АССОЦИАЦИЯ ФАКТОРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

Информационный обзор рынка факторинга

по итогам 2010 г.

Резюме

Объем рынка факторинга в 2010 году составил 484 млрд. рублей. Ассоциация факторинговых компаний (АФК) провела очередной сбор статистических показателей деятельности участников российского рынка факторинга. Разработанная АФК анкета была направлена 69 организациям, сообщившим о предоставлении услуг факторинга в России. В результате в анкетировании приняли участие 28 организаций, из которых 18 – банки, 10 – факторинговые компании. Оборот организаций, предоставивших в АФК заполненные анкеты, по нашему мнению, составляет 98% общего объема российского рынка факторинга. Таким образом, согласно полученным данным и оценкам АФК, по итогам 2010 года оборот российского рынка факторинга составил 484,1 млрд. рублей.

Рынок факторинга в 2010 году вырос на 53% по обороту. В 4 квартале 2010 г. оборот российского рынка факторинга вырос на 104,52% по сравнению с 3-м кварталом того же года, что более чем вдвое превышает динамику 2009 года (+45%). Таким образом, российский факторинг в течение 2010 года прошел стадию посткризисного восстановления и во втором полугодии вошел в фазу активного роста с традиционным пиком в 4 квартале. В сравнении с первым годовым статистическим исследованием АФК за 2009 год, оборот участников рынка по 2010 года вырос на 165 млрд. рублей или на 53,37%.

Объем выплаченного финансирования в 2010 г. составил 370 млрд. рублей. В 2010 году российские Факторы профинансировали товарооборот на сумму 370 млрд. рублей, что на 62% выше показателя 2009 г. Отношение объема финансирования к объему уступленных требований не изменилось и составляет 76%.

Совокупный факторинговый портфель на 31.12.2010 г. составил 95,7 млрд. рублей. В 4 квартале 2010 г. совокупный факторинговый портфель вырос на 64%, что более чем вдвое выше показателя 1 квартала 2010 г. (44 млрд. руб.) и почти вдвое выше показателя на 31.12.2009 г. (52,5 млрд. руб.)

Средняя оборачиваемость по портфелю составляет 55 дней. Активный рост оборота и портфеля в 2010 году сопровождается увеличением периода оборачиваемости факторинговых портфелей. По итогам 4 квартала 2010 г. этот показатель практически достиг уровня 2009 года (57 дней) и составил 55 дней.

Доля факторинга без регресса растет медленно, факторинг с регрессом по-прежнему основной продукт рынка. Основным поставщиками факторинга без регресса являются факторинговые компании. В структуре продуктового ряда российских факторов продолжает доминировать факторинг с правом регресса – его доля в обороте рынка составляет 75%. Незначи-

тельно, на 2,11%, выросла доля внутреннего факторинга без регресса. Доля внутреннего факторинга без финансирования уменьшилась на 1,5%. Объем международного факторинга продолжает стагнировать на фоне роста внутреннего факторинга.

Факторингом воспользовались свыше 3800 компаний при расчетах с почти 14000 дебиторами. Российские факторы, принявшие участие в сборе статистики, по итогам 2010 года привлекли 1605 новых клиентов, приняли на обслуживание поставки в адрес 3401 новых дебиторов. Всего за 2010 год свыше 2,8 млн. поставок товаров и услуг осуществлялись с использованием факторинга. По сравнению с 2009 г. число клиентов выросло всего на 19%, а число дебиторов снизилось на 17%. Таким образом, в 2010 году Факторы продолжили курс на снижение рисков, наращивая операции с существующими клиентами и дебиторами, при этом круг дебиторов искусственно сужается.

Доля факторинговых операций в Москве и Санкт-Петербурге составляет 76% объема рынка. Региональная структура оборота российского рынка факторинга не претерпела существенных изменений. В Москве осуществляется 64% операций, в Санкт-Петербурге – 12%, доля Центрального федерального округа (кроме столицы) во 2 полугодии 2010 г. выросла до 7%, Приволжского федерального округа снизилась 1 п.п., а доля Уральского федерального округа на столько же увеличилась – оба округа по итогам 2010 года формируют по 5% оборота рынка. Не изменились по сравнению с 1 полугодием 2010 г. доли Сибирского ФО – 3%, Южного ФО – 2%, Северо-Западного и Северо-Кавказского ФО – по 1%, доля Дальневосточного федерального округа по-прежнему менее процента (0,17%).

Доля оптовой торговли в обороте рынка факторинга в 2010 г. выросла до 66%, обрабатывающих производств до 31%. Отраслевая структура российского факторинга характеризуется повышением концентрации в сравнении с 2009 г. Доля оптовой торговли в обороте рынка факторинга выросла на 5 п.п. и составила 66%, доля обрабатывающих производств выросла на 4 п.п. до 31%. В структуре оптовой торговли наиболее «факторабельными» товарными группами в 2010 г. являлись «электроника, бытовая техника и электрооборудование», доля 42%, и продукты питания – 21%, непродовольственные товары занимают 8%, алкогольные напитки – 4%.

Участники АФК формируют более половины оборота российского рынка факторинга. Оборот входящих в АФК компаний и банков, предоставляющих услуги факторинга, за 2010 год превысил 250 млрд. рублей и составляет 52% общего объема рынка. Половина факторов, входящих в Топ-10 по оборотам, являются членами АФК.

В статистическом исследовании АФК приняли участие пять новых Факторов. В обзоре по итогам 2010 г. нашли отражение статистические данные пяти новых участников рынка факторинга, среди которых четыре компании и одна кредитная организация. Большинство из них начали операции во 2 полугодии 2010 г. В течение 2011 г. им предстоит нарастить клиентскую базу и увеличить спрос на финансовые ресурсы для обеспечения роста. Также в течение 2011 г. ожидается выход на рынок факторинга 10-15 новых Факторов – как банков, так и специализированных факторинговых компаний.

В 2011 году темпы роста рынка факторинга снизятся, оборот достигнет 675 млрд. рублей. Рост оборотов факторинга в 2010 г. может являться следствием «низкой базы» кризисного 2009 года, а также выхода на «проектную мощность» новых Факторов, обладающих значительной ресурсной базой. В 2011 г. факторингу предстоит выдержать конкуренцию за ресурсы и клиентов с традиционным кредитованием, что несколько снизит темпы роста - до 23-35% по сравнению с 2010 годом. Мы прогнозируем увеличение оборота рынка в 2011 г. до 650-675 млрд. рублей, что превысит показатель докризисного 2008 года.

В опросе, проведенном АФК в рамках сбора статистики рынка факторинга по итогам 2010 года, Факторы выделили следующие тенденции 2010 года:

- Ценовая конкуренция среди факторов в 2010 году достигла своего пика;
- В 2010 году произошло плавное снижение требований к клиентам, риск-менеджмент стал более либеральным, Факторы готовы предлагать крупным клиентам и дебиторам индивидуальные условия;
- Драйверами роста рынка в 2010 году стали низкие ставки факторинговых комиссий, к началу 2011 года этот ресурс исчерпан;
- Принятие закона о торговле оказало существенное влияние на процедуры Факторов: крупнейшие дебиторы, торговые сети, были вынуждены приводить договорную базу в соответствие с данным законом, внедрять формы уведомлений об уступке и трехсторонних соглашений о факторинге;

В 2011 году на смену ценовой конкуренции придет конкуренция продуктовая: Факторы ожидают роста стоимости фондирования и, соответственно, - ставок факторинговых комиссий, и ищут пути удержания клиентов за счет предложения более сложных продуктов и повышения значимости сервисной составляющей факторинга.

Внедрение электронного документооборота в ближайшие годы станет весомым конкурентным преимуществом крупнейших участников рынка.

Лидеры рынка - кредитные организации с широкой филиальной сетью - по-прежнему рассчитывают на увеличение оборотов в регионах и планируют более активно инвестировать в региональное развитие.

Несовершенство законодательной базы факторинга является препятствием для выхода на рынок новых игроков и для более интенсивного развития бизнеса действующих Факторов.

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.

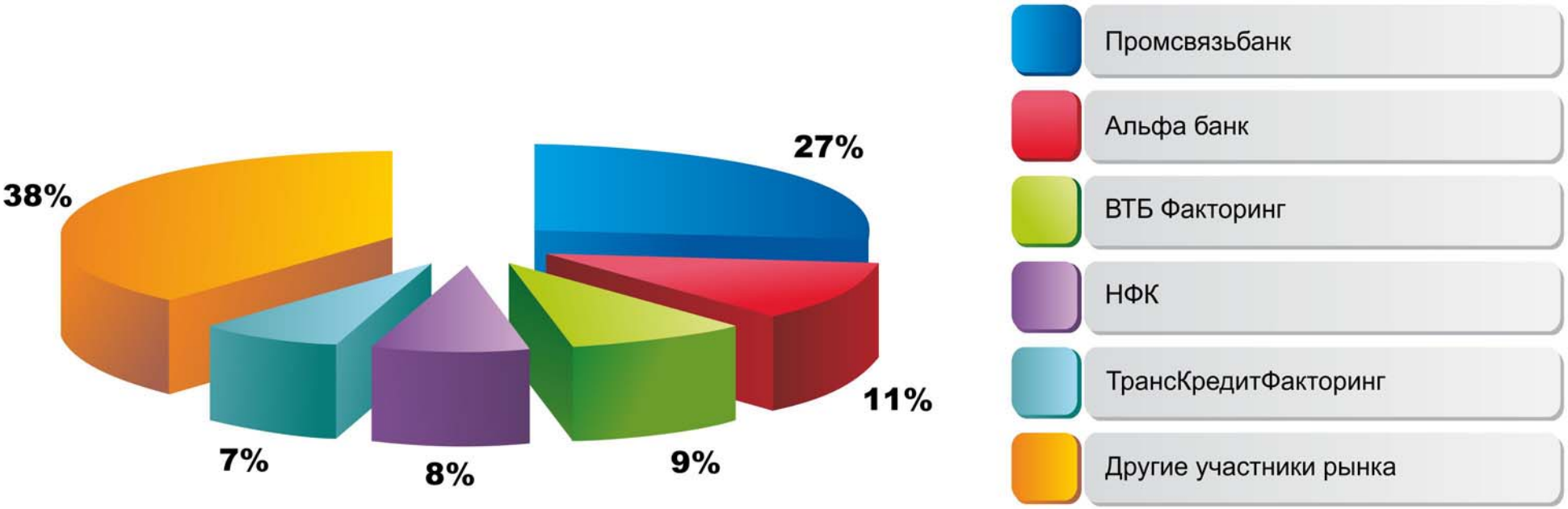
Примечания к обзору за 2010 г.:

- В таблице 1 «Общая информация об организациях, принявших участие в исследовании» в графе «год начала факторинговой деятельности» в скобках указан месяц 2010 года, в котором организация начала финансирование клиентов;
- Факторинговая компания «Лайф» предоставила данные об уступленных требованиях, принятых на баланс, исключив данные об объемах операций финансирования под залог дебиторской задолженности.

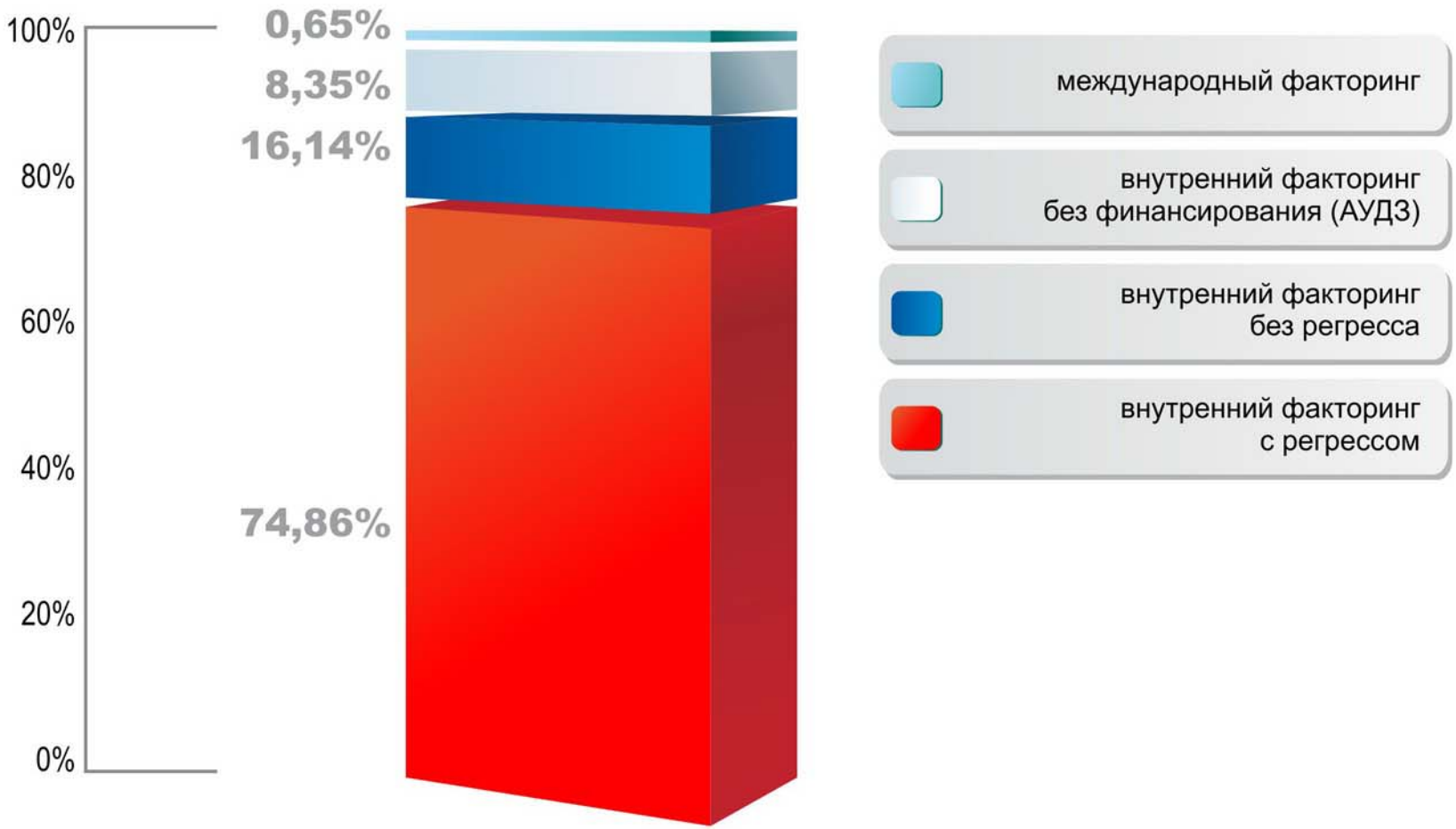
Общая информация об организациях, принявших участие в исследовании

