



**АССОЦИАЦИЯ
ФАКТОРИНГОВЫХ
КОМПАНИЙ**

Информационный обзор рынка факторинга

ПО ИТОГАМ 1 КВАРТАЛА 2015 ГОДА

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Резюме.....</i>	<i>3</i>
<i>Общая информация об организациях, принявших участие в исследовании.....</i>	<i>6</i>
<i>Оборот участников российского рынка факторинга в 1 квартале 2015 г., млн. руб.</i>	<i>7</i>
<i>Доли отдельных участников в обороте рынка в 1К2015 г., %.....</i>	<i>8</i>
<i>Виды факторинга в обороте рынка по итогам 1К2015 г., %.....</i>	<i>9</i>
<i>Поквартальная динамика оборота Факторов, млн. руб.</i>	<i>9</i>
<i>Объем выплаченного финансирования в 1 квартале 2015 г.</i>	<i>10</i>
<i>Факторинговый портфель на 01.04.2015</i>	<i>11</i>
<i>Информация о клиентах участников рынка факторинга в 1К2015 г.</i>	<i>12</i>
<i>Информация о дебиторах участников рынка факторинга в 1К2015 г.</i>	<i>13</i>
<i>Количество поставок, уступленных факторам в 1К2015 г.....</i>	<i>14</i>
<i>Средняя оборачиваемость по портфелю в 1К2015 г.</i>	<i>15</i>
<i>Доход факторов в 1К2015 г., РСБУ, без НДС</i>	<i>16</i>
<i>Объем рынка международного факторинга в 1 квартале 2015 г.</i>	<i>17</i>
<i>Оценка уровня конкуренции в клиентских сегментах</i>	<i>18</i>
<i>Выполнение планов Факторов в 1 квартале 2015 г.</i>	<i>18</i>
<i>Оценка числа актуализированных рисков в 1 квартале 2015 г.</i>	<i>18</i>
<i>Комментарии экспертов</i>	<i>19</i>

Резюме

Оборот российского факторинга по итогам 1 квартала 2015 года составил 350 млрд рублей. Ассоциация факторинговых компаний (АФК) провела очередной сбор статистических показателей деятельности российских Факторов. Разработанная АФК анкета была направлена 65 организациям, сообщившим о предоставлении услуг факторинга в России. В анкетировании приняли участие 29 организации, из которых 17 – банки, 10 – факторинговые компании, 2 – группы, объединяющие банк и компанию. Оборот Факторов, предоставивших в АФК заполненные анкеты, по нашему мнению, составляет 97% общего объема российского рынка факторинга. Таким образом, согласно полученным данным и оценкам АФК, по итогам 1 квартала 2015 года оборот российского факторинга составил 350 млрд рублей.

Оборот российского факторинга в 1 квартале 2015 года снизился на 22% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В январе-марте 2015 г. оборот российского факторинга потерял 99 млрд. рублей по сравнению с январем-мартом 2014 года (-22%), традиционное сезонное снижение оборота по сравнению с 4 кварталом предыдущего года достигло -42%.

Объем выплаченного финансирования в январе-марте 2015 г. составил 247 млрд. рублей. Российские Факторы профинансировали товарооборот на сумму около 247 млрд. рублей, что на 32% меньше, чем за аналогичный период 2014 года. Отношение объема выплаченного финансирования к объему уступленных требований по итогам 1 квартала 2015 г. составило 71%, опустившись за год на 15 процентных пунктов, что стало самым низким показателем за последние пять лет.

Совокупный факторинговый портфель на 01.04.2015 г. составил 214,5 млрд. рублей. По итогам 1 квартала 2015 г. совокупный факторинговый портфель снизился на 56 млрд. рублей или на 21% по сравнению с итогом 1 квартала 2014 года. Средняя оборачиваемость портфеля выросла с 69 дней в 1 квартале 2014 года до 74 дней в 1 квартале 2015 года.

Просрочка свыше 180 дней: ежеквартальная расчистка. На вопрос о размере просроченных активов, находящихся в портфелях (на балансе) Факторов свыше 180 дней с момента окончания срока оплаты по договору, включая «период ожидания», ответили 9 Факторов, доля просроченных активов которых по отношению к данным о размере их портфелей на 01.04.2015 находится в диапазоне от 0,1% до 6,4%, один из участников сообщил о наличии просроченных активов в размере 57% от портфеля. Средняя доля просрочки сроком свыше 180 дней у опрошенных Факторов составила 1,8% (на 31.12.2014 - 1,4%) или 1,5 млрд. рублей (с учетом аномального показателя одного из участников - 8% портфеля или 3,4 млрд. рублей). Данные анкет показывают продолжающееся с третьего квартала 2014 года нарастание доли просрочки в портфелях, при этом проблемы факторов, имеющих аномально высокие показатели просрочки, решаются в течение одного квартала. В исследовании по итогам 1 полугодия 2015 года будут отражены результаты решения факторами проблем, возникших на рынке в 4 квартале 2014 года. Судебная практика января-марта текущего года показывает, что факторы начали активнее использовать инструменты цессии для проветривания портфелей, сформированных по итогам прошлого года.

