рост на 50% и выше), умеренный (рост на 20-30%), пессимистический (рост на 0-10% или падение оборотов)?

Кризис можно воспринимать двояко. Как правило, в кризис факторинг набирает популярность у клиентов благодаря своим преимущественным характеристикам перед другими продуктами: политика факторов в отношении принятия рисков при установлении лимитов более лояльная в сравнении с кредитами, погашение финансирования при использовании факторинга осуществляется силами дебиторов и т.д.

С другой стороны, кризисные явления заставляют более пристально изучать финансовое состояние клиентов и дебиторов, а также возможные риски ухудшения ситуации на рынках.

Предполагается, что рынок в 2011г. все же вырастет по сравнению с 2010г. (ожидается умеренный рост на 20-30%).

Корнелиу Робу, заместитель председателя правления Банка НФК (ЗАО)

Что оказало наибольшее влияние на динамику оборота, портфеля, прибыли факторинговых операций в Вашем банке/компании в 3-м квартале 2011 года?

Летом традиционно наблюдается спад на услуги факторинговых компаний, поэтому темпы прироста бизнеса замедлились относительно второго квартала.

Оцените выполнение Вашим банком/компанией намеченных планов по количественным показателям развития факторингового бизнеса по итогам 9 месяцев 2011 года: выполнены, перевыполнены, скорее не выполнены?

Безусловно, результаты могли быть лучше, тем не менее на данный момент выполнение плана по ряду ключевых показателей колеблется от 80 до 100%.

Оцените, пожалуйста, общий уровень конкуренции среди Факторов в 3-м квартале 2011 года по шкале от одного до пяти. Прокомментируйте Вашу оценку.

4 из 5. Особых изменений нет, по-прежнему главным инструментом повышения конкурентоспособности предложения по регрессному факторингу являлось снижение тарифных ставок – участники рынка продолжали падать в цене и в 3-м квартале. Мы же работаем с теми, кому интересны комплексные решения финансовой логистики, предполагающие финансирование полного цикла от закупок до отгрузки товара с отсрочкой. И надо отметить, что конкуренция по «безрегрессу» и закупочному факторингу пока не так высока, поскольку здесь при принятии решения клиентами ценовой фактор отходит на второй план – первично в принципе наличие и функциональность самого решения.

Какие обстоятельства оказали наибольшее влияние на динамику привлечения клиентов на факторинговое обслуживание в 3-м квартале 2011 года?

Ключевой позитивный сдвиг – это сдвиг в сознании, мы видим повышение осознанности спроса на безрегрессный и закупочный факторинг, в т.ч. за счет наших усилий.

Как изменилась в 3 квартале 2011 года ситуация с конкуренцией за клиентов со стороны стандартных кредитных продуктов, кредитования МСБ?

Никак, мы не «пересекаемся» с кредитными продуктами. Более того, среди наших действующих и потенциальных клиентов почти нет таких, которые замещали бы факторинг кредитом. Скорее наоборот – кредит факторингом, как, например, одна из торговых

сетей в Сибири, которая полностью отказалась от банковского кредитования в пользу «Закупочного факторинга».

Изменился ли подход к принятию рисков клиентов, дебиторов Вашим банком/компанией в 3-м квартале 2011 года? Если да, то в чем выражались изменения?

Подход не изменился. Однако, мы еще больше увеличили географическое покрытие поставок наших Клиентов, в т.ч. в Сибири и на Дальнем Востоке.

За последние 12 месяцев усилилось влияние государственного регулирования отдельных отраслей экономики, финансово-банковского сектора на факторинговые операции. Насколько существенное влияние на текущее состояние и планы развития факторингового бизнеса в Вашем Банке, компании оказало усиление такого регулирования?

Изменения в ФЗ от 22.11.1995 г. № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции» – это одно из «событий» года на рынке факторинга. Если во время осенней сессии Государственной Думы поправки к закону приняты не будут, действующие и потенциальные клиенты из алкогольной отрасли будут вынуждены ограничить свое «потребление» факторинга такой его формой, как поручительство за покупателей на случай возможных неплатежей, которая не подпадает под данную поправку, поскольку не предполагает никакой уступки прав требования третьим лицам.

Является ли актуальным для Вашего Банка, компании вопрос предоставления клиентам услуг международного факторинга? В чем Вы видите причины недостаточного развития данного вида факторинговых операций в Вашей организации, в отрасли в целом? Каков, по Вашим оценкам, потенциальный годовой объем данного вида факторинга в денежном выражении по отрасли в целом?

Безусловно являются. НФК – лучший импорт-фактор на территории РФ по результатам 2010 года в рейтинге FCI, и мы работаем над тем, чтобы не только сохранить свои позиции, но и улучшить их.

Как повлияли результаты 3 квартала 2011 года на Ваши прогнозы развития рынка факторинга в 2011 году? Ожидаете ли Вы традиционный «докризисный» рост оборотов в 4-м квартале?

4-й квартал традиционно «урожайный», но в этом году темпы прироста будут более скромными по причине невозможности использования факторинга алкогольной отраслью, которая вносила ощутимый вклад в обороты предновогоднего квартала, и безусловно необходимо сделать поправку на кризисные ожидания.

Каким образом нестабильность на международных финансовых рынках отразилась/отразится на планах развития факторингового бизнеса Вашего Банка/компании в 2012 году? Какой сценарий развития Вы считаете наиболее реалистичным: оптимистичский (рост на 50% и выше), умеренный (рост на 20-30%), пессимистический (рост на 0-10% или падение оборотов)?

Очевидно, нас ждет более сложный год – сверхликвидность в банковской системе, которая во многом обеспечила рост в текущем году, сходит на нет. Ситуация быстро меняется, в первую очередь, по причине нестабильности на международных рынках. В настоящее время с равной степенью вероятности возможно развитие по двум сценариям: первый - это умеренный рост, безусловно, не такой стремительный, как в нынешнем году, и второй – новая волна кризиса, повторение того, с чем нам пришлось столкнуться в 2008 году. Доступность финансовых ресурсов и их стоимость волнуют сейчас всех Факторов, но вполне вероятно, что насущным вопросом в следующем году будет не «где взять денег», а «кому их дать».

**Александр Морозов, директор департамента факторинга ОАО
Банк "Петрокоммерц"**

Что оказало наибольшее влияние на динамику оборота, портфеля, прибыли факторинговых операций в Вашем банке/компании в 3-м квартале 2011 года?