№ пп	Название организации	интернет-сайт	форма организации	год начала факторинговой деятельности
1	Банк НФК (ЗАО)	www.factoring.ru	Банк	1999 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
11	ОАО "НОМОС-Банк"	www.nomos.ru	Банк	2002 г.
12	ООО "ФТК" new	www. ftk-factor.ru	Компания	2010 г. (сентябрь)
13	ЗАО "Кредит Европа Банк"	www.crediteurope.ru	Банк	2008
14	КБ "РОСПРОМБАНК"	www.rosprombank.ru/	Банк	2005 г.
15	Московский кредитный банк	www.mkb.ru	Банк	2005 г.
16	ЗАО КБ "Ситибанк"	www.citibank.ru	Банк	2005
17	ОАО Собинбанк	www.sobinbank.ru	Банк	2006 г.
18	ООО ФК Кольцо Урала new	www.kufactor.ru	Компания	2010 г. (декабрь)
19	"Эйч-эс-би-си Банк (РР)" (ООО)	www.hsbc.ru	Банк	2008 г.
20	ООО "Эконом-факторинг"	www.economban k.ru	Компания	2007 г.
21	ФК Дальний Восток new	www.dvfactor.ru	Компания	2010 г. (октябрь)
22	ОАО «Нордеа Банк»	www.nordea.ru	Банк	2006 г.
23	ЗАО "Первомайский"	www.1mbank.ru	Банк	2004 г.
24	ОАО Ижкомбанк	http://www.izhcombank.ru/	Банк	2004
25	ОАО Ханты-Мансийский банк new	www.khm.bank.khmb.ru	Банк	2007
26	ОАО АКБ "Металлинвестбанк"	www.metallinvestbank.ru	Банк	2004 г.
27	ООО "Факторинговая компания "Лайф"	www.profactoring.ru	Компания	1999 г.
28	ООО "ФакторРус" new	Н.д.	Компания	2010 г. (октябрь)

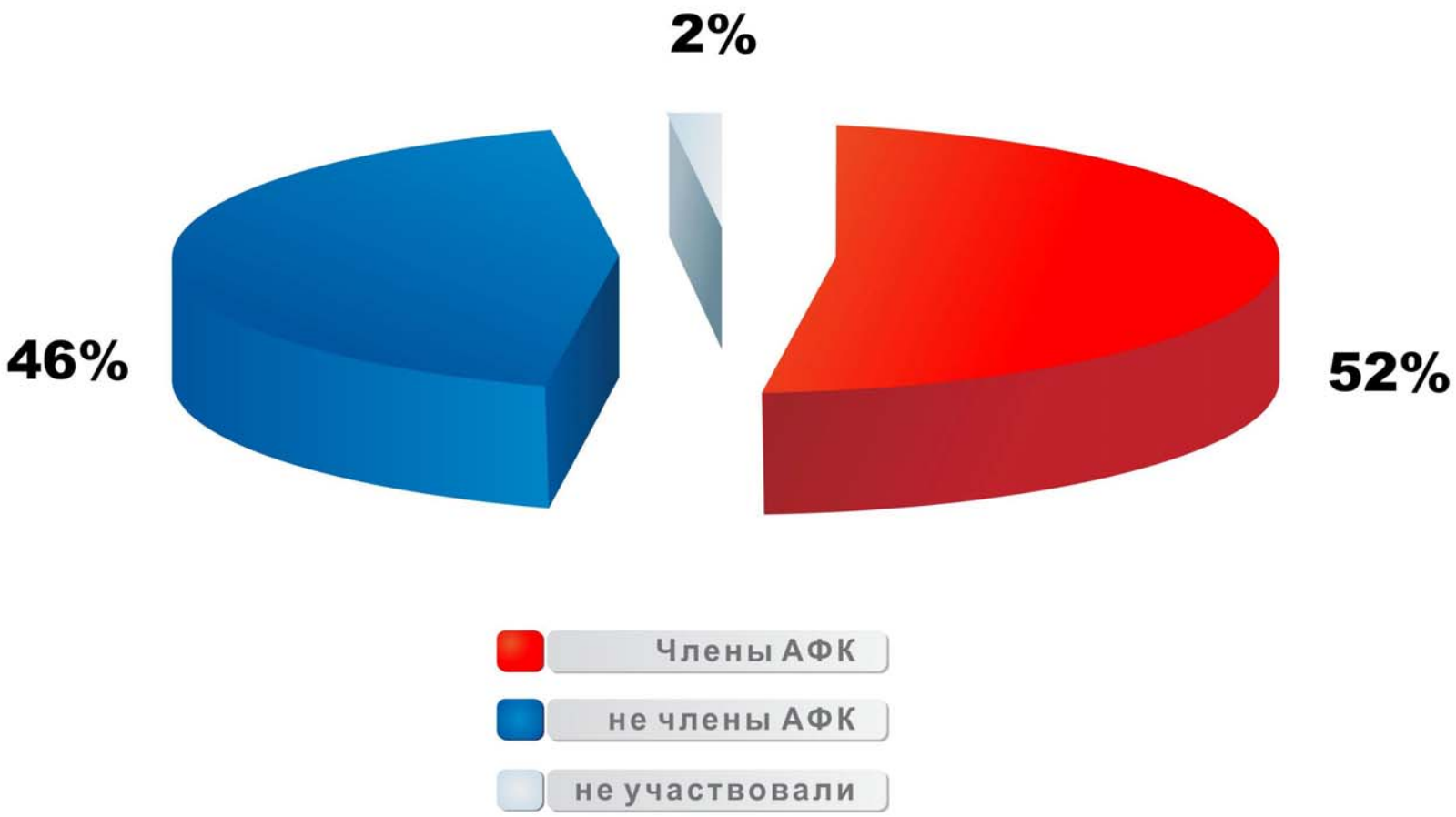
Доли отдельных участников в обороте рынка факторинга по итогам 2010 г., %



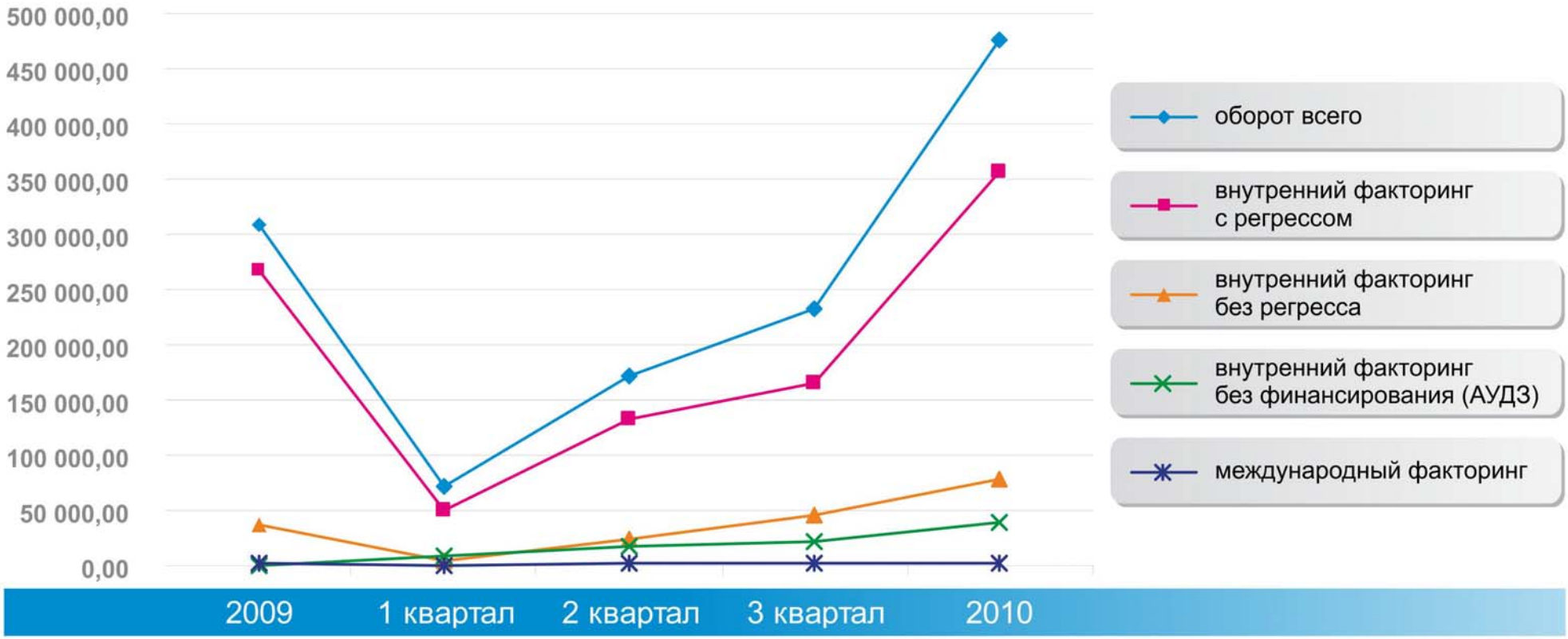
Виды факторинга в обороте рынка по итогам 2010 г., %



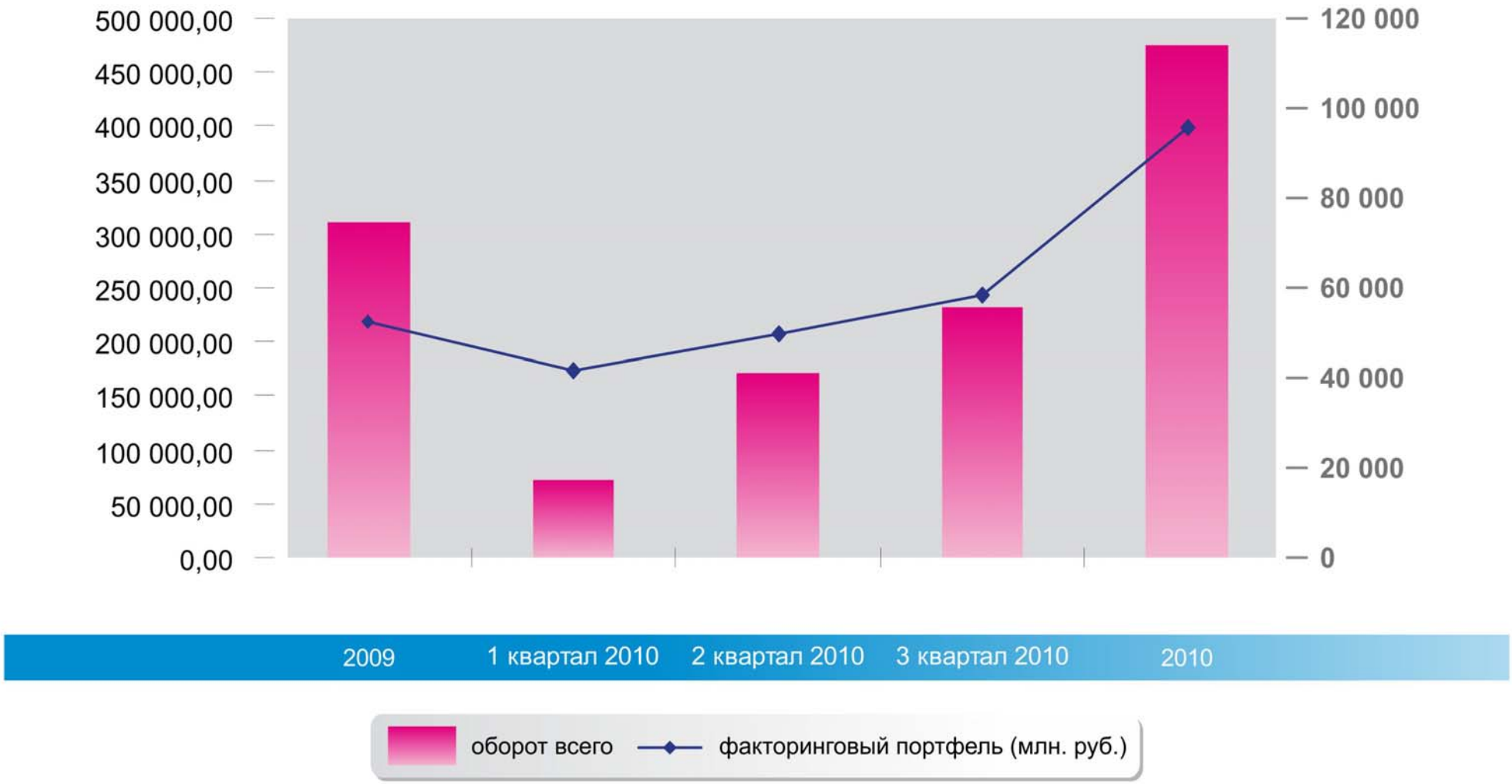
Доля участников АФК в обороте рынка факторинга по итогам 2010 г., %



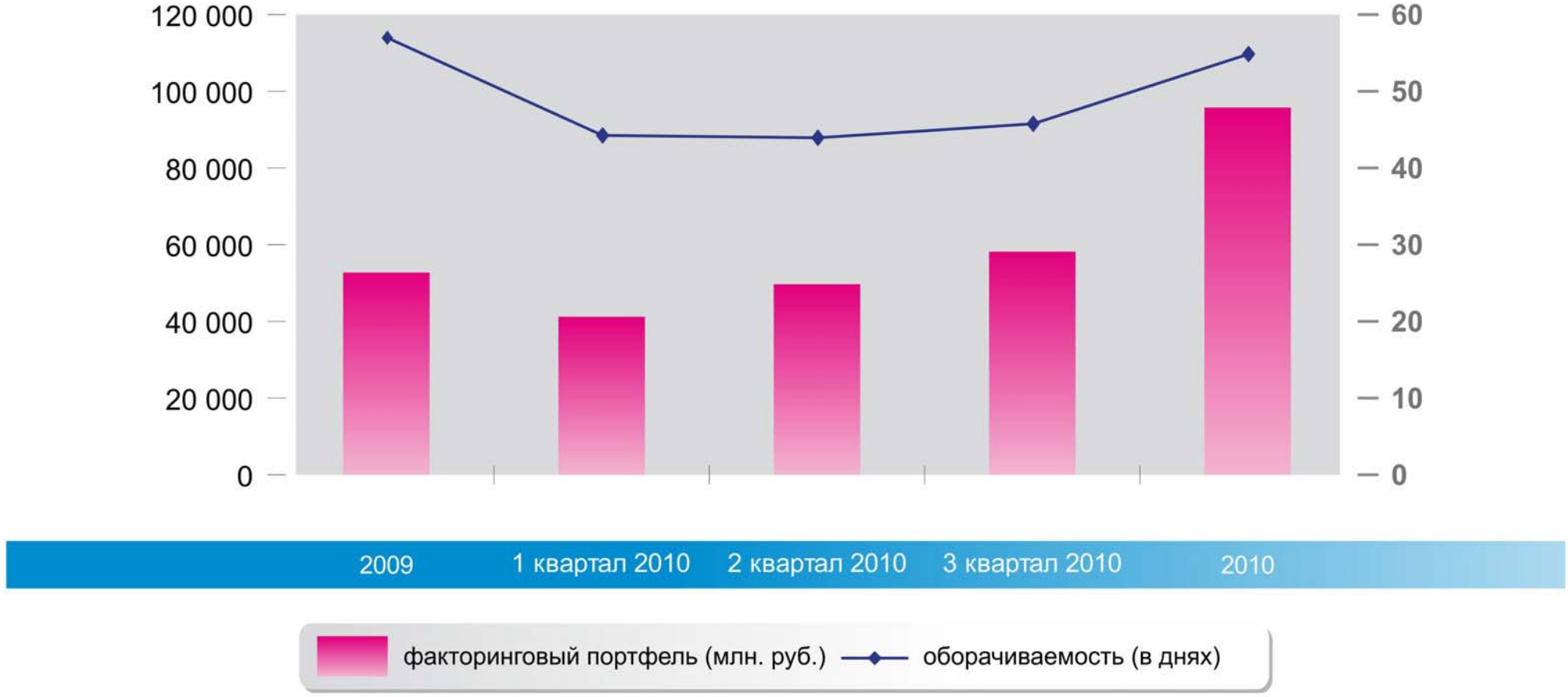
Динамика оборотных данных рынка факторинга в 2010 г., млн. руб.