Продуктовый ряд – рост операций без финансирования. В структуре оборота российских Факторов в январе-марте 2015 года доли видов факторинга находятся под давлением снижения процента финансирования. На факторинг с правом регресса приходится 55% совокупного оборота (в 1 квартале 2014 года – 62%), без права регресса – 27% (1 квартал 2014 г. - 32%), на международный факторинг 1,1% (1 квартал 2014 г. – 1,4%). Доля не профинансированных уступленных требований за год выросла с 6,4% до 17% или с 27 до 57 млрд. рублей.

Факторингом воспользовались 6 тысяч компаний при расчетах с 12 тысячами покупателей-дебиторов. Российские факторы, принявшие участие в сборе статистики, за январь-март 2015 г. привлекли 360 новых клиентов, приняли на обслуживание поставки в адрес около 1000 новых дебиторов. Число активных клиентов снизилось почти на 1000 компаний по сравнению с 1 кварталом 2014 г., количество дебиторов за тот же период снизилось на 3700 компаний. За январь-март 2015 года Факторы обработали свыше 1,5 млн. поставок, что на 18% меньше, чем за аналогичный период 2014 года.

Доход Факторов растет на ставках денежного рынка. По итогам января-марта 2015 года общая сумма комиссий, штрафов, пени и других видов вознаграждений за осуществление факторинговых операций (без учета НДС) превысила 11 млрд. рублей, что на 64% выше показателя 2014 года (6,7 млрд. руб.) Данные о доходах за 1 квартал 2015 год предоставили 19 Факторов.

Оборот участников АФК составил 309 млрд. рублей. Оборот 21 входящих в АФК компаний, банков и групп (с учетом Факторов, не раскрывающих данные) в январе-марте 2015 года по уточненным данным составил около 309 млрд. рублей, что составляет, по оценкам, 92% общего объема рынка.

Индекс конкуренции по итогам 1 квартала 2015 года не изменился по сравнению с предыдущим кварталом и составил 3,3 балла (по 5-балльной шкале). В сегменте крупного бизнеса Факторы оценили конкурентное давление на 4,1 балла (год назад – 4,0), в сегменте среднего бизнеса – 3,3 (1 квартал 2014 г. – 3,9), в малом бизнесе и работе с индивидуальными предпринимателями уровень конкуренции оценивается в 2,3 балла (1 квартал 2014 г. – 2,8). Ответы предоставили 8 Факторов.

Дно пройдено? В ответах на дополнительные вопросы анкеты 75% Факторов сообщили о выполнении планов по развитию бизнеса в 1 квартале 2015 года. Для сравнения, в январе текущего года о выполнении планов по итогам 4 квартала 2014 года сообщили только 60% опрошенных участников рынка. Перевыполнить планы в 1 квартале 2015 года не удалось никому из предоставивших ответы, «скорее не выполнены» планы у 25% Факторов. Число актуализировавшихся случаев мошенничества Факторы оценили в пропорции 50х50: «увеличилось» и «осталось без изменений». Для сравнения, по итогам предыдущего квартала вариант «увеличилось» отметили 67% респондентов. Вместе с тем, ряд комментариев содержит пессимистические оценки в отношении развития макроэкономической ситуации в стране вообще и устойчивости бизнеса клиентов перед дефолтами – в частности.

Спрос на факторинг проиграл риск-менеджменту. В 1 квартале 2015 года большинство респондентов наблюдали рост спроса на факторинг со стороны клиентов, «забракованных» риск-менеджментом коллег по рынку. Ряд Факторов сообщили о расширении толкования подхода риск-менеджмента со «знай своего клиента» до «чувствуй своего клиента». Рост доли уступленных, но не профинансированных денежных требований, по мнению участников рынка, связан с риск-менеджментом Факторов и стоимостью финансирования для клиентов, и в будущем станет одним из ограничений для восстановительного спроса. В целом, участники рынка факторинга сходятся во мнении, что нынешний кризис, благодаря ручному управлению рисками и применению Факторами подходов, апробированных в 2008-2009 гг., действующие клиенты проходят в относительно комфортных условиях.

Фактор как инвестор и коллектор в одном лице. Комментарии Факторов по итогам 1 квартала 2015 года позволяют предположить, что технологии российского факторинга постепенно приближаются к уровню инвестиционно-банковских, с тем отличием, что в качестве актива выступает дебиторская задолженность. Об этом свидетельствует применение индивидуального подхода к оценке бизнеса клиентов и дебиторов, сопутствующих им рисков, актуального состояния и потенциала расширения товарного и финансового оборота между ними.