Снижение ставок парой крупных игроков рынка.

Оцените выполнение Вашим банком/компанией намеченных планов по количественным показателям развития факторингового бизнеса по итогам 9 месяцев 2011 года: выполнены, перевыполнены, скорее не выполнены?

Выполнены.

Оцените, пожалуйста, общий уровень конкуренции среди Факторов в 3-м квартале 2011 года по шкале от одного до пяти. Прокомментируйте Вашу оценку.

На 4 с плюсом, конкуренция по-прежнему высока.

Какие обстоятельства оказали наибольшее влияние на динамику привлечения клиентов на факторинговое обслуживание в 3-м квартале 2011 года?

Мы расширяем нашу сеть продаж в связи с этим растет и число привлекаемых нами клиентов.

Как изменилась в 3 квартале 2011 года ситуация с конкуренцией за клиентов со стороны стандартных кредитных продуктов, кредитования МСБ?

Конкуренция с кредитными продуктами в 3 квартале усилилась.

Изменился ли подход к принятию рисков клиентов, дебиторов Вашим банком/компанией в 3-м квартале 2011 года? Если да, то в чем выражались изменения?

Нет.

За последние 12 месяцев усилилось влияние государственного регулирования отдельных отраслей экономики, финансово-банковского сектора на факторинговые операции. Насколько существенное влияние на текущее состояние и планы развития факторингового бизнеса в Вашем Банке, компании оказало усиление такого регулирования?

Мы пока не ощутили заметных изменений.

Является ли актуальным для Вашего Банка, компании вопрос предоставления клиентам услуг международного факторинга? В чем Вы видите причины недостаточного развития данного вида факторинговых операций в Вашей организации, в отрасли в целом? Каков, по Вашим оценкам, потенциальный годовой объем данного вида факторинга в денежном выражении по отрасли в целом?

Международный факторинг стоит в планах нашего среднесрочного развития. Однако пока мы оцениваем объем потенциального рынка как незначительный. В этом же и основанная причина отсутствия на текущий момент данной услуги в нашем банке.

Как повлияли результаты 3 квартала 2011 года на Ваши прогнозы развития рынка факторинга в 2011 году? Ожидаете ли Вы традиционный «докризисный» рост оборотов в 4-м квартале?

Рынок идет пока в рамках наших прогнозов. Напомню, в начале года наш консервативный прогноз предполагал рост оборота рынка факторинга в 2011 году на 30-50%, оптимистичный сценарий – рост на 70-80%. Мы ожидаем роста оборотов в 4 квартале, но предполагаем, что из-за нестабильной макроэкономической ситуации рост этот может быть не столь значительным.

Каким образом нестабильность на международных финансовых рынках отразилась/отразится на планах развития факторингового бизнеса Вашего Банка/компании в 2012 году? Какой сценарий развития Вы считаете наиболее реалистичным: оптимистиче-

ский (рост на 50% и выше), умеренный (рост на 20-30%), пессимистический (рост на 0-10% или падение оборотов)?

Безусловно, мы будем учитывать фактор нестабильности на международных финансовых рынках и внесем необходимые коррективы в наши планы развития. Мы полагаем наиболее вероятным в 2012 году умеренный рост рынка на 20-30%.

Михаил Окунев, начальник банковского управления ОАО АКБ "Металлинвестбанк"

Что оказало наибольшее влияние на динамику оборота, портфеля, прибыли факторинговых операций в Вашем банке/компании в 3-м квартале 2011 года?

Небольшое общее ухудшение ликвидности на банковском рынке крайне благоприятно повлияло на привлечение новых клиентов и увеличение лояльности старых.

Оцените выполнение Вашим банком/компанией намеченных планов по количественным показателям развития факторингового бизнеса по итогам 9 месяцев 2011 года: выполнены, перевыполнены, скорее не выполнены?

Мы крайне довольны результатами 3 квартала. Мы рассчитывали на более скромные результаты.

Оцените, пожалуйста, общий уровень конкуренции среди Факторов в 3-м квартале 2011 года по шкале от одного до пяти. Прокомментируйте Вашу оценку.

На 3-4, конкуренция с экстремально высокого уровня из-за сокращения ликвидности постепенно снижается.

Какие обстоятельства оказали наибольшее влияние на динамику привлечения клиентов на факторинговое обслуживание в 3-м квартале 2011 года?

Грамотная работа с дебиторами.

Как изменилась в 3 квартале 2011 года ситуация с конкуренцией за клиентов со стороны стандартных кредитных продуктов, кредитования МСБ?

Традиционные кредитные продукты стали мене доступны для клиентов ближе к концу квартала, что увеличило спрос на факторинг.

Изменился ли подход к принятию рисков клиентов, дебиторов Вашим банком/компанией в 3-м квартале 2011 года? Если да, то в чем выразались изменения?

Мы, как и раньше, движемся по пути более жесткого подхода к дебиторам и способности работать с любым клиентом. В этом и есть смысл факторинга. Даже при регрессном факторинге большинство наших подходов безрегрессные, т.е. основной фокус на качество дебиторской задолженности.

За последние 12 месяцев усилилось влияние государственного регулирования отдельных отраслей экономики, финансово-банковского сектора на факторинговые операции. Насколько существенное влияние на текущее состояние и планы развития факторингового бизнеса в Вашем Банке, компании оказало усиление такого регулирования?

Введение запрета на факторинг на алкогольном рынке привело к обнулению этого сектора. Надеюсь, к концу года законодатели исправят ситуацию.

Является ли актуальным для Вашего Банка, компании вопрос предоставления клиентам услуг международного факторинга? В чем Вы видите причины недостаточного развития данного вида факторинговых операций в Вашей организации, в отрасли в целом? Каков, по Вашим оценкам, потенциальный годовой объем данного вида факторинга в денежном выражении по отрасли в целом?

Есть огромный спрос на импортный факторинг, поскольку экспортируются из России только «нефть и газ». Но ЦБ РФ считает импортный факторинг способом вывода капитала. Если ЦБ РФ снимет свои ограничения, то объем бизнеса может достигнуть 10-20 % от внутреннего факторинга.