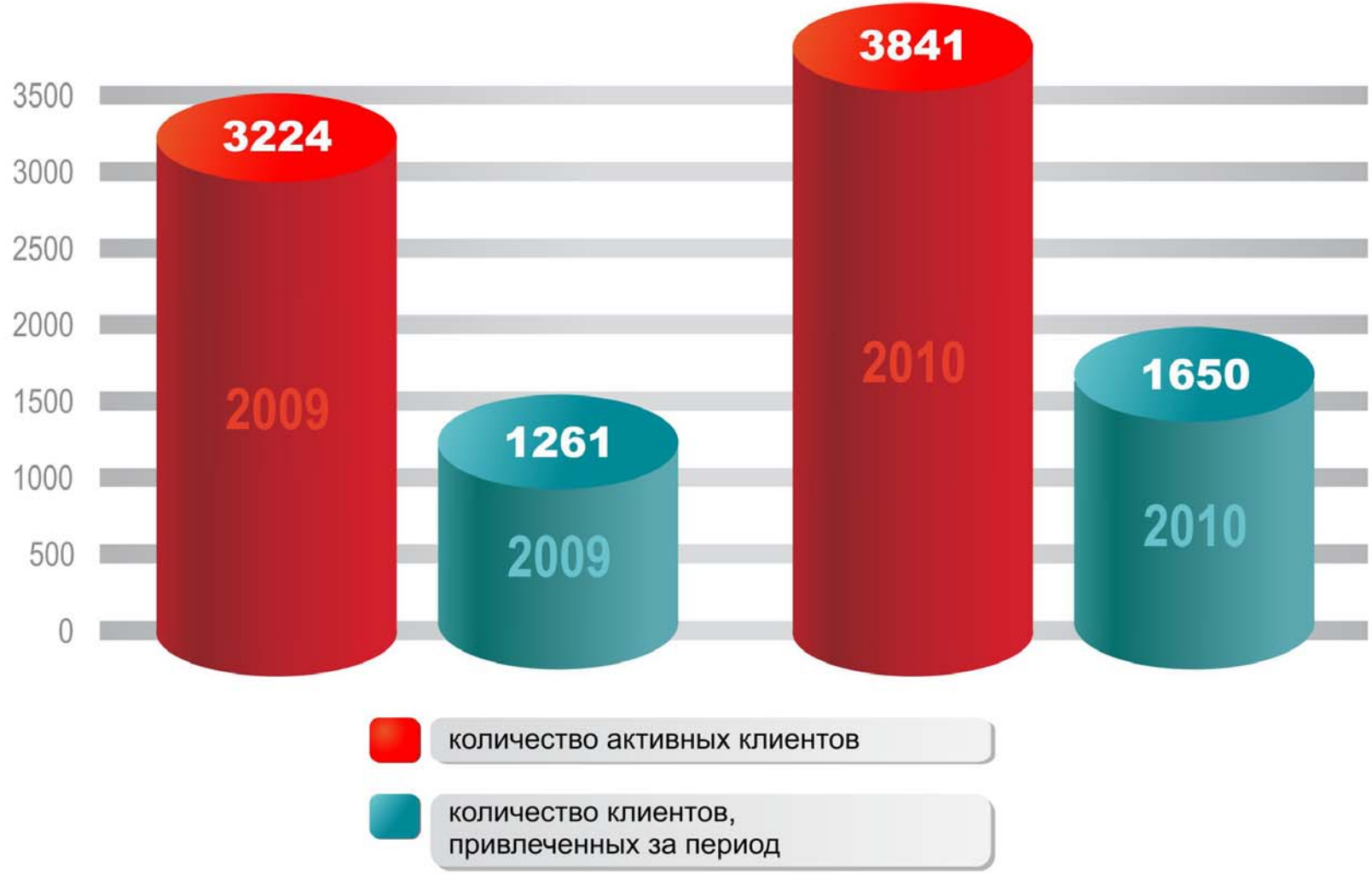
Динамика оборота и портфеля рынка факторинга в 2010 г., млн. руб



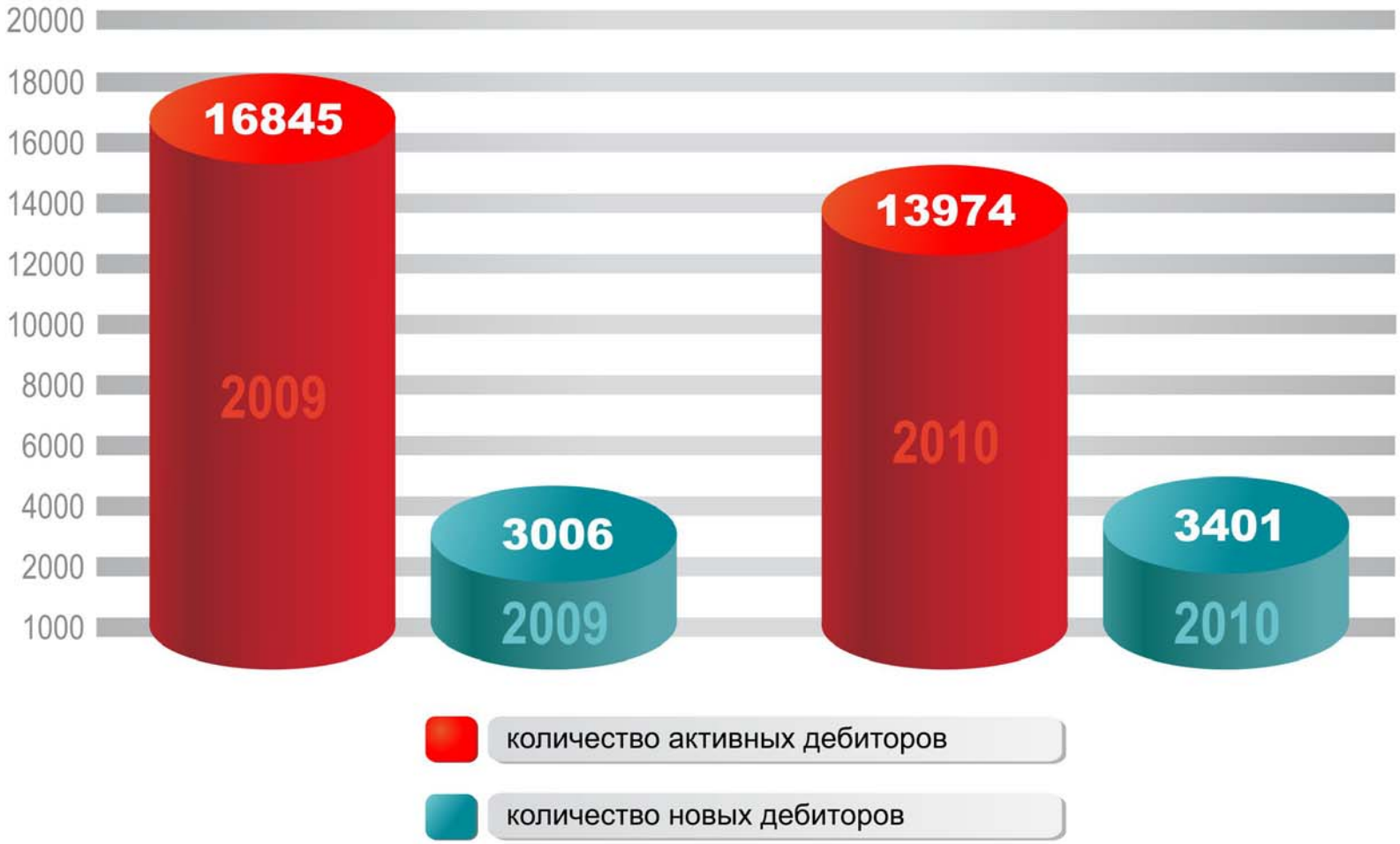
Динамика портфеля и оборачиваемости рынка факторинга в 2010 г.



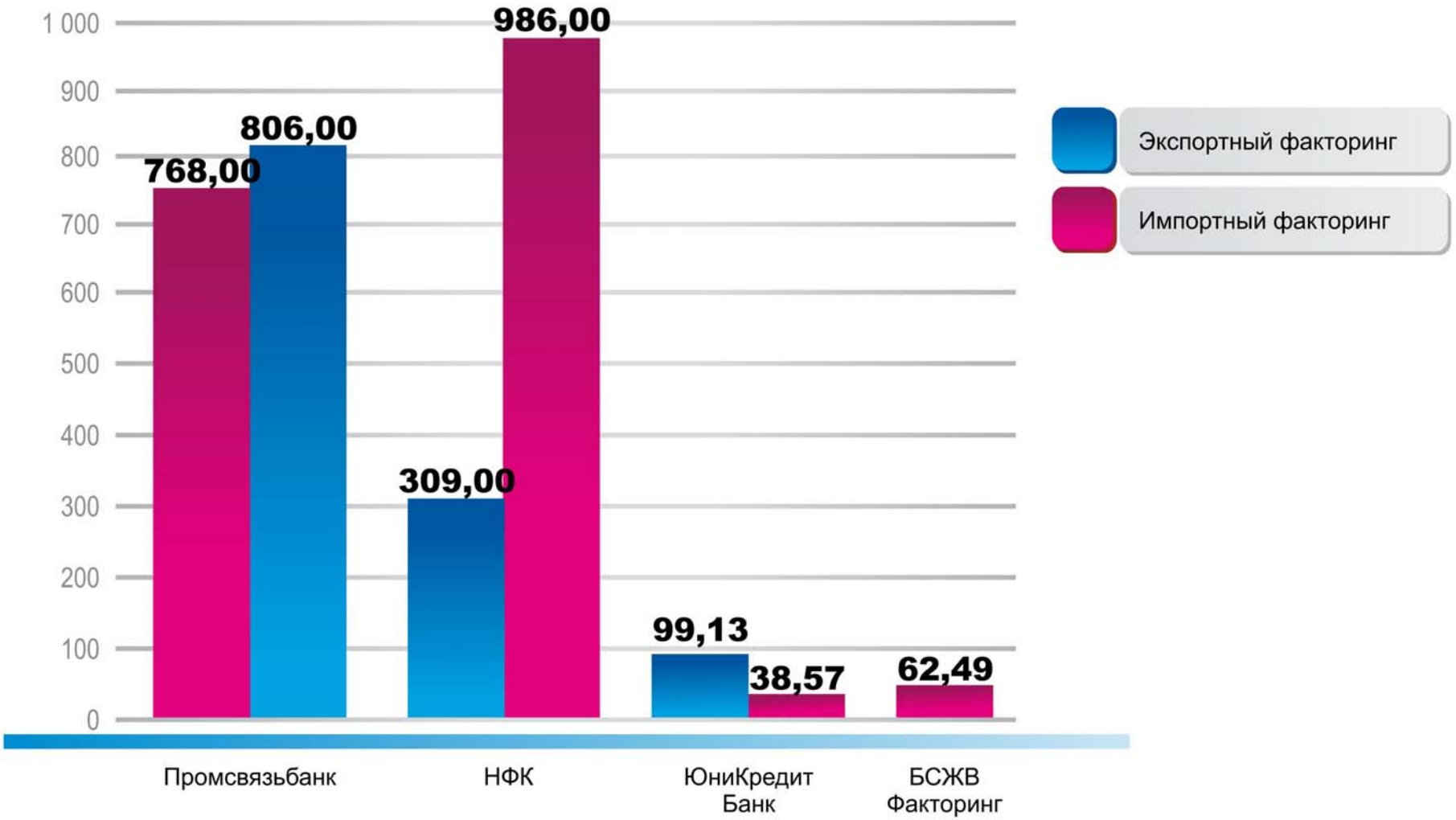
Информация о клиентах участников рынка факторинга