В условиях закрытия кредитных лимитов и пересмотра в сторону ухудшения условий кредитования на любые сроки, в январе-марте 2015 года рынок факторинга оказался едва ли не единственным источником внешнего финансирования российских компаний, распространяющегося исключительно на оборотный капитал. При этом важным элементом расширения спроса на услуги Факторов стали применяемые ими технологии взыскания дебиторской задолженности с покупателей. Несмотря на отсутствие законодательных условий для осуществления административного управления дебиторской задолженностью в рамках договора факторинга без финансирования, данная функция представляется наиболее востребованной в условиях экономического кризиса. И многие Факторы нашли возможность использовать свои технологии взыскания как инструмент удержания действующих клиентов, не готовых привлекать финансирование по текущим ставкам, но заинтересованных в услугах Факторов по работе с дебиторами.

Профессиональное управление дебиторской задолженностью способно стать опорой для роста бизнеса участников рынка факторинга уже в 2015 году. В условиях, когда рынок коллекторских услуг в России сосредоточен в сегменте розничного кредитования, а досудебное взыскание корпоративной задолженности по договорам поставки и оказания услуг как структурированная услуга не поддается идентификации, применение факторинга поставщиками по договорам с отсрочкой платежа способно перейти из разряда инновационных в категорию необходимых решений. Соответствующие развитию данной услуги законодательные условия, как ожидается, будут созданы с внесением изменений в главу 43 Гражданского кодекса Российской Федерации уже в 2015 году.

Драматизм отступает? Согласно консенсус-прогнозу, составленному на базе опроса десяти Факторов (см. раздел «Комментарии экспертов»), в 2015 году падение оборотов рынка составит 13% по сравнению с результатами 2014 года - до 1,8 трлн. рублей. Диапазон оценок колеблется от 10-процентного роста до 35-процентного падения. Еще в январе прогнозы Факторов на 2015 год были более пессимистичными: падение в среднем на 17%, диапазон оценок – от -10% до -50%. Примечательно, что половина полученных прогнозов по итогам 1 квартала 2015 года наряду с оценкой развития рынка или вместо нее содержали прогноз в отношении собственного бизнеса респондентов. Эта самооценка кардинально отличается от

оценки рынка в целом: указанные Факторы ожидают рост своего факторингового бизнеса в 2015 году в среднем на 43% по сравнению с предыдущим годом.

Ключевым критерием восстановления рынка его участники называют стабилизацию процентной политики Банка России, восстановление потребительского спроса, «попадание» в прогнозируемые правительством целевые значения цены на нефть, инфляции, а также продолжение стагнации корпоративного кредитования. В сегменте крупного бизнеса рынок факторинга будет восстанавливаться благодаря клиентам, получающим либо ожидающим господдержку.

Важным условием роста бизнеса клиентов из сегмента малого и среднего бизнеса остается их доступ к факторинговому финансированию при исполнении государственного и муниципального заказа (до сих пор такой доступ блокируется письмами-разъяснениями Минфина России), а также участие в реализации программ государственной поддержки со стороны институтов развития.

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. **Портфель** - объем выплаченного и непогашенного финансирования на дату.

4. **Оборачиваемость по портфелю** - количество дней в периоде, поделенное на отношение объема выплаченного финансирования к среднему портфелю в периоде.

5. **Просроченные активы** - просроченным считается актив, когда контрагент не произвел платеж в срок, определенный договором (IFRS 7). В целях сбора статистики рынка факторинга запрашивается информация об объеме средств, право требования которых с Клиента или с Дебитора на отчетную дату сохраняется у Фактора более 180 дней по истечении периода ожидания (льготного периода), определенного договором факторинга.

6. **Доход фактора** - общая сумма комиссий, штрафов, пени и других видов вознаграждений за осуществление факторинговых операций, полученных за отчетный период за исключением НДС.



















Примечания к данным:

1. В таблице «Общая информация об организациях, принявших участие в исследовании» приведены полные либо официально сокращенные названия участников проекта. В последующих таблицах приведены сокращенные наименования и аббревиатуры.

2. В связи с публикацией полной версии обзора на официальном сайте АФК начиная с 1 квартала 2013 года, часть информации по просьбе участников исследования неограниченному кругу лиц не раскрывается, однако полученные данные консолидируются в общих показателях развития рынка.

3. Информация о просроченных активах в разрезе Факторов, предоставивших данные, не подлежит публикации.