Как повлияли результаты 3 квартала 2011 года на Ваши прогнозы развития рынка факторинга в 2011 году? Ожидаете ли Вы традиционный «докризисный» рост оборотов в 4-м квартале?

Да ожидаем роста, новогодний спрос не отменит даже надвигающийся кризис.

Каким образом нестабильность на международных финансовых рынках отразилась/отразится на планах развития факторингового бизнеса Вашего Банка/компании в 2012 году? Какой сценарий развития Вы считаете наиболее реалистичным: оптимистический (рост на 50% и выше), умеренный (рост на 20-30%), пессимистический (рост на 0-10% или падение оборотов)?

Мы рассчитываем на умеренный рост. Если нестабильность будет экстремально высокой, то будем расти на 50%. Поскольку факторинг для многих предприятий может оказаться единственным источником финансирования.

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

Что оказало наибольшее влияние на динамику оборота, портфеля, прибыли факторинговых операций в Вашем банке/компании в 3-м квартале 2011 года?

Помимо очередных, потенциально опасных, но пока еще терпимых макроэкономических встрясок, каких-то особенных факторов, могущих существенно повлиять, заметно не было.

Оцените выполнение Вашим банком/компанией намеченных планов по количественным показателям развития факторингового бизнеса по итогам 9 месяцев 2011 года: выполнены, перевыполнены, скорее не выполнены?

Движемся в рамках поставленных задач и планов, в ногу с текущими рыночными тенденциями.

Оцените, пожалуйста, общий уровень конкуренции среди Факторов в 3-м квартале 2011 года по шкале от одного до пяти. Прокомментируйте Вашу оценку.

Конкуренция остается достаточно высокой. На рынке стали заметны тенденции по увеличению ставок, что на фоне вновь возникшей «турбулентности» на финансовых рынках и усиливающегося оттока капитала выглядит вполне логично.

Какие обстоятельства оказали наибольшее влияние на динамику привлечения клиентов на факторинговое обслуживание в 3-м квартале 2011 года?

Возросшие риски, рост ставок, замедление темпов роста в большинстве отраслей, и как следствие, падение темпов роста спроса на факторинговые услуги в сегменте рынка, на котором мы работаем.

Как изменилась в 3 квартале 2011 года ситуация с конкуренцией за клиентов со стороны стандартных кредитных продуктов, кредитования МСБ?

Ситуация не изменилась.

Изменился ли подход к принятию рисков клиентов, дебиторов Вашим банком/компанией в 3-м квартале 2011 года? Если да, то в чем выразались изменения?

Усиливающиеся негативные ожидания и опасения возможного падения спроса вынуждают более скрупулезно подходить к рискам и отраслям привлекаемых клиентов.

За последние 12 месяцев усилилось влияние государственного регулирования отдельных отраслей экономики, финансово-банковского сектора на факторинговые операции. Насколько существенное влияние на текущее состояние и планы развития факторингового бизнеса в Вашем Банке, компании оказало усиление такого регулирования?

За исключением запрета на уступку в алкогольной отрасли, практически никакого влияния заметно не было. Да и данная отрасль в портфеле Банка крайне невелика.

Является ли актуальным для Вашего Банка, компании вопрос предоставления клиентам услуг международного факторинга? В чем Вы видите причины недостаточного развития данного вида факторинговых операций в Вашей организации, в отрасли в целом? Каков, по Вашим оценкам, потенциальный годовой объем данного вида факторинга в денежном выражении по отрасли в целом?

(На вопрос отвечает Виктория Митрофанова – начальник Отдела Международного факторинга Управления факторинга)

Вопрос предоставления клиентам международного факторинга является актуальным для ЗАО ЮниКредит Банк. Причины недостаточного развития данного продукта заключаются в отсутствии законодательства в этой области, которое регулировало бы отношения между участниками рынка международного факторинга в РФ, а также в высокой конкуренции с другими финансовыми продуктами. Можно также отметить недостаточную осведомленность клиентов о данном продукте и его преимуществах. Потенциальный оборот международного факторинга в РФ в 2011 году составит предположительно 8,5 млрд. руб.

Каким образом нестабильность на международных финансовых рынках отразилась/отразится на планах развития факторингового бизнеса Вашего Банка/компании в 2012 году? Какой сценарий развития Вы считаете наиболее реалистичным: оптимистиче-

ский (рост на 50% и выше), умеренный (рост на 20-30%), пессимистический (рост на 0-10% или падение оборотов)?

Рост ожидаем умеренно-оптимистический, т.е. 30-50% .

Елена Гладких, генеральный директор ЗАО "Русская Факторинговая Компания"

Что оказало наибольшее влияние на динамику оборота, портфеля, прибыли факторинговых операций в Вашем банке/компании в 3-м квартале 2011 года?

3-ий квартал захватывает начало сезонного всплеска в торговле, что влечет за собой и высокий спрос на факторинговые услуги. С другой стороны, повышается конкуренция среди Факторов и это в первую очередь связано с падением ставок на факторинговую комиссию.

Есть еще внешние факторы, которые вносят свой резонанс в общую картину. Например, изменения в законодательстве. В упомянутом периоде «алкогольная» тема коснулась всех Факторов, убавив динамики кому-то в большей, кому-то в меньшей степени. Вообще, в любой период присутствуют как ожидаемые, так и незапланированные причины, из-за которых факторинговый портфель может колебаться, главное - быть к этому готовым.

Оцените выполнение Вашим банком/компанией намеченных планов по количественным показателям развития факторингового бизнеса по итогам 9 месяцев 2011 года: выполнены, перевыполнены, скорее не выполнены?

Мы выполняем план почти на 90 % - это очень хорошо, учитывая, что всегда появляются какие-то тормозящие факторы извне.

Оцените, пожалуйста, общий уровень конкуренции среди Факторов в 3-м квартале 2011 года по шкале от одного до пяти. Прокомментируйте Вашу оценку.

Конкуренция на рынке факторинга набирает обороты. Если еще совсем недавно Факторы боролись только за наиболее выгодную факторинговую комиссию, то теперь конкуренция распространилась и на продуктовое разнообразие, и на дополнительный сервис с самыми передовыми IT-технологиями. Наша оценка – 3,5 балла.

Какие обстоятельства оказали наибольшее влияние на динамику привлечения клиентов на факторинговое обслуживание в 3-м квартале 2011 года?