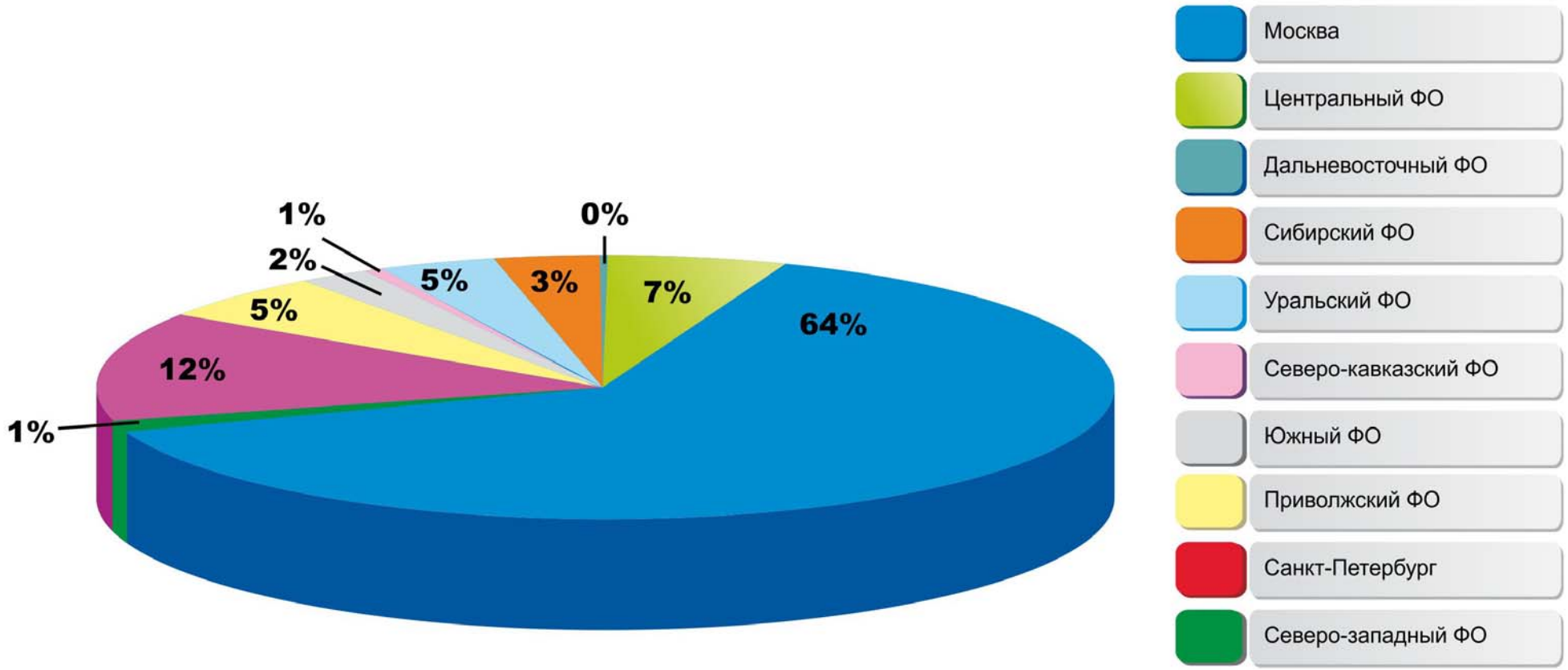
Информация о дебиторах участников рынка факторинга



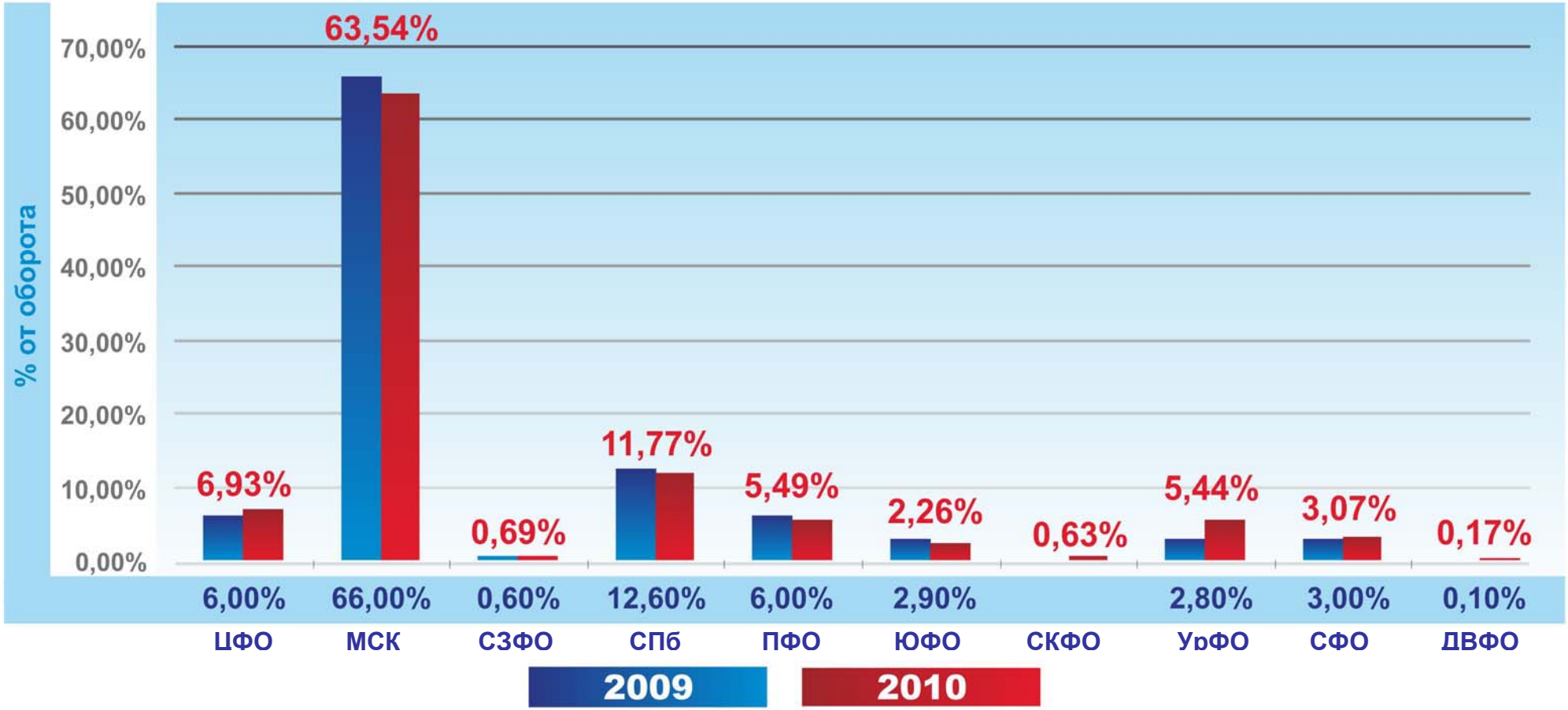
Обороты участников рынка международного факторинга, млн рублей



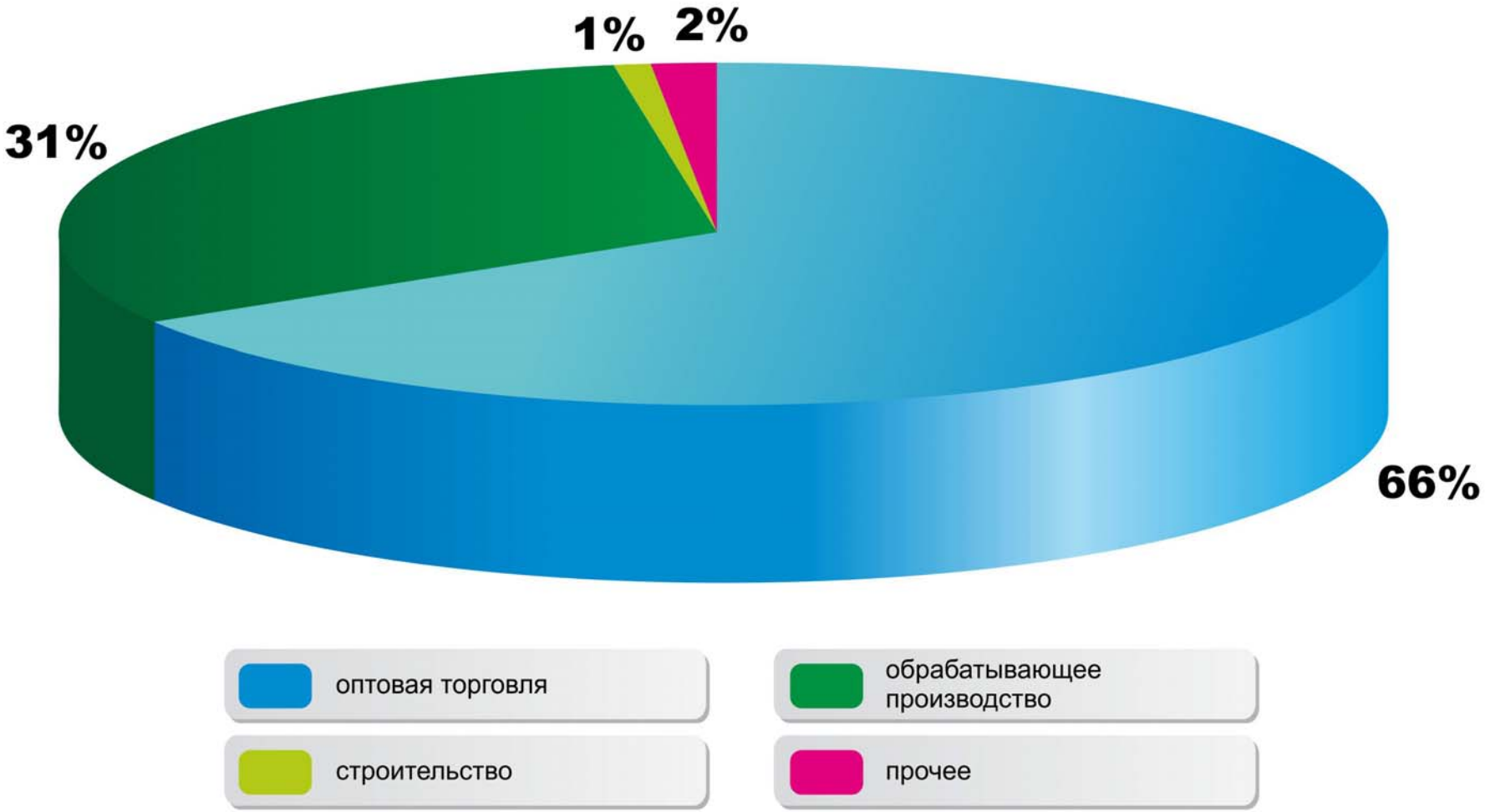
Региональная структура оборота российского рынка факторинга по итогам 2010 г., %



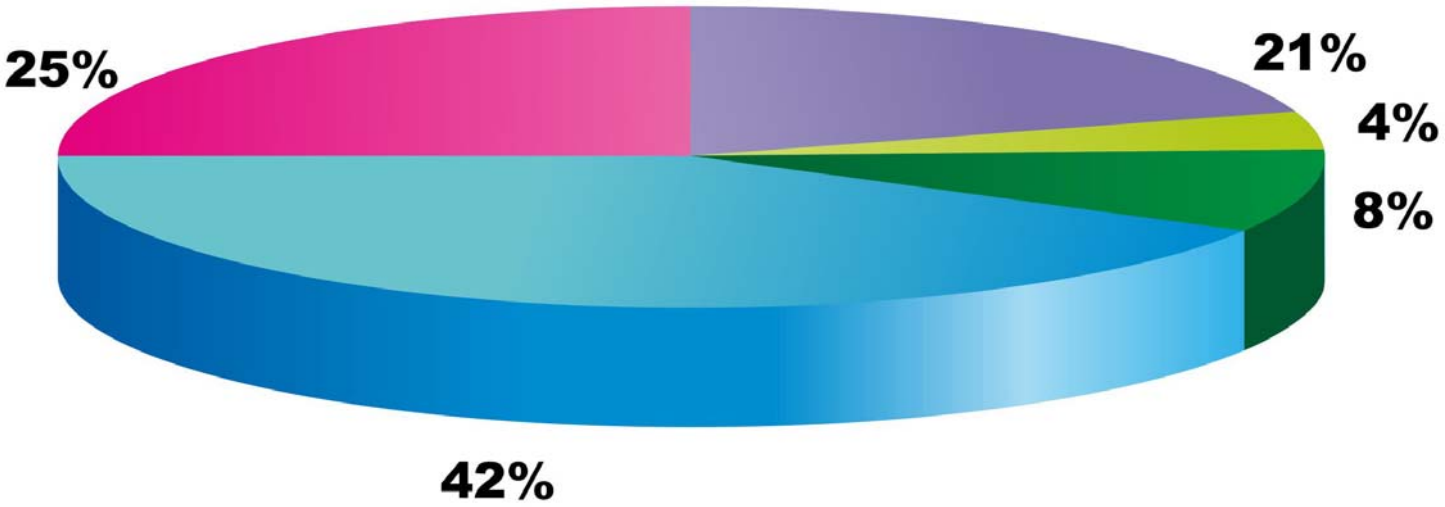
Региональная структура оборота в 2009 и 2010 гг., %



Доли секторов экономики в обороте рынка факторинга в 2010 г., %

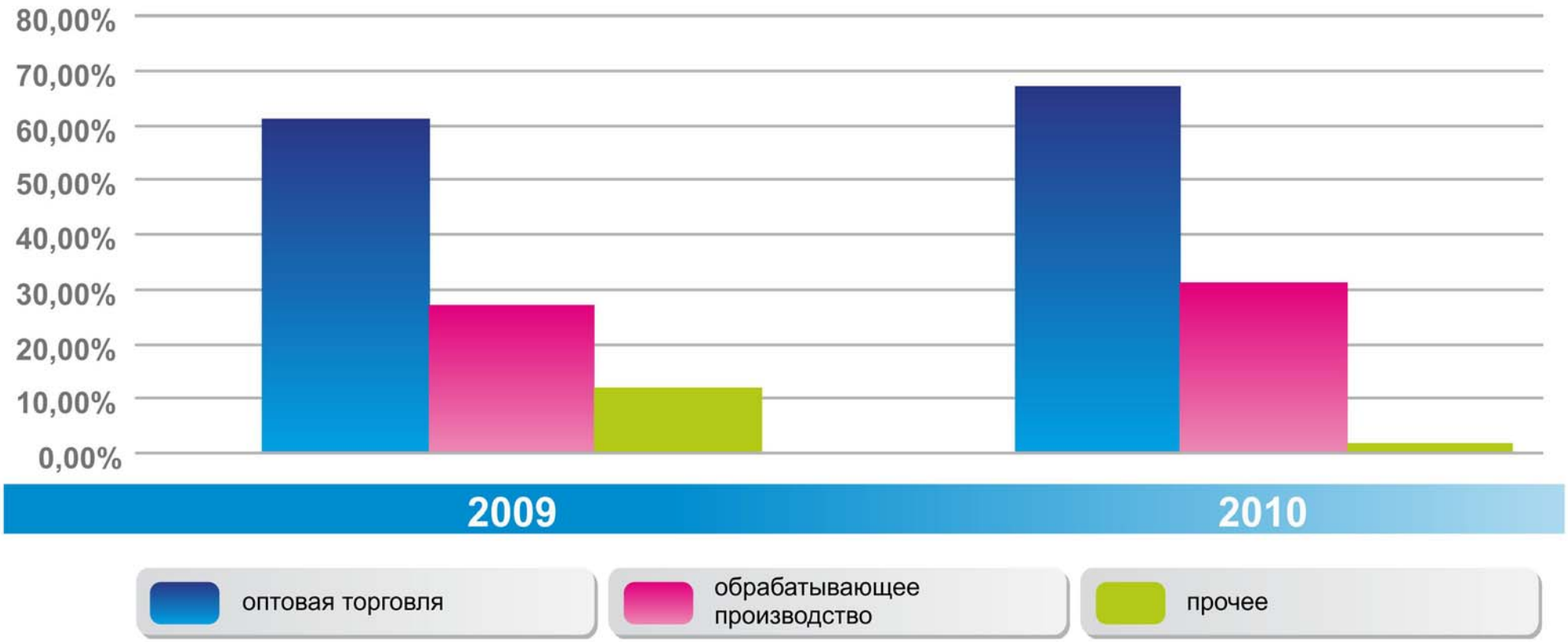


Оптовая торговля:
доли товарных групп в обороте за 2010 г.