Общая информация об организациях, принявших участие в исследовании

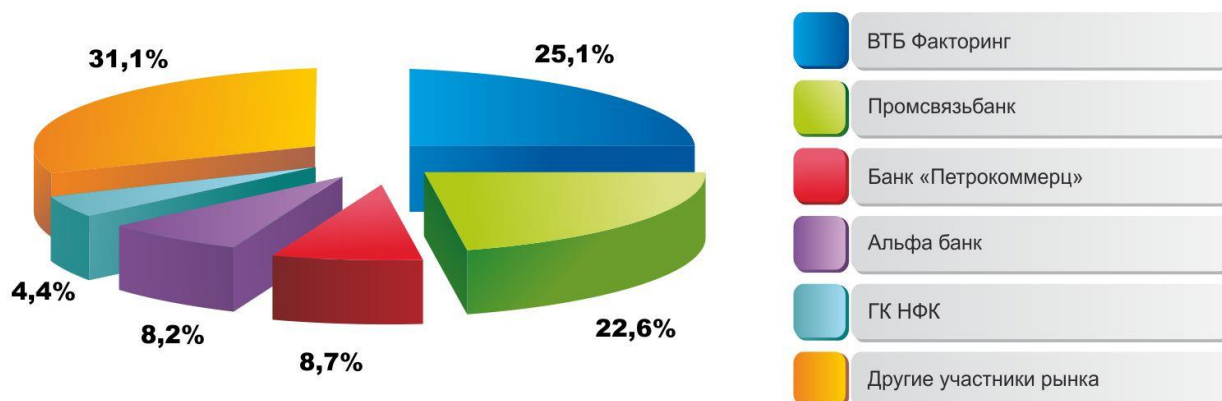
№	Название организации	интернет-сайт	форма организации	год начала факторинговой деятельности	количество сотрудников
1	АО "ГЛОБЭКСБАНК" 	www.globexbank.ru	Банк	2013	5
2	ООО "СИБСОЦБАНК"	www.sibsoc.ru	Банк	2004	2
3	АО "КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК"	www.crediteurope.ru	Банк	2008	н/д
4	Банк "СОЮЗ" (АО)	www.banksoyuz.ru	Банк	2004	12
5	ЗАО «ФК «КЛЕВЕР» 	www.clever-factor.ru	Компания	2011	14
6	АО "АЛЬФА-БАНК" 	www.alfabank.ru	Банк	2008	46
7	ПАО АКБ "Металлинвестбанк" 	www.metallinvestbank.ru	Банк	2005	44
8	ЗАО «ОФК»	www.u-factor.ru	Компания	2012	14
9	ООО "ОФК-Менеджмент" 	www.ofkfactor.ru	Компания	2012	н/д
10	ПАО Банк "Петрокоммерц" 	www.pkb.ru	Банк	2003	н/д
11	ООО «РБ Факторинг» 	www.rosbank.ru	Компания	2005	20
12	КБ "РОСПРОМБАНК" (ООО) 	www.rosprombank.ru	Банк	2005	н/д
13	ЗАО "Русская Факторинговая Компания" 	www.1factor.ru	Компания	2008	47
14	«Сетелем Банк» ООО	www.cetelem.ru	Банк	2010	20
15	ООО «ФК Санкт-Петербург»	www.factoring-spb.ru	Компания	2006	15
16	ОАО "ТРАНСКАПИТАЛБАНК" 	www.transcapital.ru	Банк	2002	10
17	ООО «ЗЕМКОМБАНК»	www.zemcombank.ru	банк	2010	3
18	ЗАО КБ "Ситибанк"	www.citibank.ru	Банк	2005	11
19	АО "ЮниКредит Банк" 	www.unicreditbank.ru	Банк	2006	29
20	ПАО "Промсвязьбанк" 	www.psbank.ru	Банк, Компания	2002	86
21	ООО "ФК "Лайф" 	www.profactoring.ru	Компания	1999	270
22	ОАО "Московский кредитный банк"	www.mkb.ru	Банк	2005	16
23	ООО ВТБ Факторинг 	www.vtbf.ru	Компания	2009	269
24	КБ «СДМ-БАНК» (ПАО) 	www.sdm.ru	Банк	2006	3
25	ПАО Банк "ФК ОТКРЫТИЕ" 	www.open.ru	Банк	2002	н/д
26	ООО "Группа компаний НФК" 	www.factoring.ru	Банк, Компания	1999	406
27	ООО "Р.Е.Факторинг" 	www.roseurofactoring.ru	Компания	2013	19
28	ПАО Банк ЗЕНИТ	www.zenit.ru	Банк	2014	9
29	ООО "Эконом-факторинг"	www.econom-factoring.ru	Компания	2007	10
				<i>итого сотрудников:</i>	1380

Оборот участников российского рынка факторинга в 1 квартале 2015 г., млн. руб.