На наш взгляд, ничего не изменилось и пока спрос на факторинговое финансирование чуть превышает предложение в основном за счет большого количества компаний МСБ, которые испытывают трудности в получении финансирования.

Как изменилась в 3 квартале 2011 года ситуация с конкуренцией за клиентов со стороны стандартных кредитных продуктов, кредитования МСБ?

Времена жесткой конкуренции между факторингом и стандартными кредитными продуктами прошли. Сегодня большинство клиентов, выбирая факторинг, понимают, какие можно получить дополнительные преимущества благодаря именно этому финансовому инструменту.

Изменился ли подход к принятию рисков клиентов, дебиторов Вашим банком/компанией в 3-м квартале 2011 года? Если да, то в чем выражались изменения?

Рисковая политика Русской Факторинговой Компании не изменилась. Мы по-прежнему опираемся на собственные методики риск-менеджмента, которые обеспечивают нам качественную и безопасную работу. При этом мы в первую очередь ориентированы на Клиента, поэтому время от времени вносим некоторые поправки в соответствии с ситуацией на рынке.

Является ли актуальным для Вашего Банка, компании вопрос предоставления клиентам услуг международного факторинга? В чем Вы видите причины недостаточного развития данного вида факторинговых операций в Вашей организации, в отрасли в целом? Каков, по Вашим оценкам, потенциальный годовой объем данного вида факторинга в денежном выражении по отрасли в целом?

Рынок международного факторинга сейчас востребован и актуален, но все еще находится в стадии становления. Мы находимся приблизительно в такой же стадии. В 2011 году Русской Факторинговой Компании исполнилось всего 3 года. Для убедительного выхода на международный рынок главным реквизитом является безупречная репутация. Поэтому для укрепления своего статуса для начала мы вступили в Международную Ассоциацию Факторинговых Компаний (IFG). Сейчас совместно с Русским Торговым Банком, который входит с нами в единую Финансовую Группу, выстраиваем партнерские отношения с зарубежными банками. Словом, никаких препятствий для начала работы по импортному и экспортному факторингу у нас нет, а есть планомерные этапы, которым мы следуем.

Как повлияли результаты 3 квартала 2011 года на Ваши прогнозы развития рынка факторинга в 2011 году? Ожидаете ли Вы традиционный «докризисный» рост оборотов в 4-м квартале?

В последние несколько лет мировая экономика нестабильна. Естественно это находит свое отражение и на рынке факторинга. Для того, чтобы делать обоснованные прогнозы, нужно опираться на анализ планомерного развития рынка хотя бы нескольких лет.

Каким образом нестабильность на международных финансовых рынках отразилась/отразится на планах развития факторингового бизнеса Вашего Банка/компании в 2012 году? Какой сценарий развития Вы считаете наиболее реалистичным: оптимистичский (рост на 50% и выше), умеренный (рост на 20-30%), пессимистичский (рост на 0-10% или падение оборотов)?

Мы оптимисты и надеемся, что на международных финансовых рынках будет царить стабильность. А вот сценарий развития нас вполне устроит умеренный.

Вадим Соляков, генеральный директор ЗАО «ТрансКредит-Факторинг»

Что оказало наибольшее влияние на динамику оборота, портфеля, прибыли факторинговых операций в Вашем банке/компании в 3-м квартале 2011 года?

На динамику оборота повлияли сезонные отгрузки «back to school» ряда клиентов.

Оцените выполнение Вашим банком/компанией намеченных планов по количественным показателям развития факторингового бизнеса по итогам 9 месяцев 2011 года: выполнены, перевыполнены, скорее не выполнены?

Выполнены.

Оцените, пожалуйста, общий уровень конкуренции среди Факторов в 3-м квартале 2011 года по шкале от одного до пяти. Прокомментируйте Вашу оценку.

4-. Различные Факторы конкурируют в разных ценовых сегментах за различных по объему бизнеса клиентов. Тем не менее, конкуренция находится на высоком уровне.

Какие обстоятельства оказали наибольшее влияние на динамику привлечения клиентов на факторинговое обслуживание в 3-м квартале 2011 года?

На динамику привлечения оказали влияние динамика изменения стоимости ресурсов и расширение продуктовой линейки.

Изменился ли подход к принятию рисков клиентов, дебиторов Вашим банком/компанией в 3-м квартале 2011 года? Если да, то в чем выражались изменения?

Не изменился.

Является ли актуальным для Вашего Банка, компании вопрос предоставления клиентам услуг международного факторинга? В чем Вы видите причины недостаточного развития данного вида факторинговых операций в Вашей организации, в отрасли в целом? Каков, по Вашим оценкам, потенциальный годовой объем данного вида факторинга в денежном выражении по отрасли в целом?

Безусловно, является. Есть планы по его реализации.

Причины недостаточного развития, для большинства Факторов, в относительной сложности запуска проекта. А так же по причине большой емкости внутреннего рынка.

Как повлияли результаты 3 квартала 2011 года на Ваши прогнозы развития рынка факторинга в 2011 году? Ожидаете ли Вы традиционный «докризисный» рост оборотов в 4-м квартале?

В 4-м квартале мы ожидаем традиционный «high season».

Каким образом нестабильность на международных финансовых рынках отразилась/отразится на планах развития факторингового бизнеса Вашего Банка/компании в 2012 году? Какой сценарий развития Вы считаете наиболее реалистичным: оптимистический (рост на 50% и выше), умеренный (рост на 20-30%), пессимистический (рост на 0-10% или падение оборотов)?

При относительной нестабильности финансовых рынков, мы надеемся на стабильность рынков потребительского спроса, и как следствие стабильность рынка факторинга. Прогнозируем умеренный рост.

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

Что оказало наибольшее влияние на динамику оборота, портфеля, прибыли факторинговых операций в Вашем банке/компании в 3-м квартале 2011 года?

Запуск специальной программы для Поставщиков торговых сетей в I квартале 2011г. показал свои результаты в III квартале 2011г. ростом портфеля по вновь привлеченным клиентам за данный период. Введение системы EDI.

Оцените выполнение Вашим банком/компанией намеченных планов по количественным показателям развития факторингового бизнеса по итогам 9 месяцев 2011 года: выполнены, перевыполнены, скорее не выполнены?

Если сравнивать показатели за 9 месяцев 2010г. и 9 месяцев 2011, портфель вырос на 274%, объем выплаченного финансирования вырос на 200%, количество активных клиентов на 165%. Все планы перевыполнены.