- продукты питания
- алкогольные напитки
- непродовольственные товары
- прочее
- электрооборудование

Доля секторов экономики в обороте рынка факторинга в 2009 и 2010 гг., %



КОММЕНТАРИИ УЧАСТНИКОВ ИССЛЕДОВАНИЯ

Виктор Носов, вице-президент ОАО «Промсвязьбанк»

Какие тенденции и события оказали наибольшее влияние на развитие бизнеса Вашей организации в 2010 году? Какие способствовали росту, какие имели отрицательный эффект?

В первую очередь на бизнесе сказалась экономическая ситуация: кризис завершился, программы корпоративного кредитования были разморожены, и многие клиенты перестали испытывать дефицит ликвидности, что привело к дисбалансу спроса и предложения на рынке факторинга.

Некоторые банки в условиях переизбытка ликвидности начали вкладывать деньги в факторинг, завоевывая доли московского рынка демпингом. В условиях сильнейшей конкуренции мы переориентировались на регионы. Большой географический охват филиальной сети банка позволили обеспечить факторинговым финансированием сотни компаний в регионах, где в 2010 году было сосредоточено около 43% факторингового оборота банка.

До известной степени тормозило развитие рынка вступление в силу нового Закона о торговле. Однако благодаря стратегии диверсифицированного портфеля влияние закона на наше развитие оказалось незначительным. Отраслевая специфика факторинга Промсвязьбанка повторяет общерыночные тенденции: лишь около 25% занимает торговля продуктами питания и алкогольными напитками, а вот доля тех, кто с помощью факторинга обеспечивает торговлю непродовольственными и электротоварами, бытовой техникой, компьютерами, мобильными телефонами и аксессуарами, существенно больше – до 56%.

В целом в 2010 году мы выполнили все намеченное – привлекали на обслуживание новых клиентов, развивали сотрудничество с существующими клиентами, совершенствовали внутренние процессы, как в части клиентского сервиса, так и в части подходов к риск-менеджменту. Согласно последнему рейтингу российских факторов, предоставленному АФК по итогам 9 месяцев 2010 года, доля Промсвязьбанка на рынке факторинга составляет 28,8%. А по итогам последних лет работы мы стали лауреатом премии «Финансовая элита России – 2010» в номинации «Гран-при: факторинговая компания пятилетия».

В чем Вы видите причины восстановительного роста оборотов факторинга в России? Какие барьеры необходимо устранить для сохранения и усиления этого роста?

Оживление потребительского спроса напрямую оказывает влияние на рост оборотов факторинга, так как на конце цепочки практически всегда стоит розница. Обостренная конкурентная борьба между факторами привела к тому, что сниженные ставки по факторингу стали конкурировать с кредитными ставками. Поэтому клиенту стало выгоднее заключать договоры на беззалоговое и бессрочное финансирование, ещё и с возможностью предоставления значительных отсрочек своим дебиторам.

Эта тенденция будет развиваться при условии сохранения положительного тренда в экономике. Будет расти спрос – будет развиваться бизнес, доверие поставщиков к контрагентам будет расти, будет возвращаться схема работы с отсрочками платежа, рынок начнет диктовать необходимость роста оборотов, а факторинг является, пожалуй, самым удобным инструментом для этих целей.

Произошло ли изменение отношения клиентов к факторингу в России в 2010 году? Если да, в чем эти изменения были выражены?

Радует, что регионы постепенно начинают осознавать преимущества факторингового обслуживания, страхи в использовании продукта, нежелание вести трехсторонние отношения постепенно от-

ступают. Факторинг помогает компаниям развивать рынки сбыта в удаленных от себя регионах. У нас 248 точек продаж, поэтому где бы клиент не находился от Калининграда до Владивостока, он получает факторинг так же качественно, как в Москве. В регионах спрос растет среди тех компаний, у которых отсутствует необремененный залог, есть потребность в оборотных средствах, и постоянно возникает необходимость предоставлять покупателям более длинную отсрочку.

Произошло ли изменение отношения дебиторов к факторингу в России в 2010 году? Если да, в чем эти изменения были выражены?

Принятие Закона о торговле повлияло на ликвидность торговых сетей – из-за установленного потолка отсрочки платежа по продуктам питания во избежание кассовых разрывов ритейлеры были вынуждены просить увеличивать отсрочки платежа своих поставщиков непродовольственных товаров, которые в свою очередь все чаще обращаются за факторингом. Поэтому опосредованно дебиторы подтолкнули спрос на факторинг в сегменте непродовольственных товаров.

Произошло ли изменение требований к клиентам/дебиторам в 2010 году? Ожидаете ли Вы смягчения требований в 2011 году? Каковы, на Ваш взгляд, главные причины смягчения требований к качеству клиентов и дебиторов?

В требованиях к клиентам, к риск-менеджменту никаких значимых изменений не произошло. Процедуры, внедренные ранее, отлажены и надежны, думаю, что в перспективе будет происходить их совершенствование с акцентом на унификацию, упрощение и ускорение принятия решений при установлении первоначальных лимитов. В лимитах и объемах финансирования тоже ничего не изменилось. Факторы стараются финансировать каждого «по потребностям» с учетом рисковой составляющей.

Какие конкурентные преимущества (ставки комиссий, персонал, ИТ, маркетинг, лоббирование, риск-менеджмент, другое), по Вашему мнению, станут основными для успешного развития факторингового бизнеса в 2011 году?

Ключевыми элементами успеха на обновленном рынке станут качественный риск-менеджмент, внимание к IT-инфраструктуре бизнеса, гибкость и оперативность в работе с клиентами внутри страны и за рубежом. В 2011 году мы намерены наиболее активно развивать факторинг в российских регионах и наращивать долю региональной сети в портфеле. В этом году мы также будем делать ставку на развитие факторинга без регресса, по этой схеме работает большинство факторов на Западе, но в России эту услугу предоставляют пока лишь единицы.

Ваш прогноз развития рынка в 2011 году: как изменятся ставки комиссий? насколько процентов увеличится/упадет оборот рынка? как изменится конкурентная среда факторинга?

Снижение ставок по факторингу в 2010-м стало следствием накала ценовой конкуренции между факторами. Но как только рынок начнет возвращать банки на прежний уровень ликвидности, у новых игроков факторингового рынка – как правило, дочерних компаний крупных банков – отпадет доступ к дешевым банковским пассивам. Это может привести к тому, что клиенты, которые пошли в эти демпингующие банки и компании, могут оказаться в ситуации, когда не получат вовремя финансирование. А это при факторинге, наверное, проблема номер один - когда клиент не может планировать свои поступления.

Уверен, что в связи с такой обостренной ситуацией вокруг стоимости будут активнее развиваться новые продукты. В частности факторинг без регресса. Что касается прироста отечественного рынка, то в среднем, по нашим оценкам, он составит в 2011 году порядка 15-20%.

Нельзя не упомянуть об ограничении нового закона о торговле возможностей розничных продуктовых сетей получать дополни-

тельные доходы от сотрудничества с поставщиками. Чтобы вернуть недостающее, ритейлеры предлагают партнерам услуги, схожие с факторинговыми. Например, X5 Retail Finance опирается на финансовые средства банков-партнеров, поэтому можно обозначить его как своеобразного брокера по факторинговому направлению для своих поставщиков и финансовых партнеров.
Наблюдая тенденции роста в 2010 году, на рынок факторинга начали выходить новые и возвращаться старые игроки. В текущем году ожидается оживление конкуренции в сегменте малого и среднего бизнеса. Неоднократно заявлял о выходе на рынок факторинговых услуг Сбербанк. Безусловно, его появление внесет существенные коррективы в развитие отрасли.

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

Какие тенденции и события оказали наибольшее влияние на развитие бизнеса Вашей организации в 2010 году? Какие способствовали росту, какие имели отрицательный эффект?
В целом рост факторингового бизнеса вызван теми же причинами, что и у других факторов: снижение стоимости фондирования, соответственно, удешевление стоимости факторингового обслуживания, упрощением и снятием ряда стоп-факторов при оценке финансового состояния клиентов и дебиторов.
Безусловно, росту поспособствовала также популяризация продукта внутри Банка и активная работа над развитием действующих клиентов самых разнообразных отраслей (как поставщиков, так и дебиторов), оценивших удобство использования факторинга.
Стоит отметить запуск нового в Банке продукта - безрегрессного факторинга, который заработал в конце года и должен показать положительную динамику развития в 2011г.
Из негативных моментов 2010г. можно выделить: вступление в силу ФЗ «О торговле» и изменения ряда условий в договорах между поставщиками/дебиторами – сокращение сроков расчетов за поставленную продукцию.

В чем Вы видите причины восстановительного роста оборотов факторинга в России? Какие барьеры необходимо устранить для сохранения и усиления этого роста?
Рост оборотов был вызван планомерным восстановлением экономики, выходом из кризисного состояния, в котором компаниям зачастую приходилось рассчитывать исключительно на собственные источники финансирования. Усилившаяся конкуренция среди факторов стала причиной снижения стоимости финансирования, совершенствования механизмов, повышения внимания к качеству и разнообразию предоставляемых продуктов (развитие безрегрессного факторинга) и IT инфраструктуры.
Для сохранения тенденции роста оборотов важным будет являться сохранение макроэкономической стабильности, доступ к дешевым рынкам капитала (ликвидности). В целом для нашего Клиента важно иметь понятный, доступный и гибкий способ получения финансирования оборотного капитала, особенно в условиях роста бизнеса.

Произошло ли изменение отношения клиентов к факторингу в России в 2010 году? Если да, в чем эти изменения были выражены?
Рост рынка факторинга в 2010 г. говорит о росте заинтересованности клиентов в продукте. Все больше клиентов понимают актуальность, возможности услуги для текущего времени: 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.

Произошло ли изменение отношения дебиторов к факторингу в России в 2010 году? Если да, в чем эти изменения были выражены?
Не быстро, как хотелось бы, но постепенно отношение дебиторов к факторингу меняется. Благодаря работе факторов по продвижению продукта, для дебиторов стали более очевидны выгоды от использования продукта поставщиками, главной из которых является возможность работы с поставщиками с более длительными сроками отсрочек - пользоваться бесплатными заемными ресурсами.

Произошло ли изменение требований к клиентам/дебиторам в 2010 году? Ожидаете ли Вы смягчения требований в 2011 году? Каковы, на Ваш взгляд, главные причины смягчения требований к качеству клиентов и дебиторов?
Накопленный опыт работы с поставщиками и дебиторами разных отраслей и усиление конкуренции на рынке факторинга позволяет факторам корректировать политику взаимодействия в отношении контрагентов, и как следствие, заставляет лояльнее и более взвешенно подходить к оценке рисков. Такая политика должна продолжиться и в 2011 г.

Какие конкурентные преимущества (ставки комиссий, персонал, ИТ, маркетинг, лоббирование, риск-менеджмент, другое), по Вашему мнению, станут основными для успешного развития факторингового бизнеса в 2011 году?
В условиях усиления конкуренции среди факторов все выше обозначенные факторы являются основными для развития факторингового бизнеса в 2011г. Первичными из них станут риск-менеджмент, качество и разнообразие представляемых услуг, ИТ - инфраструктура бизнеса и технологии, мобильность, а также возможность работы по упрощенной схеме с дебиторами.

Ваш прогноз развития рынка в 2011 году: как изменятся ставки комиссий? насколько процентов увеличится/упадет оборот рынка? как изменится конкурентная среда факторинга?
При усилении тенденций, проявленных в 2010г. в части восстановления экономики и улучшения финансовой устойчивости клиентов ожидается рост рынка факторинга, как минимум на 20-25%. Увеличение спроса со стороны поставщиков и дебиторов к продукту позволяет думать об усилении конкурентной борьбы среди факторов, в результате которой повышение стоимости продукта кажется не очень логичным (исключение - общий рост на рынке стоимости привлекаемых факторами ресурсов). Возможен выход на рынок факторинга государственных банков, которые ещё не включили факторинг в свою продуктовую линейку (Сбербанк, Россельхозбанк), что негативно отразится на маржинальности факторинговых услуг.
Полагаю, что в 2011г. возрастающая конкуренция на рынке приведет к развитию технологий электронного документооборота.

Владимир Ланев, начальник службы маркетинга ООО ВТБ Факторинг

Какие тенденции и события оказали наибольшее влияние на развитие бизнеса Вашей организации в 2010 году? Какие способствовали росту, какие имели отрицательный эффект?
В 2010 году стремительному росту бизнеса ВТБ Факторинг (в 6 раз по сравнению с результатами 2009 года) способствовало расширение продуктового ряда, предложение специальных условий финансирования для различных отраслей и фокус на приоритетных сегментах, повышение эффективности работы компании.

В чем Вы видите причины восстановительного роста оборотов факторинга в России? Какие барьеры необходимо устранить для сохранения и усиления этого роста?