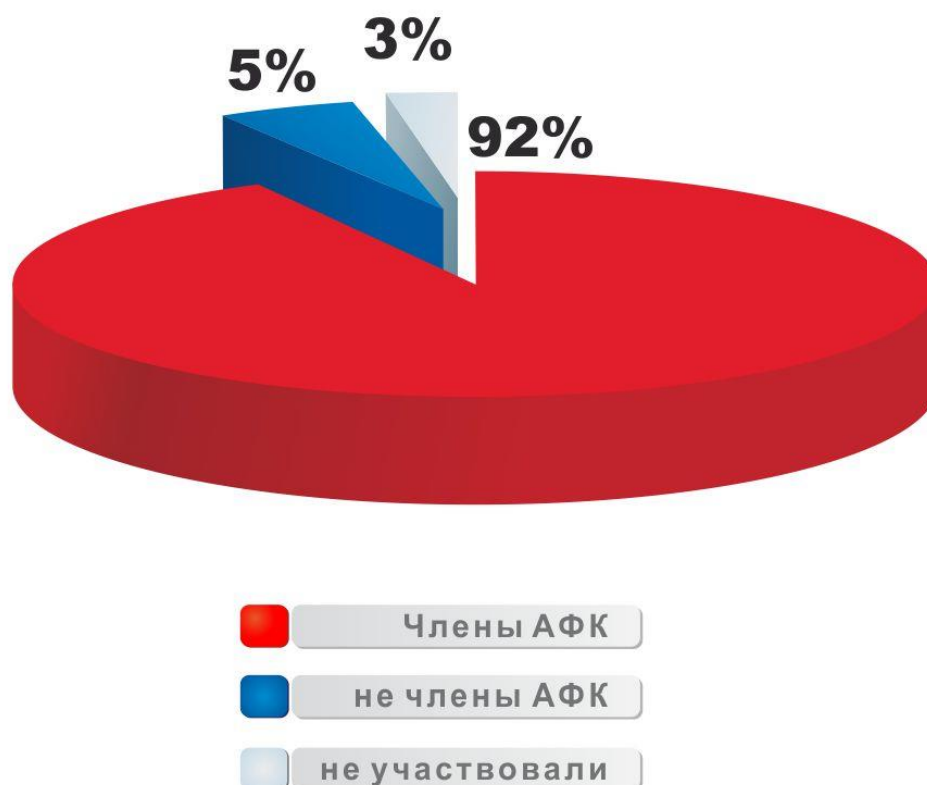
п №	Название организации	Оборот всего	Факторинг с регрессом	факторинг без регресса	факторинг без финансирования	международный факторинг
1	ВТБ Факторинг	87 597,20	34 413,64	39 679,22	12 443,33	1 061,01
2	Промсвязьбанк	78 933,03	48 017,35	4 331,10	25 687,06	897,53
3	Банк "Петрокоммерц"	30 289,59	25 098,13	0,00	5 191,46	0,00
4	АЛЬФА-БАНК	28 796,68	12 853,92	4 706,89	11 235,87	0,00
5	ГК НФК	15 241,40	6 462,28	8 406,39	0,00	372,73
6	ФК "ОТКРЫТИЕ"	14 600,00	10 028,00	2 570,00	1 407,00	595,00
7	Металлинвестбанк	11 383,70	8 378,44	2 276,70	728,56	0,00
8	РБ Факторинг	10 648,55	1 730,24	8 755,31	0,00	163,00
9	МКБ	9 497,69	4 064,03	5 433,66	0,00	0,00
10	Сетелем Банк	7 207,90	0,00	7 207,90	0,00	0,00
11	ЮниКредит Банк	6 969,07	4 646,00	1 860,52	6,35	456,20
12	ФК "Лайф"	6 399,97	5 632,91	707,85	59,21	0,00
13	ГЛОБЭКСБАНК	5 622,43	5 545,85	76,58	0,00	0,00
14	ТРАНСКАПИТАЛБАНК	5 085,33	4 908,09	177,24	0,00	0,00
15	СОЮЗ	3 564,56	1 386,54	2 143,12	0,00	34,90
16	Ситибанк	3 000,53	0,00	3 000,53	0,00	0,00
17	ФК Санкт-Петербург	2 923,00	2 782,00	0,00	141,00	0,00
18	РФК	1 940,00	1 762,00	16,00	162,00	0,00
19	Р.Е. Факторинг	1 703,26	1 503,74	194,32	5,20	0,00
20	Банк ЗЕНИТ	1 458,66	753,75	674,15	30,76	0,00
21	КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК	1 317,00	1 317,00	0,00	0,00	0,00
22	СДМ-БАНК	1 232,10	1 232,10	0,00	0,00	0,00
23	ОФК	850,00	850,00	0,00	0,00	0,00
24	РОСПРОМБАНК	477,00	477,00	0,00	0,00	0,00
25	ФК «КЛЕВЕР»	397,22	363,57	33,65	0,00	0,00
26	ООО «ЗЕМКОМБАНК»	252,50	0,00	252,50	0,00	0,00
27	Эконом-факторинг	163,95	163,95	0,00	0,00	0,00
28	ОФК-Менеджмент	131,35	5,74	117,10	8,51	0,00
29	СИБСОЦБАНК	2,60	2,60	0,00	0,00	0,00
	ИТОГО:*	337 686	184 379	92 621	57 106	3 580