Оцените, пожалуйста, общий уровень конкуренции среди Факторов в 3-м квартале 2011 года по шкале от одного до пяти. Прокомментируйте Вашу оценку.

Общую конкуренцию среди Факторов можно оценить в 4 балла. Это связано со спецификой работы каждого из Факторов, спектра услуг и региональной представленности. Однако в сегменте торговых сетей конкуренция, на наш взгляд, по-прежнему является наиболее высокой из-за желания Факторов работать с данной дебиторской задолженностью, поэтому здесь смело можно поставить 5+.

Какие обстоятельства оказали наибольшее влияние на динамику привлечения клиентов на факторинговое обслуживание в 3-м квартале 2011 года?

Плотное сотрудничество с дебиторами, специальная программа для Поставщиков торговых сетей, оптимальные условия сотрудничества для Поставщиков.

КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК предлагаетодно из лучших соотношений цена/скорость принятия решений/качество обслуживания, что, несомненно, является преимуществом для Поставщиков торговых сетей.

Как изменилась в 3 квартале 2011 года ситуация с конкуренцией за клиентов со стороны стандартных кредитных продуктов, кредитования МСБ?

Существенных изменений не произошло.

Изменился ли подход к принятию рисков клиентов, дебиторов Вашим банком/компанией в 3-м квартале 2011 года? Если да, то в чем выразались изменения?

Подход к принятию рисков в 3 квартале 2011 года практически не изменился. В КРЕДИТ ЕВРОПА БАНКе на постоянной основе ведется работа по улучшению и оптимизации взаимоотношений с клиентами и дебиторами, за счет чего риски, возникающие при факторинговой сделке, снижаются.

За последние 12 месяцев усилилось влияние государственного регулирования отдельных отраслей экономики, финансово-банковского сектора на факторинговые операции. Насколько существенное влияние на текущее состояние и планы развития факторингового бизнеса в Вашем Банке, компании оказало усиление такого регулирования?

Практически все Факторы были вынуждены отказаться от работы с поставщиками алкогольной продукции в связи с выходом Федерального закона . N 218-ФЗ от 18 июля 2011 г. Мы надеемся, что в скором времени в закон будут внесены правки, которые позволят продолжить эту работу. На наш Банк существенного влияния это не оказало, т.к. количество поставщиков алкоголя в факторинго-

вом портфеле было небольшим, однако, с отменой запрета на факторинговые сделки по алкоголю, мы начнем активно работать в этом сегменте.

Является ли актуальным для Вашего Банка, компании вопрос предоставления клиентам услуг международного факторинга? В чем Вы видите причины недостаточного развития данного вида факторинговых операций в Вашей организации, в отрасли в целом? Каков, по Вашим оценкам, потенциальный годовой объем данного вида факторинга в денежном выражении по отрасли в целом?

На текущий момент в КРЕДИТ ЕВРОПА БАНКЕ такой продукт находится в стадии разработки.

Как повлияли результаты 3 квартала 2011 года на Ваши прогнозы развития рынка факторинга в 2011 году? Ожидаете ли Вы традиционный «докризисный» рост оборотов в 4-м квартале?

Результаты 3 квартала подтвердили наши ожидания, и мы традиционно рассчитываем на увеличение объемов финансирования в 4 квартале на 25-30% от текущего портфеля.

Каким образом нестабильность на международных финансовых рынках отразилась/отразится на планах развития факторингового бизнеса Вашего Банка/компании в 2012 году? Какой сценарий развития Вы считаете наиболее реалистичным: оптимистический (рост на 50% и выше), умеренный (рост на 20-30%), пессимистический (рост на 0-10% или падение оборотов)?

В 3 квартале большинство Факторов, предлагавших факторинг с самыми низкими ставками, вынуждены были поднять их в связи с нестабильностью на финансовых рынках. Это, безусловно, немного отпугнуло некоторых клиентов, но потребность в факторинге у них осталась. Мы прогнозируем активный рост рынка факторинга в 2012 году в районе 40%.

Максим Микульшин, Начальник отдела развития факторинга ОАО «Московский Кредитный Банк»

Что оказало наибольшее влияние на динамику оборота, портфеля, прибыли факторинговых операций в Вашем банке/компании в 3-м квартале 2011 года?

Для ряда отраслей закончился традиционный всплеск сезонных продаж. По этой причине произошло снижение портфелей некоторых клиентов, что привело к незначительному уменьшению факторингового портфеля Банка. При этом доход от операций увеличился более чем на 20% по сравнению со вторым кварталом 2011 г.

Оцените выполнение Вашим банком/компанией намеченных планов по количественным показателям развития факторингового бизнеса по итогам 9 месяцев 2011 года: выполнены, перевыполнены, скорее не выполнены?

Выполнены. Согласно утвержденному в начале года бизнес-плану, фактические результаты работы по всем показателям соответствуют запланированным.

Оцените, пожалуйста, общий уровень конкуренции среди Факторов в 3-м квартале 2011 года по шкале от одного до пяти. Прокомментируйте Вашу оценку.

Пока ценовая конкуренция остается основной. Заметно желание многих факторов улучшить сервисную составляющую предлагаемых продуктов. Во второй половине квартала на рынке наблюдается постепенное повышение стоимости услуг.

Какие обстоятельства оказали наибольшее влияние на динамику привлечения клиентов на факторинговое обслуживание в 3-м квартале 2011 года?

Активизация клиентов, связанная в первую очередь с желанием подготовиться к традиционному увеличению объемов продаж до конца года.

Как изменилась в 3 квартале 2011 года ситуация с конкуренцией за клиентов со стороны стандартных кредитных продуктов, кредитования МСБ?

Особых изменений мы не видим, за исключением стоимости факторинговых услуг, где эффективная комиссия для клиентов стала реально ниже по сравнению с другими продуктами, особенно в адрес первоклассных дебиторов.

Изменился ли подход к принятию рисков клиентов, дебиторов Вашим банком/компанией в 3-м квартале 2011 года? Если да, то в чем выражались изменения?

Не изменился.

Является ли актуальным для Вашего Банка, компании вопрос предоставления клиентам услуг международного факторинга? В чем Вы видите причины недостаточного развития данного вида факторинговых операций в Вашей организации, в отрасли в целом? Каков, по Вашим оценкам, потенциальный годовой объем данного вида факторинга в денежном выражении по отрасли в целом?