Основное влияние на прирост оборотов факторинга оказало восстановление торговых оборотов как в Москве, так и в регионах. В том числе: предприятия оптовой торговли и поставщики розничных сетей обеспечили до 90% спроса на факторинг. Значительное снижение стоимости факторинга, появление безрегрессных продуктов и внедрение электронного документооборота позволило привлечь новых клиентов, ранее не использовавших факторинг.

Произошло ли изменение отношения клиентов к факторингу в России в 2010 году? Если да, в чем эти изменения были выражены?
Факторинг стали рассматривать как полноценный и эффективный инструмент управления ликвидностью и страхования кредитных рисков.

Произошло ли изменение отношения дебиторов к факторингу в России в 2010 году? Если да, в чем эти изменения были выражены?
Выгоды и условия работы по факторингу стали более понятными для дебиторов, в 2010 году их отношение к этому финансовому инструменту стало существенно более лояльным. За год число дебиторов, которым необходимо разъяснять основные принципы и проводить образовательные «продажи» факторинга, снизилось с 50% до 5-10%. Что касается торговых отраслей, то здесь дебиторы уже имеют полное представление о средних ставках финансирования и различиях между основными продуктами (регрессный/безрегрессный факторинг).

- Произошло ли изменение требований к клиентам/дебиторам в 2010 году? Ожидаете ли Вы смягчения требований в 2011 году? Каковы, на Ваш взгляд, главные причины смягчения требований к качеству клиентов и дебиторов?
ВТБ Факторинг придерживается баланса между консервативной политикой и учетом индивидуальных параметров бизнеса клиентов, достигнутого в системе оценки рисков в компании в конце 2009 года. С этого момента наш подход к риск-менеджменту не подвергался существенным изменениям. Мы считаем систему риск-менеджмента ВТБ Факторинг одной из наиболее эффективных на рынке – она позволила быстро нарастить портфель и при этом не иметь дефолтов.

Какие конкурентные преимущества (ставки комиссий, персонал, ИТ, маркетинг, лоббирование, риск-менеджмент, другое), по Вашему мнению, станут основными для успешного развития факторингового бизнеса в 2011 году?
Помимо грамотной системы риск-менеджмента и технологичности, в 2011 году существенным преимуществом станет возможность оперативной работы с клиентами в рамках систем электронного документооборота. Пока о наличии электронного факторинга заявляет лишь несколько лидеров рынка.

Ваш прогноз развития рынка в 2011 году: как изменятся ставки комиссий? насколько процентов увеличится/упадет оборот рынка? как изменится конкурентная среда факторинга?
Мы ожидаем стабилизации ценообразования в факторинге, возможно лишь небольшое колебание ставок ввиду усиления конкуренции и увеличения числа факторинговых компаний. При этом в соответствии с ростом экономической активности, оборот рынка факторинга в 2011 году прибавит около 20-30%.

Корнелиу Робу, заместитель председателя правления Банка НФК (ЗАО)

Какие тенденции и события оказали наибольшее влияние на развитие бизнеса Вашей организации в 2010 году? Какие способствовали росту, какие имели отрицательный эффект?

Среди ключевых факторов роста можно отметить следующие: развитие системы разработки и предложения индивидуальных решений для нестандартных клиентов и быстрая переналадка основных бизнес-процессов для внедрения этой системы; успешные кросс-продажи за счет возможности предложить несколько продуктов диверсифицированной продуктовой линейки; снижение тарифов и более тонкая настройка системы риск-менеджмента. Ключевой фактор, имевший отрицательный эффект – это такой внешний фактор, как ценовой демпинг, используемый в качестве основного инструмента конкуренции на рынке факторинга.

В чем Вы видите причины восстановительного роста оборотов факторинга в России? Какие барьеры необходимо устранить для сохранения и усиления этого роста?
Восстановление экономики и торговли – ключевой фактор, способствовавший в 2010 году восстановлению объемов рынка факторинга. Кроме того, существенный прирост обеспечили новые банковские игроки рынка, которые за счет низкого ценового предложения быстро нарастили обороты.

Произошло ли изменение отношения клиентов к факторингу в России в 2010 году? Если да, в чем эти изменения были выражены?
Налицо тенденция повышения осознанности потребления факторинговых услуг – мы все больше видим клиентов, которые отказываются от кредита в пользу факторинга по причине гибкости и удобства последнего, а также тех клиентов, которые считают факторинг без регресса обязательным условием для безопасного развития бизнеса.

Произошло ли изменение отношения дебиторов к факторингу в России в 2010 году? Если да, в чем эти изменения были выражены?
К сожалению, отношение дебиторов, в первую очередь крупных, к факторингу по-прежнему настороженно-недоверчивое. Во-первых, покупателей смущает появление в отношениях третьей стороны, наделенной функцией контроля. А, во-вторых, многие не знают, что такое факторинг в принципе. Вместе с тем, есть и те дебиторы, которые с готовностью работаю по факторингу, понимая, что для них факторинг – это удобный инструмент получения отсрочки платежа. Поскольку стратегия НФК не предполагает зависимости компании от каких-либо отдельных дебиторов или дебиторов из тех или иных отраслей, мы не испытываем существенных сложностей, связанных с нежеланием покупателей быть стороной по факторингу.

Произошло ли изменение требований к клиентам/дебиторам в 2010 году? Ожидаете ли Вы смягчения требований в 2011 году? Каковы, на Ваш взгляд, главные причины смягчения требований к качеству клиентов и дебиторов?
Мы расширили список факторабельных отраслей и повысили гибкость риск-менеджмента без повышения общего аппетита к риску, а также ввели индивидуальные практики. Взвешенная политика НФК в части риск-менеджмента и успешная работа службы по управлению дебиторской задолженностью принесли свои плоды в области работы с «проблемкой» - НФК ликвидировала почти всю кризисную проблемную дебиторскую задолженность.

Какие конкурентные преимущества (ставки комиссий, персонал, ИТ, маркетинг, лоббирование, риск-менеджмент, другое), по Вашему мнению, станут основными для успешного развития факторингового бизнеса в 2011 году?
Потенциал падения ставок в 2011 году невелик, поскольку уже в 2010 ценовые предложения отдельных игроков рынка достигли «дна», сравнявшись со ставками ЦБ по кредитам. В 2011 инструментами конкурентной борьбы станут расширение географии в части покрытия дебиторов и повышения аппетита к риску, кроме

того, в 2011 году мы ожидаем активизацию маркетинговых усилий участников рынка факторинга. Также на рынке безрегрессного факторинга должны активизироваться страховые компании, которым интересно сотрудничество с факторинговыми компаниями в части перестрахования рисков последних.

Ваш прогноз развития рынка в 2011 году: как изменятся ставки комиссий? насколько процентов увеличится/упадет оборот рынка? как изменится конкурентная среда факторинга?
Ожидать существенного снижения ставок в сторону уменьшения не приходится по тем причинам, о которых я уже сказал выше. Говоря о потенциале роста рынка, можно предположить 40-50% рост объемных показателей по отношению к 2010 году. Однако, надо понимать, что объем российского рынка факторинга все еще относительно невелик, и вышедшие на рынок в 2010 году крупные банковские игроки (ВТБ Факторинг, Альфа Банк) легко могут удвоить объемные показатели рынка за счет привлечения крупных и очень крупных клиентов, в том числе госкомпаний. В мировой практике такие прецеденты есть – Греция «ворвалась» в топ-10 стран по объемным показателям экспортного факторинга, после того, как местный аналог «Норильского Никеля» начал работать по факторингу, а Турция в прошлом году практически в 2 раза увеличила обороты по внутреннему факторингу за счет привлечения ряда крупных клиентов из «нефтянки» (доля сектора в отраслевом разрезе рынка за 1 год подскочила с 1,5% до 19,6%).А ведь есть еще Олимпиада в Сочи, а теперь еще и ЧМ по футболу 2018 – уверен, у многих факторов будут предложения поработать с клиентами из строительной отрасли. Хотя не стоит забывать, что крупнейшее мошенничество в истории факторинга было связано со строительством стадиона для Олимпиады в Барселоне…

Александр Морозов, директор департамента факторинга ОАО Банк "Петрокоммерц"

Какие тенденции и события оказали наибольшее влияние на развитие бизнеса Вашей организации в 2010 году? Какие способствовали росту, какие имели отрицательный эффект?
Внешние факторы существенных изменений в развитие нашего бизнеса не внесли, их влияние было предсказуемо: уменьшение процентной маржи Факторов, увеличение аппетита к риску. Гораздо более существенное влияние оказало расширение штата по факторингу, что отразилось на результатах по портфелю уже в 2010 году.

В чем Вы видите причины восстановительного роста оборотов факторинга в России? Какие барьеры необходимо устранить для сохранения и усиления этого роста?
Приход новых крупных игроков на рынок факторинга, восстановление рынка коммерческого кредитования во многих отраслях экономики, значительное снижение стоимости факторинга. Рост рынка сохранится и даже усилится, если просто не будут появляться новые барьеры. Большинство участников рынка уже адаптировали свой бизнес к законодательной среде. Мы думаем, что пришло время не устранения барьеров, а настройки коммуникаций на рынке.

Произошло ли изменение отношения клиентов к факторингу в России в 2010 году? Если да, в чем эти изменения были выражены?
Значительных изменений в этом аспекте не произошло. Мы бы отметили возросший интерес к факторингу среди крупных федеральных компаний.

Произошло ли изменение отношения дебиторов к факторингу в России в 2010 году? Если да, в чем эти изменения были выражены?
Да, многие крупные дебиторы, в основном федеральные розничные сети, стали более внимательно относиться к факторингу.

Произошло ли изменение требований к клиентам/дебиторам в 2010 году? Ожидаете ли Вы смягчения требований в 2011 году? Каковы, на Ваш взгляд, главные причины смягчения требований к качеству клиентов и дебиторов?
В 2010 году требования к клиентам/дебиторам изменились в сторону смягчения. В 2011 году мы ожидаем продолжения роста аппетита факторов к принятию повышенных рисков, связанно это в первую очередь с достижением ценового дна по низко рискованным операциям.

Какие конкурентные преимущества (ставки комиссий, персонал, ИТ, маркетинг, лоббирование, риск-менеджмент, другое), по Вашему мнению, станут основными для успешного развития факторингового бизнеса в 2011 году?
Все перечисленные конкурентные преимущества важны, будет не правильным в 2011 году делать ставку на одно из них.

Ваш прогноз развития рынка в 2011 году: как изменятся ставки комиссий? насколько процентов увеличится/упадет оборот рынка? как изменится конкурентная среда факторинга?
Конкуренция в 2011 году продолжит расти. Вместе с тем мы не ожидаем падения ставок по комиссиям, более того в случае роста инфляции выше планируемых уровней мы ожидаем опережающего роста ставок.

Михаил Окунев, начальник банковского управления ОАО АКБ "Металлинвестбанк"

Какие тенденции и события оказали наибольшее влияние на развитие бизнеса Вашей организации в 2010 году? Какие способствовали росту, какие имели отрицательный эффект?
Росту активности способствовало падение стоимости ресурсов на рынке. Введение закона о торговле привело к отказу 15-20% клиентов от факторинга в принципе.

В чем Вы видите причины восстановительного роста оборотов факторинга в России? Какие барьеры необходимо устранить для сохранения и усиления этого роста?
Снижение стоимости факторинга было основным драйвером роста интереса к факторингу. Также новые участники рынка из числа банков активно продвигали факторинг среди своих клиентов.

Произошло ли изменение отношения клиентов к факторингу в России в 2010 году? Если да, в чем эти изменения были выражены?
Произошло более четкое деление факторинга на регрессный и безрегрессный. Клиенты четко понимают, зачем они используют факторинг: для страхование риска (факторинг конкурирует со страховыми компаниями) или для финансирования (альтернатива кредиту).

Произошло ли изменение отношения дебиторов к факторингу в России в 2010 году? Если да, в чем эти изменения были выражены?
Произошло радикальное изменение отношения дебиторов. 2010 год стал первым, когда дебиторы стали осознавать, что факторинг несет в себе добавленную стоимость для бизнеса дебиторов.

Произошло ли изменение требований к клиентам/дебиторам в 2010 году? Ожидаете ли Вы смягчения требований в 2011 году? Каковы, на Ваш взгляд, главные причины смягчения требований к качеству клиентов и дебиторов?
Сверхвысокая ликвидность, как на любом финансовом рынке приводит к снижению требований по рискам. При сохранении такого уровня ликвидности неизбежно будут надуваться пузыри. Рынок факторинга не исключение.

Какие конкурентные преимущества (ставки комиссий, персонал, ИТ, маркетинг, лоббирование, риск-менеджмент, другое), по Вашему мнению, станут основными для успешного развития факторингового бизнеса в 2011 году?
В долгосрочной перспективе ИТ плюс риск-менеджмент станут основой успеха. Точнее говоря риск-менеджмент зашитый в технологии факторинга.

Ваш прогноз развития рынка в 2011 году: как изменятся ставки комиссий? насколько процентов увеличится/упадет оборот рынка? как изменится конкурентная среда факторинга?
Появятся новые участники. Ставки сохранятся на этом уровне. Оборот вырастет на 15-30%.

Елена Гладких, генеральный директор ЗАО "Русская Факторинговая Компания"

Какие тенденции и события оказали наибольшее влияние на развитие бизнеса Вашей организации в 2010 году? Какие способствовали росту, какие имели отрицательный эффект?
Главная положительная тенденция второго полугодия 2010 года – повышение лояльности поставщиков и дебиторов к факторингу. Факторинг становится все более востребованным инструментом привлечения дополнительного финансирования. На рынке появились новые игроки, однако объем общего оборота увеличился (примерно на 1,5 млрд.) в основном благодаря перераспределению рынка. Осень 2010 года принесла всплеск активности как поставщиков, так и дебиторов. Следуя потребности рынка, Русская Факторинговая Компания разработала специальный продукт – реверсивный факторинг - для покупателей сырья, комплектующих и готового товара. Рынок ждал этого продукта и мгновенно отреагировал. Нашими первыми клиентами по реверсивному факторингу стали несколько крупных региональных сетей.

В чем Вы видите причины восстановительного роста оборотов факторинга в России? Какие барьеры необходимо устранить для сохранения и усиления этого роста?
Главная причина восстановления рынка факторинга в 2010 году – это «пробуждение» российских предпринимателей. Большое количество заявок на факторинговое обслуживание говорит о востребованности привлеченного беззалогового финансирования. По окончании кризиса поставщики стали относиться к покупателям с большим доверием, увеличились отсрочки платежа, что, конечно же, стало решающим моментом для увеличения объемов рынка факторинга.
Главная задача факторов на этом этапе – поддержать поставщиков и заинтересовать их покупателей. Новые продукты позволяют также и дебиторам выступать инициаторами факторинговых сделок. По нашим прогнозам, привлечение дебиторов в качестве клиентов положительно повлияет на динамику объемов российского факторинга.