*Без учета организаций, не принявших участие в исследовании

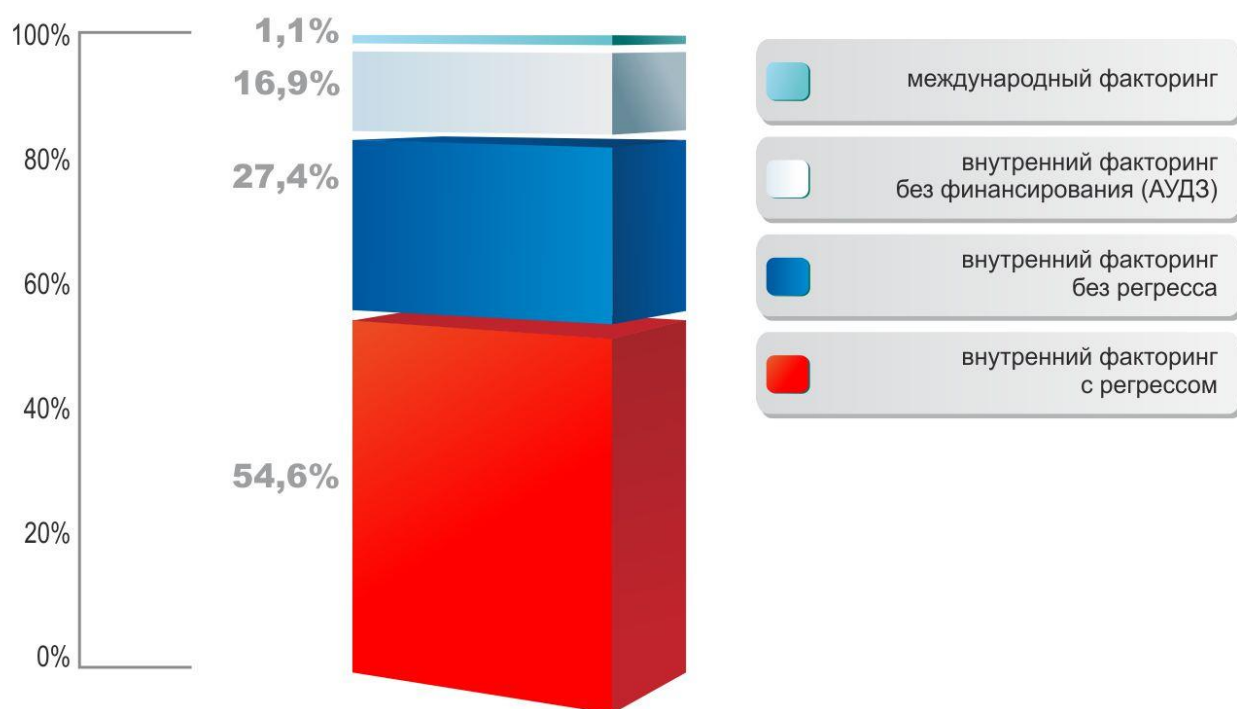
Доли отдельных участников в обороте рынка в 1К2015 г., %



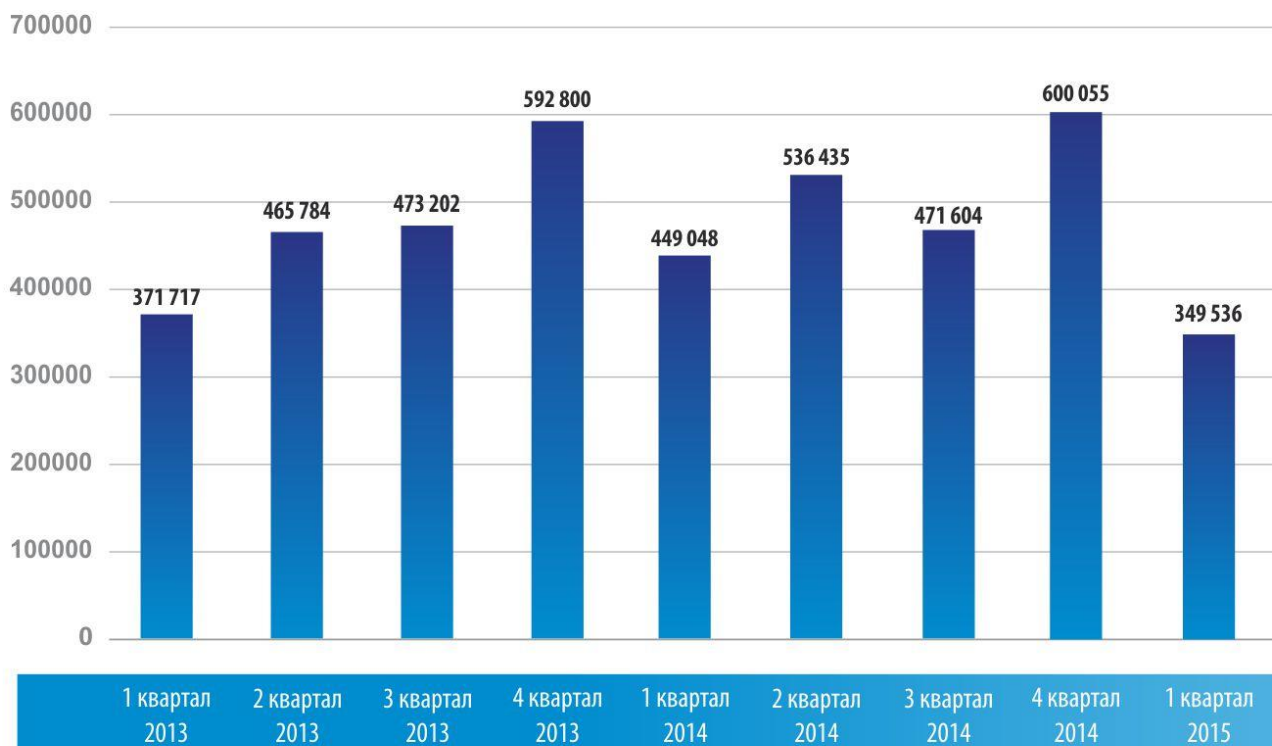
Члены АФК в обороте рынка по итогам 1К2015 г., %