Пока международный факторинг не актуален.

Как повлияли результаты 3 квартала 2011 года на Ваши прогнозы развития рынка факторинга в 2011 году? Ожидаете ли Вы традиционный «докризисный» рост оборотов в 4-м квартале?

Мы не меняем своих планов, хотя вполне допускаем, что рост оборотов в 4 квартале будет меньше чем в прошлом году.

Каким образом нестабильность на международных финансовых рынках отразилась/отразится на планах развития факторингового бизнеса Вашего Банка/компания в 2012 году? Какой сценарий развития Вы считаете наиболее реалистичным: оптимистический (рост на 50% и выше), умеренный (рост на 20-30%), пессимистический (рост на 0-10% или падение оборотов)?

В 2012г. ожидать от рынка существенного роста будет сложнее, но 10-20% за год рынок в состоянии прибавить.

Борис Мельников, генеральный директор ООО «ФакторРус»

Что оказало наибольшее влияние на динамику оборота, портфеля, прибыли факторинговых операций в Вашем банке/компания в 3-м квартале 2011 года?

Четко поставленные задачи и слаженная, направленная на результат всего коллектива работа. Постоянный мониторинг рынка и изучение потребностей клиента совместно с профессионализмом сотрудников помогает добиваться поставленных результатов. Также отметим, что спрос со стороны клиентов к факторинговому финансированию продолжает расти.

Оцените выполнение Вашим банком/компанией намеченных планов по количественным показателям развития факторингового бизнеса по итогам 9 месяцев 2011 года: выполнены, перевыполнены, скорее не выполнены?

В целом компания выполняет поставленные перед собой планы.

Оцените, пожалуйста, общий уровень конкуренции среди Факторов в 3-м квартале 2011 года по шкале от одного до пяти. Прокомментируйте Вашу оценку.

Очень сложно оценить конкуренцию Факторов на растущем рынке, рынок все еще развивается. По нашей оценке уровень конкуренции составляет 3 балла по 5-ти бальной шкале. Факторы конкурируют по-разному: предлагают маленькие ставки, эксклюзивный продукт или качественное обслуживание, но в рыночной экономике большинство процессов регулируются самостоятельно рынком и потребностями клиента. В целом ситуация на рынке не изменилась по сравнению со 2-м кварталом 2011 года.

Какие обстоятельства оказали наибольшее влияние на динамику привлечения клиентов на факторинговое обслуживание в 3-м квартале 2011 года?

Целеустремленность коллектива и правильное понимание потребностей клиента помогают компании увеличивать динамику показателей.

Изменился ли подход к принятию рисков клиентов, дебиторов Вашим банком/компанией в 3-м квартале 2011 года? Если да, то в чем выразались изменения?

Нет, подход к принятию рисков не претерпел никаких изменений, т.к. изначально был выстроен на условиях, позволяющих компании, с одной стороны, грамотно проводить оценку рисков, с другой, принимать оперативные решения в отношении клиентов.

Является ли актуальным для Вашего Банка, компании вопрос предоставления клиентам услуг международного факторинга? В чем Вы видите причины недостаточного развития данного вида факторинговых операций в Вашей организации, в отрасли в целом? Каков, по Вашим оценкам, потенциальный годовой объем данного вида факторинга в денежном выражении по отрасли в целом?

Наша компания на сегодняшний момент работает и ставит перед собой цели увеличивать объем международных сделок в своем портфеле. Причины недостаточного развития данного вида факторинга в отрасли в целом заключаются в низком уровне готовности Факторов оценивать риски по международному факторингу и структуре ВЭД РФ, к сожалению, импортные операции преобладают над экспортными в разрезе не сырьевого сектора.

Каким образом нестабильность на международных финансовых рынках отразилась/отразится на планах развития факторингового бизнеса Вашего Банка/компании в 2012 году? Какой сценарий развития Вы считаете наиболее реалистичным: оптимистиче-

ский (рост на 50% и выше), умеренный (рост на 20-30%), пессимистический (рост на 0-10% или падение оборотов)?

Ожидаемый умеренный рост рынка факторинга на 20-30%.

Елена Суханова, начальник департамента факторинга ОАО "Собинбанк"

Оцените выполнение Вашим банком/компанией намеченных планов по количественным показателям развития факторингового бизнеса по итогам 9 месяцев 2011 года: выполнены, перевыполнены, скорее не выполнены?

В 2011 году прошел успешный старт факторингового направления в Банке. По итогам 9мес. 2011 года обозначен профиль основного клиента, проработаны процедуры взаимодействия, внедрены необходимые ИТ механизмы, сформирован необходимый портфель устойчиво работающих клиентов. Намеченные планы по количественным показателям считаем выполненными.

Оцените, пожалуйста, общий уровень конкуренции среди Факторов в 3-м квартале 2011 года по шкале от одного до пяти. Прокомментируйте Вашу оценку.

По нашему мнению общий уровень конкуренции можно оценить на твердые 4 бала, так как из-за подорожания стоимости привлечения средств многие факторы были вынуждены пересмотреть стоимость факторингового финансирования в сторону увеличения, что открыло дополнительные возможности для других компаний.

Как изменилась в 3 квартале 2011 года ситуация с конкуренцией за клиентов со стороны стандартных кредитных продуктов, кредитования МСБ?

В связи с нестабильностью на финансовых рынках и ужесточении кредитной политики, произошло перераспределение потока стандартных банковских продуктов в пользу факторинга:

- наметилась тенденция по замене бланкового кредитования – факторинговым финансированием;
- факторинговое финансирование по стоимости не уступает краткосрочным кредитным продуктам (овердрафт), что делает его не менее привлекательным для клиента.

Изменился ли подход к принятию рисков клиентов, дебиторов Вашим банком/компанией в 3-м квартале 2011 года? Если да, то в чем выражались изменения?

Существенных изменений не произошло, банк продолжает придерживаться консервативной политики оценки рисков.

За последние 12 месяцев усилилось влияние государственного регулирования отдельных отраслей экономики, финансово-банковского сектора на факторинговые операции. Насколько существенное влияние на текущее состояние и планы развития факторингового бизнеса в Вашем Банке, компании оказало усиление такого регулирования?