Произошло ли изменение отношения клиентов к факторингу в России в 2010 году? Если да, в чем эти изменения были выражены?
Для нас было важным восстановление доверия клиентов к факторингу. Это обеспечило компании большой прирост новых клиентов. Во время кризиса действия некоторых факторов сильно по-

дорвали репутацию факторинговых компаний и факторинга в целом. 2010 год показал, что репутация факторинга восстанавливается, все больше поставщиков обращаются за факторинговыми услугами. При этом зачастую клиенты передают на обслуживание не только действующих дебиторов, но и новых, с которыми пока что не было опыта работы. Таким образом, восстановление бизнес-доверия стало основным изменением в отношениях факторов и клиентов.

Произошло ли изменение отношения дебиторов к факторингу в России в 2010 году? Если да, в чем эти изменения были выражены?

Как и поставщики, дебиторы стали лояльнее относиться к факторингу. Особая категория дебиторов – розничные сети. В начале года отношения факторов с ритейлерами были слегка натянуты, однако к концу 2010 года ситуация наладилась, сети постепенно приходят к пониманию выгодности использования факторинга.

Произошло ли изменение требований к клиентам/дебиторам в 2010 году? Ожидаете ли Вы смягчения требований в 2011 году? Каковы, на Ваш взгляд, главные причины смягчения требований к качеству клиентов и дебиторов?

В начале 2010 года произошло небольшое смягчение требований к клиентам по сравнению с 2009 годом, поскольку кризис отступил, и состояние поставщиков и дебиторов значительно улучшилось. В течение 2010 года требования более не менялись. Так, например, не изменился пакет документов - он остался прежним, наиболее адекватным для соблюдения риск-менеджмента компании и одновременно необременительным для клиентов. Многие факторы готовы брать на обслуживание малый бизнес с большим количеством мелких поставок.

Какие конкурентные преимущества (ставки комиссий, персонал, ИТ, маркетинг, лоббирование, риск-менеджмент, другое), по Вашему мнению, станут основными для успешного развития факторингового бизнеса в 2011 году?

Участники российского рынка факторинга в основном конкурируют между собой по ставкам и дополнительным сервисам для клиентов. Автоматизация факторинговых процессов значительно упростит взаимодействие фактора, поставщика и дебитора – игроки будут к этому стремиться. И в данном случае – мы не исключение. В наших ближайших планах запуск электронного факторинга. Также в 2011 году мы планируем усилить наше главное преимущество – индивидуальный подход к клиенту. Мы закладываем в это понятие очень многое. Погружаясь в бизнес клиента, мы ищем для него наиболее выгодные решения и даже разрабатываем новые продукты. Мы стремимся максимально положительно повлиять на бизнес клиента, и для этого у нас есть все инструменты, которые мы планируем совершенствовать и в 2011 году.

Ваш прогноз развития рынка в 2011 году: как изменятся ставки комиссий? насколько процентов увеличится/упадет оборот рынка? как изменится конкурентная среда факторинга?

Прогнозы на 2011 год строить достаточно сложно. Статистика последних лет была слишком непоследовательна - рынок то резко поднимался, то падал (во время кризиса). Необходимо отследить еще несколько факторинговых сезонов, чтобы сделать адекватные прогнозы на будущее. Мы рассчитываем на рост рынка, все-таки поставщики активизировались и факторинг становится все более актуальной финансовой услугой, особенно для малого и среднего бизнеса.

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

Какие тенденции и события оказали наибольшее влияние на развитие бизнеса Вашей организации в 2010 году? Какие способствовали росту, какие имели отрицательный эффект?
Основные тенденции – это увеличение спроса на фоне возобновления экономической активности большинства секторов экономики и падение процентных ставок. Существенное влияние на бизнес оказало вступление в силу Закона о торговле.

В чем Вы видите причины восстановительного роста оборотов факторинга в России? Какие барьеры необходимо устранить для сохранения и усиления этого роста?
Необходимым и достаточным условием для дальнейшего роста является восстановление и рост потребительского спроса. Другие барьеры тоже есть, но они, на наш взгляд, не являются существенными.

Произошло ли изменение отношения клиентов к факторингу в России в 2010 году? Если да, в чем эти изменения были выражены?
Клиенты стали гораздо более образованными в вопросах, касающихся факторинга.

Произошло ли изменение отношения дебиторов к факторингу в России в 2010 году? Если да, в чем эти изменения были выражены?
Крупные дебиторы поняли, что как бы они того не хотели – уступка их долга третьим лицам - это неизбежность, и начали предпринимать действия для защиты собственных интересов. А тут ещё Закон о торговле... При этом большинство Факторов, Поставщиков и Ритейлеров готовы к взаимовыгодному сотрудничеству.

Произошло ли изменение требований к клиентам/дебиторам в 2010 году? Ожидаете ли Вы смягчения требований в 2011 году? Каковы, на Ваш взгляд, главные причины смягчения требований к качеству клиентов и дебиторов?
Обострение конкуренции вынудило ряд факторов снизить чересчур завышенные требования, возникшие в кризисный период. Дальнейшее снижение требований может быть опасным.

Какие конкурентные преимущества (ставки комиссий, персонал, ИТ, маркетинг, лоббирование, риск-менеджмент, другое), по Вашему мнению, станут основными для успешного развития факторингового бизнеса в 2011 году?
Основным конкурентным преимуществом остаются цена, надежность, технологичность и ориентированность на клиента.

Ваш прогноз развития рынка в 2011 году: как изменятся ставки комиссий? насколько процентов увеличится/упадет оборот рынка? как изменится конкурентная среда факторинга?
Оборот вряд ли сильно вырастет, но, скорее всего, будет некоторое увеличение стоимости вслед за ожидаемыми изменениями на финансовых рынках.

Вадим Соляков, генеральный директор ЗАО «ТрансКредит-Факторинг»

Какие тенденции и события оказали наибольшее влияние на развитие бизнеса Вашей организации в 2010 году? Какие способствовали росту, какие имели отрицательный эффект?
2010 год был богат на события. Конечно же, это значительная активизация рынка, снижение стоимости ресурсов, рост конкуренции. Так же, значимым эпизодом стала реализация Федерального закона о торговле. В результате, многие торговые сети были вынуждены устанавливать более тесный контакт с Факторами. Нега-

тивным моментом, на наш взгляд, стал значительный демпинг со стороны ряда игроков, что привело, в каком-то смысле, к обесцениванию факторинга как услуги.

В чем Вы видите причины восстановительного роста оборотов факторинга в России? Какие барьеры необходимо устранить для сохранения и усиления этого роста?
Рост и восстановление рынка это вполне предсказуемое событие. В условиях растущих рынков оптовой и розничной торговли торможение или стагнация факторинга маловероятны. Ко всему прочему, интерес к факторингу, как к бизнесу, привел к появлению новых игроков, что неминуемо послужит причиной активизации существующих.
Для сохранения текущих темпов есть все условия. Для увеличения темпов роста факторингового рынка заинтересованным сторонам необходимо провести работу на законодательном уровне для разрешения множества вопросов и дуализмов.

Произошло ли изменение отношения клиентов к факторингу в России в 2010 году? Если да, в чем эти изменения были выражены?
Уверены, что те компании, которые пользуются факторингом, по достоинству оценивают удобство и привлекательность услуги и не стремятся искать замену. Очень хорошо, что факторинг становится все боле узнаваемой, понятной и востребованной услугой для российского бизнеса, даже в регионах. Нужно отдать должное тем Факторам, которые активно предлагают услуги на соответствующих территориях.

Произошло ли изменение отношения дебиторов к факторингу в России в 2010 году? Если да, в чем эти изменения были выражены?
Популяризация факторинга стала причиной более спокойного и конструктивного отношения дебиторов к факту переуступки их задолженности. Это закономерный этап развития услуги. В настоящее сохраняются определенные сложности лишь с самыми крупными дебиторами, которые диктуют условия работы своим поставщикам.

Произошло ли изменение требований к клиентам/дебиторам в 2010 году? Ожидаете ли Вы смягчения требований в 2011 году? Каковы, на Ваш взгляд, главные причины смягчения требований к качеству клиентов и дебиторов?
Безусловно, определенная либерализация требований происходит на рынке повсеместно. Однако, нужно помнить о рисках, возникающих у Факторов в процессе снижения требований к потенциальном заемщику или упрощения документооборота. На наш взгляд, необходим баланс. Как показывает опыт прошлых лет, примитивизация бизнес-процессов или документооборота может иметь печальные последствия.

Какие конкурентные преимущества (ставки комиссий, персонал, ИТ, маркетинг, лоббирование, риск-менеджмент, другое), по Вашему мнению, станут основными для успешного развития факторингового бизнеса в 2011 году?
Качественный и востребованный продукт, оперативность, разумные ставки, стабильные источники ресурсов, профессионализм менеджеров - станут для нас залогом успеха в 2011 году.

Ваш прогноз развития рынка в 2011 году: как изменятся ставки комиссий? насколько процентов увеличится/упадет оборот рынка? как изменится конкурентная среда факторинга?
По нашему, мнению рынок ожидает стабилизация или некоторое повышение ставок. Что касается объемов переуступки, то мы прогнозируем рост на уроне 25-35%. Конкуренция будет, безусловно, расти.

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

Какие тенденции и события оказали наибольшее влияние на развитие бизнеса Вашей организации в 2010 году? Какие способствовали росту, какие имели отрицательный эффект?
В целом рынок факторинга в 2010 году активно рос, и портфель факторинга нашего Банка вырос в 3 раза благодаря четкой организации факторингового бизнеса, активному привлечения новых клиентов и развитию взаимоотношений с текущими клиентами.

В чем Вы видите причины восстановительного роста оборотов факторинга в России? Какие барьеры необходимо устранить для сохранения и усиления этого роста?
Ликвидность на финансовых рынках позволяет компаниям быстро восстанавливать утерянные позиции, при этом компании активно пользуются факторингом, но также многие дебиторы продолжают упорно настаивать на невозможности подписания уведомлений с Факторами с их стороны, что несомненно сказывается на росте рынка факторинга.

Произошло ли изменение отношения клиентов к факторингу в России в 2010 году? Если да, в чем эти изменения были выражены?
Многие клиенты в кризис поняли, как важен для них факторинг для поддержания текущих оборотов и роста бизнеса.

Произошло ли изменение отношения дебиторов к факторингу в России в 2010 году? Если да, в чем эти изменения были выражены?
На мой взгляд, крупные Федеральные сети - Дебиторы стали более закрыты к факторингу, наверняка это произошло из-за того, что некоторые поставщики не стали в кризис платить по регрессу Факторам по произведенным Дебиторами взаимозачетам. В связи с чем Дебиторам пришлось самим оплачивать эти разницы.

Произошло ли изменение требований к клиентам/дебиторам в 2010 году? Ожидаете ли Вы смягчения требований в 2011 году? Каковы, на Ваш взгляд, главные причины смягчения требований к качеству клиентов и дебиторов?
В 2010 году у нас произошло смягчение требований к клиентам, но не к дебиторам. Мы стали более быстро реагировать на текущие пожелания клиентов – пересмотр лимитов, добавление новых дебиторов, что несомненно сказалось на нашем портфеле. В 2011 году данная тенденция продолжится.

Какие конкурентные преимущества (ставки комиссий, персонал, ИТ, маркетинг, лоббирование, риск-менеджмент, другое), по Вашему мнению, станут основными для успешного развития факторингового бизнеса в 2011 году?
Помимо ставок, основными преимуществами будут качество клиентского обслуживания, оперативность.

Ваш прогноз развития рынка в 2011 году: как изменятся ставки комиссий? насколько процентов увеличится/упадет оборот рынка? как изменится конкурентная среда факторинга?
На мой взгляд, в 2011 году рынок факторинга вырастет на 20-30%.

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

Какие тенденции и события оказали наибольшее влияние на развитие бизнеса Вашей организации в 2010 году? Какие способствовали росту, какие имели отрицательный эффект?
Восстановление спроса на факторинговые услуги, обострение ценовой конкуренции, вступление в силу закона о торговле.

В чем Вы видите причины восстановительного роста оборотов факторинга в России? Какие барьеры необходимо устранить для сохранения и усиления этого роста?
Оживление темпов роста российской экономики, снижение стоимости факторинговых услуг.

Произошло ли изменение отношения клиентов к факторингу в России в 2010 году? Если да, в чем эти изменения были выражены?
Снижение стоимости факторингового обслуживания, в том числе за счет ценовой конкуренции, заставило многих клиентов пересмотреть отношение к факторингу, результатом стало более активное использование факторинга как инструмента привлечения дополнительного беззалогового финансирования. Отрицательным эффектом такого отношения, зачастую становится сравнение факторинга с другими кредитными продуктами по стоимости.

Произошло ли изменение отношения дебиторов к факторингу в России в 2010 году? Если да, в чем эти изменения были выражены?
Наиболее заметные изменения произошли в работе с федеральными розничными сетями. У ряда сетей появились стандартизированные правила и формы подписания уведомлений.

Произошло ли изменение требований к клиентам/дебиторам в 2010 году? Ожидаете ли Вы смягчения требований в 2011 году? Каковы, на Ваш взгляд, главные причины смягчения требований к качеству клиентов и дебиторов?
Упростилась процедура рассмотрения клиентов за счет внедрения скоринговой системы оценки рисков. Основная причина смягчения требований - возросшая конкуренция на рынке.

Какие конкурентные преимущества (ставки комиссий, персонал, ИТ, маркетинг, лоббирование, риск-менеджмент, другое), по Вашему мнению, станут основными для успешного развития факторингового бизнеса в 2011 году?
Основными конкурентными преимуществами в 2011г. станут качественное обслуживание, современное ИТ обеспечение, применение различных инструментов риск-менеджмента, высококвалифицированный персонал .

Ваш прогноз развития рынка в 2011 году: как изменятся ставки комиссий? насколько процентов увеличится/упадет оборот рынка? как изменится конкурентная среда факторинга?
При сохранении темпов роста российской экономики объем рынка должен увеличиться на 25 – 30%. Ожидается незначительное увеличение ставок, продолжит активно развиваться безрегрессный факторинг, возможно появление новых игроков на рынке.