Виды факторинга в обороте рынка по итогам 1К2015 г., %



Поквартальная динамика оборота Факторов, млн. руб.



Объем выплаченного финансирования в 1 квартале 2015 г.

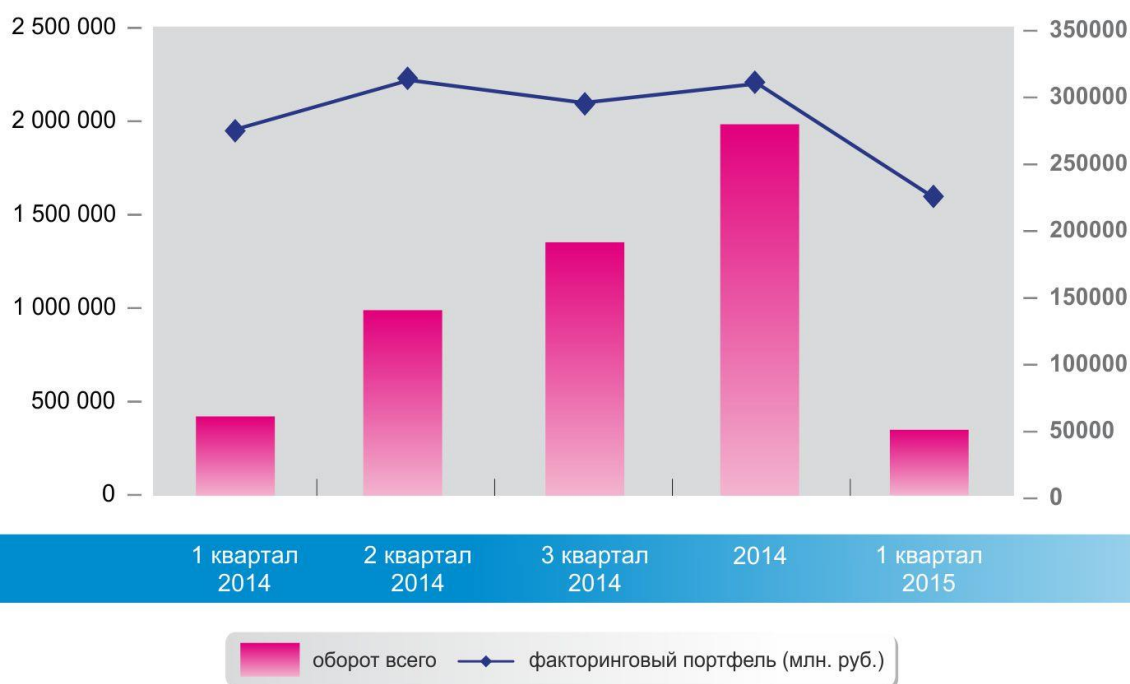
№ пп	Название организации	млн. рублей
1	ВТБ Факторинг	71 176,13
2	Промсвязьбанк	42 691,05
3	Банк "Петрокоммерц"	22 479,16
4	АЛЬФА-БАНК	14 930,54
5	ГК НФК	12 397,30
6	ФК "ОТКРЫТИЕ"	10 734,00
7	Металлинвестбанк	10 556,28
8	РБ Факторинг	9 963,43
9	МКБ	8 525,81
10	Сетелем Банк	7 207,90
11	ФК "Лайф"	5 158,20
12	ГЛОБЭКСБАНК	5 064,66
13	ТРАНСКАПИТАЛБАНК	4 564,93
14	ЮниКредит Банк	4 087,23
15	СОЮЗ	3 564,56
16	Ситибанк	3 000,53
17	ФК Санкт-Петербург	2 388,00
18	РФК	1 516,00
19	Р.Е.Факторинг	1 510,92
20	Банк ЗЕНИТ	1 322,34
21	КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК	1 157,00
22	СДМ-БАНК	1 065,60
23	ОФК	560,00
24	РОСПРОМБАНК	361,00
25	ФК «КЛЕВЕР»	324,48
26	ООО «ЗЕМКОМБАНК»	252,50
27	Эконом-факторинг	151,89
28	ОФК-Менеджмент	113,94
29	СИБСОЦБАНК	2,60
ИТОГО:		246 828