Радикальных изменений вследствие усиления государственного регулирования отраслей экономики банк не испытал. Запрет на работу с предприятиями алкогольной отрасли перераспределил наше направление поиска клиентов в другие отрасли экономики.

Является ли актуальным для Вашего Банка, компании вопрос предоставления клиентам услуг международного факторинга? В чем Вы видите причины недостаточного развития данного вида факторинговых операций в Вашей организации, в отрасли в целом? Каков, по Вашим оценкам, потенциальный годовой объем данного вида факторинга в денежном выражении по отрасли в целом?

Спрос на международный факторинг среди потенциальных клиентов составляет не более 3%. Наиболее востребованным направлением является развитие факторинга в регионах.

Как повлияли результаты 3 квартала 2011 года на Ваши прогнозы развития рынка факторинга в 2011 году? Ожидаете ли Вы традиционный «докризисный» рост оборотов в 4-м квартале?

В текущих условиях, мы склонны ожидать сезонного роста оборотов в 4-м квартале 2011 года, по причине исторически сложившихся особенностей российского бизнеса.

Каким образом нестабильность на международных финансовых рынках отразилась/отразится на планах развития факторингового бизнеса Вашего Банка/компании в 2012 году? Какой сценарий развития Вы считаете наиболее реалистичным: оптимистический (рост на 50% и выше), умеренный (рост на 20-30%), пессимистический (рост на 0-10% или падение оборотов)?

В связи с нестабильностью на международных финансовых рынках планы развития факторингового направления в банке на 2012 год поменялись с оптимистичного развития сценария на умеренный.

Денис Гапон, генеральный директор ООО «Факторинговая энергетическая компания»

Что оказало наибольшее влияние на динамику оборота, портфеля, прибыли факторинговых операций в Вашем банке/компании в 3-м квартале 2011 года?

На динамику вышеуказанных показателей в нашей компании повлияли два фактора – привлечение новых клиентов и развитие отношений с существующими.

Оцените выполнение Вашим банком/компанией намеченных планов по количественным показателям развития факторингового бизнеса по итогам 9 месяцев 2011 года: выполнены, перевыполнены, скорее не выполнены?

Считаем выполненными нашей компанией намеченные планы по количественным показателям.

Оцените, пожалуйста, общий уровень конкуренции среди Факторов в 3-м квартале 2011 года по шкале от одного до пяти. Прокомментируйте Вашу оценку.

Уровень конкуренции – 4. Помимо традиционной за последние 9 месяцев ценовой конкуренции, немаловажным фактором при выборе факторинговой компании для клиента становятся скорость принятия решений и качественное обслуживание.

Какие обстоятельства оказали наибольшее влияние на динамику привлечения клиентов на факторинговое обслуживание в 3-м квартале 2011 года?

Наибольшее влияние на динамику привлечения клиентов в 3-м квартале 2011 года оказало насыщение рынка в ЦФО.

Как изменилась в 3 квартале 2011 года ситуация с конкуренцией за клиентов со стороны стандартных кредитных продуктов, кредитования МСБ?

В 3-м квартале 2011 года ситуация с конкуренцией за клиентов со стороны кредитных продуктов практически никак не изменилась, может даже немного усилилась.

Изменился ли подход к принятию рисков клиентов, дебиторов Вашим банком/компанией в 3-м квартале 2011 года? Если да, то в чем выражались изменения?

В общем, подход к принятию рисков клиентов и новых дебиторов стал консервативнее, стали тщательней анализировать контрагентов.

За последние 12 месяцев усилилось влияние государственного регулирования отдельных отраслей экономики, финансово-банковского сектора на факторинговые операции. Насколько существенное влияние на текущее состояние и планы развития

факторингового бизнеса в Вашем Банке, компании оказало усиление такого регулирования?

Усиление государственного регулирования оказало определенное влияние на текущее состояние и планы развития нашей компании.

Является ли актуальным для Вашего Банка, компании вопрос предоставления клиентам услуг международного факторинга? В чем Вы видите причины недостаточного развития данного вида факторинговых операций в Вашей организации, в отрасли в целом? Каков, по Вашим оценкам, потенциальный годовой объем данного вида факторинга в денежном выражении по отрасли в целом?

На данном этапе для нашей компании вопрос предоставления клиентам услуг международного факторинга не является приоритетным, но в последнее время клиентов, интересующихся данным продуктом, становится больше. Основные проблемы недостаточного развития этого направления состоят в больших затратах, сложности оформления и взаимодействия с контрагентами. Годовой объем данного вида факторинга может достигать 8-10 млрд. рублей.

Как повлияли результаты 3 квартала 2011 года на Ваши прогнозы развития рынка факторинга в 2011 году? Ожидаете ли Вы традиционный «докризисный» рост оборотов в 4-м квартале?

Результаты 3 квартала 2011 года существенного влияния на развитие рынка факторинга не оказали, в 4-м квартале мы ожидаем традиционный рост оборотов, но несколько замедленными темпами.

Каким образом нестабильность на международных финансовых рынках отразилась/отразится на планах развития факторингового бизнеса Вашего Банка/компании в 2012 году? Какой сценарий развития Вы считаете наиболее реалистичным: оптимистичский (рост на 50% и выше), умеренный (рост на 20-30%), пессимистичский (рост на 0-10% или падение оборотов)?

Нестабильность на международных финансовых рынках в краткосрочной перспективе отразится на планах развития ростом ставок, а также умеренным ростом оборотов.

Денис Ульянов, генеральный директор ООО "Эконом-факторинг"

Что оказало наибольшее влияние на динамику оборота, портфеля, прибыли факторинговых операций в Вашем банке/компании в 3-м квартале 2011 года?

Динамика в 3-м квартале наблюдалась незначительная, поэтому какие-либо конкретные факторы выявить сложно.

Оцените выполнение Вашим банком/компанией намеченных планов по количественным показателям развития факторингового бизнеса по итогам 9 месяцев 2011 года: выполнены, перевыполнены, скорее не выполнены?

Ключевыми показателями для нашей компании является доход и чистая прибыль. По данному показателю мы считаем итоги квартала выполненными.

Оцените, пожалуйста, общий уровень конкуренции среди Факторов в 3-м квартале 2011 года по шкале от одного до пяти. Прокомментируйте Вашу оценку.