Владислав Урусов, начальник управления сопровождения факторинговых и лизинговых операций департамента сопровождения операций ОАО "Нордеа Банк"

Какие тенденции и события оказали наибольшее влияние на развитие бизнеса Вашей организации в 2010 году? Какие способствовали росту, какие имели отрицательный эффект?
Сдерживающим фактором были требования Банка к потенциальному Клиенту и Дебиторам, сформировавшиеся в кризис конца 2008-2009г.

В чем Вы видите причины восстановительного роста оборотов факторинга в России? Какие барьеры необходимо устранить для сохранения и усиления этого роста?
Услуги фактора всегда востребованы на рынке и в первую очередь среди предприятий малого и среднего бизнеса. Вступивший в силу Закон о торговле также должен повысить востребованность факторинговых услуг у клиентов, т.к. требования Закона по срокам

отсрочки платежа, как правило, отличаются от практики осуществления оптовых поставок товаров и услуг, сложившейся у клиентов с их дебиторами. Для ее сохранения клиенты и/или дебиторы будут обращаться к факторам за факторинговыми услугами, в т.ч. за льготным периодом (периодом ожидания платежа), необходимым для сохранения привычного срока, необходимого дебитору для осуществления расчетов по поставке.

Произошло ли изменение отношения клиентов к факторингу в России в 2010 году? Если да, в чем эти изменения были выражены?
Да, возрос спрос на услугу, что выражается в количестве запросов потенциальных клиентов.

Произошло ли изменение отношения дебиторов к факторингу в России в 2010 году? Если да, в чем эти изменения были выражены?
Да, произошло. Большее количество дебиторов готово подписывать Уведомления о факте уступки, что позволяет перевести «закрытый» факторинг в «открытый». Встречаются запросы о реверсивном факторинге.

Произошло ли изменение требований к клиентам/дебиторам в 2010 году? Ожидаете ли Вы смягчения требований в 2011 году? Каковы, на Ваш взгляд, главные причины смягчения требований к качеству клиентов и дебиторов?
В нашем Банке пока не произошли. Надеюсь, что наш Банк обратит более пристальное внимание на сегмент среднего бизнеса, в т.ч. на критерии оценки компаний среднего бизнеса.

Какие конкурентные преимущества (ставки комиссий, персонал, ИТ, маркетинг, лоббирование, риск-менеджмент, другое), по Вашему мнению, станут основными для успешного развития факторингового бизнеса в 2011 году?
Безусловно, в оптимальном предложении для клиента была бы совокупность всех перечисленных конкурентных преимуществ. И, тем не менее, сами клиенты в первую очередь обращают внимание на возможность получения услуги в принципе (т.е. критерии риск-менеджмента), срок рассмотрения заявки (т.е. персонал), финансовую надежность фактора и стоимость услуги. Эти критерии и будут основными.

Ваш прогноз развития рынка в 2011 году: как изменятся ставки комиссий? насколько процентов увеличится/упадет оборот рынка? как изменится конкурентная среда факторинга?
Ставки комиссий вернутся к докризисному уровню. Ожидается сдержанный рост рынка на 15+5%. Конкурентная среда будет меняться в области расширения маркетинговой «линейки продуктов»: реверсивный факторинг, факторинг без регресса.

Денис Ульянов, генеральный директор ООО "Эконом-факторинг"

Какие тенденции и события оказали наибольшее влияние на развитие бизнеса Вашей организации в 2010 году? Какие способствовали росту, какие имели отрицательный эффект?
Самая позитивная тенденция 2010 года - это желание наших клиентов работать и зарабатывать, а не «сидеть и пережидать кризис». Это позволило нам увеличить лимиты на действующих клиентов и принять новых клиентов на обслуживание.

В чем Вы видите причины восстановительного роста оборотов факторинга в России? Какие барьеры необходимо устранить для сохранения и усиления этого роста?
Причины роста - преодоление кризисных явлений в экономике, удешевление кредитных ставок, доступность кредитования для предприятий среднего и малого бизнеса. Благодаря этим тенден-

циям дебиторы стали вовремя расплачиваться, движение капитала стало заметно быстрее.

Произошло ли изменение отношения клиентов к факторингу в России в 2010 году? Если да, в чем эти изменения были выражены?
Мы не считаем изменение отношения клиентов к факторингу в 2010 году значимым.

Произошло ли изменение отношения дебиторов к факторингу в России в 2010 году? Если да, в чем эти изменения были выражены?
Дебиторы стали более лояльно относиться к факторингу и предложение клиента оплачивать поставки фактору уже не вызывают столь критических эмоций, как раньше.

Произошло ли изменение требований к клиентам/дебиторам в 2010 году? Ожидаете ли Вы смягчения требований в 2011 году? Каковы, на Ваш взгляд, главные причины смягчения требований к качеству клиентов и дебиторов?
В целом, значительных изменений в риск-менеджменте мы не вводили и не планируем вводить. Позиционируем в качестве основного продукта регрессный открытый факторинг. Закрытый факторинг предлагаем только клиентам с проверенной историей сотрудничества.

Какие конкурентные преимущества (ставки комиссий, персонал, ИТ, маркетинг, лоббирование, риск-менеджмент, другое), по Вашему мнению, станут основными для успешного развития факторингового бизнеса в 2011 году?
Думаю в этом отношении, как и всегда, основной критерий услуги - это цена.

Ваш прогноз развития рынка в 2011 году: как изменятся ставки комиссий? насколько процентов увеличится/упадет оборот рынка? как изменится конкурентная среда факторинга?
Рост оборота ожидаем всегда. А вот что касается снижения ставок - думаю на 2011 год они уже зафиксированы на минимальной отметке.

Вадим Бирулин, начальник управления факторинга КБ "РОСПРОМБАНК"

Какие тенденции и события оказали наибольшее влияние на развитие бизнеса Вашей организации в 2010 году? Какие способствовали росту, какие имели отрицательный эффект?
В связи с выходом на рынок таких крупных факторов как Альфа-банк, ВТБ Факторинг конкуренция на рынке факторинга резко обострилась, что в свою очередь повлияло на резкое снижение ставок.

В чем Вы видите причины восстановительного роста оборотов факторинга в России? Какие барьеры необходимо устранить для сохранения и усиления этого роста?
Причина роста оборотов факторинга очевидна – она отражает общие тенденции в экономике России.

Произошло ли изменение отношения клиентов к факторингу в России в 2010 году? Если да, в чем эти изменения были выражены?
Отношение наших клиентов к факторингу изменилось и в 2009 году и начале 2010 года, когда для некоторых из них факторинг стал единственным источником пополнения оборотных средств.

Произошло ли изменение отношения дебиторов к факторингу в России в 2010 году? Если да, в чем эти изменения были выражены?
Существенных изменений не произошло.

Произошло ли изменение требований к клиентам/дебиторам в 2010 году? Ожидаете ли Вы смягчения требований в 2011 году? Каковы, на Ваш взгляд, главные причины смягчения требований к качеству клиентов и дебиторов?
Основные изменения были проведены в 2009 году. В 2011 году требования к риск - менеджменту меняться не будут.

Ваш прогноз развития рынка в 2011 году: как изменятся ставки комиссий? насколько процентов увеличится/упадет оборот рынка? как изменится конкурентная среда факторинга?
На наш взгляд в 2011 году ставки комиссии останутся на прежнем уровне или даже возможно немного вырастут, а рынок факторинга увеличится на 30-40%.

Артем Шарибжанов, начальник управления продаж департамента факторинга ОАО "Собинбанк"
Какие тенденции и события оказали наибольшее влияние на развитие бизнеса Вашей организации в 2010 году? Какие способствовали росту, какие имели отрицательный эффект?
Наибольшее влияние на развитие факторингового бизнеса в нашем Банке оказало изменение структуры бизнес-подразделений и создание Департамента факторинга, что положило началу активному развитию данного направления в Банке.

В чем Вы видите причины восстановительного роста оборотов факторинга в России? Какие барьеры необходимо устранить для сохранения и усиления этого роста?
Постепенный выход из кризиса и сформировавшийся дефицит финансирования бизнеса во время кризиса. Тормозят развитие административные барьеры.

Произошло ли изменение отношения клиентов к факторингу в России в 2010 году? Если да, в чем эти изменения были выражены?
Да. Активное развитие факторинга в предкризисные годы подтолкнуло многие компании к пересмотру набора финансовых инструментов в целях более активного развития бизнеса. Полученные навыки работы, понимание сути нового финансового инструмента и способы его применения на практике привели к более лояльному отношению к продукту и, соответственно, включению его в бизнес-планы развития компаний на ближайшие годы.

Произошло ли изменение отношения дебиторов к факторингу в России в 2010 году? Если да, в чем эти изменения были выражены?
Дебиторы стали лояльнее к данному финансовому продукту, но и более тщательно стали относиться к подписанию Уведомлений о переуступке прав денежных требований, некоторые перешли к заключению трехсторонних соглашений. Причиной тому стали многочисленные судебные тяжбы по неисполненным обязательствам в период кризиса.

Произошло ли изменение требований к клиентам/дебиторам в 2010 году? Ожидаете ли Вы смягчения требований в 2011 году? Каковы, на Ваш взгляд, главные причины смягчения требований к качеству клиентов и дебиторов?
Первоначальный контроль и оценка клиента/дебитора стала более глубокой, требования более жесткими. Смягчения не ожидаем, но систематизацию информации по клиентам, а также возможность разработки и создания единой базы Факторов (по примеру НБКИ) не исключаем.

Какие конкурентные преимущества (ставки комиссий, персонал, ИТ, маркетинг, лоббирование, риск-менеджмент, другое), по Вашему мнению, станут основными для успешного развития факторингового бизнеса в 2011 году?
Одними из основных конкурентных преимуществ в 2011 году, по нашему мнению станут: ИТ, маркетинг, риск-менеджмент

Ваш прогноз развития рынка в 2011 году: как изменятся ставки комиссий? насколько процентов увеличится/упадет оборот рынка? как изменится конкурентная среда факторинга?
В среднесрочной перспективе предполагаем ускорение темпов роста рынка факторинга до 60 – 80% в год. В ближайший год мы не предполагаем кардинального изменения расстановки сил на данном рынке. Возможно, произойдут изменения долей крупнейших участников рынка за счет предполагаемых слияний/поглощений. Первые места по-прежнему будут оставаться за существующими лидерами рынка: Промсвязьбанк, Альфа-банк, НФК, ВТБ Факторинг.

Марина Канищева, начальник отдела факторинговых операций ЗАО Банк "Первомайский"

В чем Вы видите причины восстановительного роста оборотов факторинга в России? Какие барьеры необходимо устранить для сохранения и усиления этого роста?
Для ускоренного роста оборотов факторинга необходима не только конкуренция, но и полноценная законодательная база, которая урегулирует множество правовых вопросов, связанных с факторинговым бизнесом. Для некоторых клиентов продукт относительно новый, поэтому по факторингу необходимы дополнительные нормативные акты, разъясняющие множество возникающих вопросов.

Произошло ли изменение отношения клиентов к факторингу в России в 2010 году? Если да, в чем эти изменения были выражены?
Интерес к факторингу растет, и особенно у тех, кто умеет считать деньги и планирует рост своего бизнеса.

Произошло ли изменение отношения дебиторов к факторингу в России в 2010 году? Если да, в чем эти изменения были выражены?
Дебиторы неохотно соглашаются на факторинг, пугают обязательства перед банком.

Произошло ли изменение требований к клиентам/дебиторам в 2010 году? Ожидаете ли Вы смягчения требований в 2011 году? Каковы, на Ваш взгляд, главные причины смягчения требований к качеству клиентов и дебиторов?
Требования к качеству клиентов и дебиторов остаются неизменными, нельзя добиться положительных результатов без правильного профессионального подхода. Можно сделать более гибкими условия финансирования, что окажет влияние на рост бизнеса факторинговых операций.

Какие конкурентные преимущества (ставки комиссий, персонал, ИТ, маркетинг, лоббирование, риск-менеджмент, другое), по Вашему мнению, станут основными для успешного развития факторингового бизнеса в 2011 году?
Ставки комиссий, ИТ, маркетинг.

Ваш прогноз развития рынка в 2011 году: как изменятся ставки комиссий? насколько процентов увеличится/упадет оборот рынка? как изменится конкурентная среда факторинга?

Оборот по факторингу будет увеличиваться. Конкурентов по факторингу станет больше, т.к. продукт перспективный как для клиентов факторинга, так и для банка.

Максим Качкин, генеральный директор ООО ФК «Дальний Восток»

Какие тенденции и события оказали наибольшее влияние на развитие бизнеса Вашей организации в 2010 году? Какие способствовали росту, какие имели отрицательный эффект?
Положительные - ограниченная конкуренция, отрицательные - сохранение недоверия к факторингу со стороны клиентов, слабое информационное поле, отсутствие широких возможностей (у факторинговых компаний) для привлечения дешевого фондирования.

В чем Вы видите причины восстановительного роста оборотов факторинга в России? Какие барьеры необходимо устранить для сохранения и усиления этого роста?
Стабилизация экономики, восстановление платежной дисциплины и повышение потребительского спроса, снижение учетной ставки и стоимости фондирования. Основные барьеры – отсутствие законодательной базы по факторингу, отсутствие однозначной судебной и налоговой практики.

Произошло ли изменение отношения клиентов к факторингу в России в 2010 году?
Изменений не наблюдается.

Произошло ли изменение отношения дебиторов к факторингу в России в 2010 году?
Изменений не наблюдается.

Произошло ли изменение требований к клиентам/дебиторам в 2010 году? Ожидаете ли Вы смягчения требований в 2011 году? Каковы, на Ваш взгляд, главные причины смягчения требований к качеству клиентов и дебиторов?
Принципиальных изменений не произошло, смягчения требований не планируем.

Какие конкурентные преимущества (ставки комиссий, персонал, ИТ, маркетинг, лоббирование, риск-менеджмент, другое), по Вашему мнению, станут основными для успешного развития факторингового бизнеса в 2011 году?
Ставки комиссий, маркетинг, ИТ.

Ваш прогноз развития рынка в 2011 году: как изменятся ставки комиссий? насколько процентов увеличится/упадет оборот рынка? как изменится конкурентная среда факторинга?
Мы прогнозируем рост на 10-15 %, также ожидаем увеличения конкуренции со стороны федеральных игроков.

АССОЦИАЦИЯ ФАКТОРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

Ассоциация Факторинговых Компаний
телефон:
+7 (495) 728-1377
e-mail:
info@asfact.ru

распространение обзора возможно только с разрешения АФК