Конкуренция среди факторов в 3-м квартале осталась неизменной, и мы оцениваем ее уровень на 4-ку по 5 бальной шкале. Важным фактором здоровой конкуренции мы считаем полное раскрытие всех комиссий. Удивительно, но даже сегодня нам приходится вместе с потенциальными клиентами «расшифровывать» непрозрачные комиссии конкурентов.

Какие обстоятельства оказали наибольшее влияние на динамику привлечения клиентов на факторинговое обслуживание в 3-м квартале 2011 года?

Снижение размера комиссий, новые предложения и кросс-продажи лизинга и факторинга.

Как изменилась в 3 квартале 2011 года ситуация с конкуренцией за клиентов со стороны стандартных кредитных продуктов, 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 в 3-м квартале 2011 года? Если да, то в чем выразались изменения?

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

За последние 12 месяцев усилилось влияние государственного регулирования отдельных отраслей экономики, финансово-банковского сектора на факторинговые операции. Насколько существенное влияние на текущее состояние и планы развития факторингового бизнеса в Вашем Банке, компании оказало усиление такого регулирования?

На бизнес нашей компании данное влияние не существенно.

Является ли актуальным для Вашего Банка, компании вопрос предоставления клиентам услуг международного факторинга? В чем Вы видите причины недостаточного развития данного вида факторинговых операций в Вашей организации, в отрасли в целом?

Каков, по Вашим оценкам, потенциальный годовой объем данного вида факторинга в денежном выражении по отрасли в целом?

Мы не видим острой необходимости в международном факторинге. Думаю, это связано с особенностью региона – Саратовская область не является крупным экспортером. Более того, экспорт в нашем регионе, в основном, сконцентрирован в крупном бизнесе, а мы позиционируем себя, как компания, работающая со средним и малым бизнесом.

Как повлияли результаты 3 квартала 2011 года на Ваши прогнозы развития рынка факторинга в 2011 году? Ожидаете ли Вы традиционный «докризисный» рост оборотов в 4-м квартале?

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

Каким образом нестабильность на международных финансовых рынках отразилась/отразится на планах развития факторингового бизнеса Вашего Банка/компании в 2012 году? Какой сценарий развития Вы считаете наиболее реалистичным: оптимистичский (рост на 50% и выше), умеренный (рост на 20-30%), пессимистический (рост на 0-10% или падение оборотов)?

Пока данные тенденции на региональном бизнесе наших клиентов не ощущаются, однако опыт показывает, что в целом настроения на мировом рынке провоцируют снижение покупательской активности даже среди населения в регионах. Думаю, по товарам не первой необходимости возможно ухудшение реализации. Серьезных потрясений в банковской сфере – повышение процентов, проблемы с ликвидностью – мы не ожидаем. Поэтому осмелюсь предположить, что в 2012 году рост в факторинге будет и будет в умеренном диапазоне – от 20 до 30%.

Софья Биленчук, ведущий специалист СКА ОКЮЛ, ОАО «Ижкомбанк»

Что оказало наибольшее влияние на динамику оборота, портфеля, прибыли факторинговых операций в Вашем банке/компании в 3-м квартале 2011 года?

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

Оцените выполнение Вашим банком/компанией намеченных планов по количественным показателям развития факторингового бизнеса по итогам 9 месяцев 2011 года: выполнены, перевыполнены, скорее не выполнены?

Выполнены

Оцените, пожалуйста, общий уровень конкуренции среди Факторов в 3-м квартале 2011 года по шкале от одного до пяти. Прокомментируйте Вашу оценку.

Три. Так как начал расти спрос на факторинг. И компании стали выходить на новый уровень и предлагать более выгодные условия.

Какие обстоятельства оказали наибольшее влияние на динамику привлечения клиентов на факторинговое обслуживание в 3-м квартале 2011 года?

Покрытие кассовых разрывов, своевременное пополнение оборотных средств, объем которых растет пропорционально росту продаж; повышение прозрачность финансовых потоков за счет исключения потерь от возможных неоплат отгруженного товара, а также повышение надежности бизнеса.

Как изменилась в 3 квартале 2011 года ситуация с конкуренцией за клиентов со стороны стандартных кредитных продуктов, 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 в 3-м квартале 2011 года? Если да, то в чем выражались изменения?

Нет, не изменилось. Подход по оценке рисков клиентов, дебиторов остался прежним.

За последние 12 месяцев усилилось влияние государственного регулирования отдельных отраслей экономики, финансово-банковского сектора на факторинговые операции. Насколько существенное влияние на текущее состояние и планы развития факторингового бизнеса в Вашем Банке, компании оказало усиление такого регулирования?

Государственное регулирование на наш Банк не повлияло.

Является ли актуальным для Вашего Банка, компании вопрос предоставления клиентам услуг международного факторинга? В чем Вы видите причины недостаточного развития данного вида факторинговых операций в Вашей организации, в отрасли в целом? Каков, по Вашим оценкам, потенциальный годовой объем данного вида факторинга в денежном выражении по отрасли в целом?

В условиях ненасыщенного внутреннего спроса поставщики факторинговых услуг в России пока предпочитают развивать внутренний факторинг. Низкое вовлечение российских Факторов в международный факторинг связано не только с ненасыщенным внутренним спросом и соответственно с большой емкостью внутреннего рынка, но также с существующими законодательными проблемами. На сегодняшний день наше валютное законодательство не позволяет Факторам заниматься международным факторингом. На российском рынке при проведении операции, которую называют "международным факторингом", не производится уступка требований к иностранному дебитору.

Как повлияли результаты 3 квартала 2011 года на Ваши прогнозы развития рынка факторинга в 2011 году? Ожидаете ли Вы традиционный «докризисный» рост оборотов в 4-м квартале?

Российский факторинг в прошлом году миновал стадию посткризисного восстановления и во втором полугодии вошел в фазу активного роста с традиционным пиком в конце года. Думаю что в 4 квартале, он будет активно набирать обороты. Активный рост оборота и портфеля сопровождался и увеличением периода оборачиваемости факторинговых портфелей. Но маловероятно, что темпы роста факторинга быстро достигнут докризисного уровня.



АССОЦИАЦИЯ ФАКТОРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

Ассоциация Факторинговых Компаний

телефон:

+7 (495) 728-1377

e-mail:

info@asfact.ru

распространение обзора возможно только с разрешения АФК