Динамика доли профинансированных поставок



Факторинговый портфель на 01.04.2015		
№ пп	Название организации	млн. рублей
1	ВТБ Факторинг	58 977,40
2	Промсвязьбанк	41 836,61
3	Банк "Петрокоммерц"	15 377,11
4	АЛЬФА-БАНК	12 155,63
5	ГК НФК	11 971,00
6	ФК "ОТКРЫТИЕ"	11 766,00
7	ЮниКредит Банк	8 724,95
8	МКБ	7 011,50
9	ФК "Лайф"	6 001,21
10	ГЛОБЭКСБАНК	5 784,46
11	ТРАНСКАПИТАЛБАНК	5 153,12
12	Сетелем Банк	4 560,60
13	Металлинвестбанк	4 227,90
14	РБ Факторинг	4 072,37
15	СОЮЗ	3 201,38
16	ФК Санкт-Петербург	3 164,00
17	РФК	1 859,71
18	ОФК	1 466,00
19	Р.Е.Факторинг	1 280,11
20	Ситибанк	1 253,75
21	ФК «КЛЕВЕР»	1 150,00
22	Банк ЗЕНИТ	1 070,90
23	КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК	981,00
24	СДМ-БАНК	563,87
25	Эконом-факторинг	348,75
26	РОСПРОМБАНК	331,00
27	ОФК-Менеджмент	123,85
28	ООО «ЗЕМКОМБАНК»	88,00
29	СИБСОЦБАНК	40,90
ИТОГО:		214 543

Динамика оборота и портфеля рынка факторинга на 01.04.2015



Информация о клиентах участников рынка факторинга в 1К2015 г.

№ пп	Название организации	количество клиентов	количество новых клиентов
1	ФК "Лайф"	1451	110
2	Промсвязьбанк	1317	75
3	Металлинвестбанк	746	28
4	ГК НФК	681	32
5	ВТБ Факторинг	357	8
6	АЛЬФА-БАНК	289	19
7	ФК "ОТКРЫТИЕ"	222	0
8	Банк "Петрокоммерц"	175	0
9	МКБ	96	1
10	РФК	90	14
11	ЮниКредит Банк	87	0
12	КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК	72	17
13	ТРАНСКАПИТАЛБАНК	64	0
14	Ситибанк	52	7
15	ФК Санкт-Петербург	46	5
16	Р.Е.Факторинг	42	7
17	РБ Факторинг	39	8
18	СДМ-БАНК	36	1
19	ОФК	35	2
20	ФК «КЛЕВЕР»	19	0
21	РОСПРОМБАНК	18	0
22	Банк ЗЕНИТ	16	12
23	Эконом-факторинг	16	6
24	ГЛОБЭКСБАНК	15	2
25	СОЮЗ	14	6
26	ОФК-Менеджмент	10	1
27	СИБСОЦБАНК	1	0
28	Сетелем Банк	1	0
29	ООО «ЗЕМКОМБАНК»	1	0
ИТОГО:		6 008	361

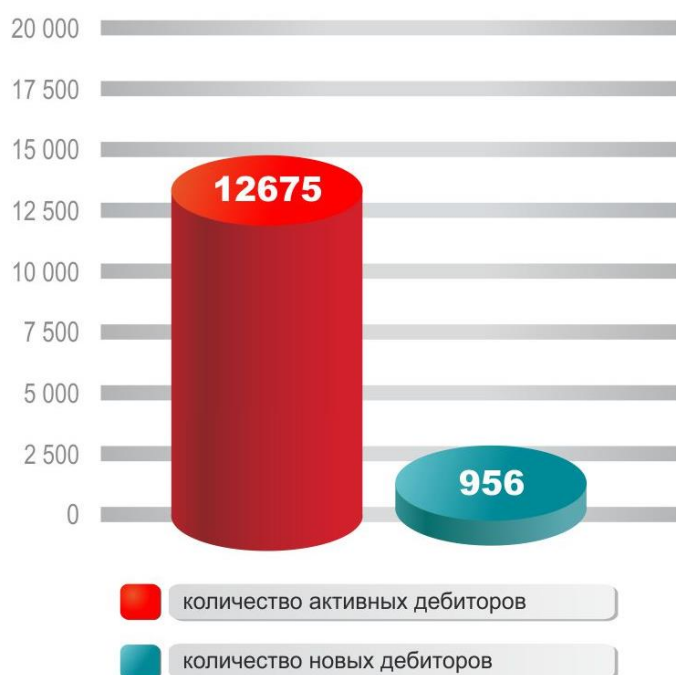
Информация о клиентах Факторов в 1к2015 г.



Информация о дебиторах участников рынка факторинга в 1К2015 г.

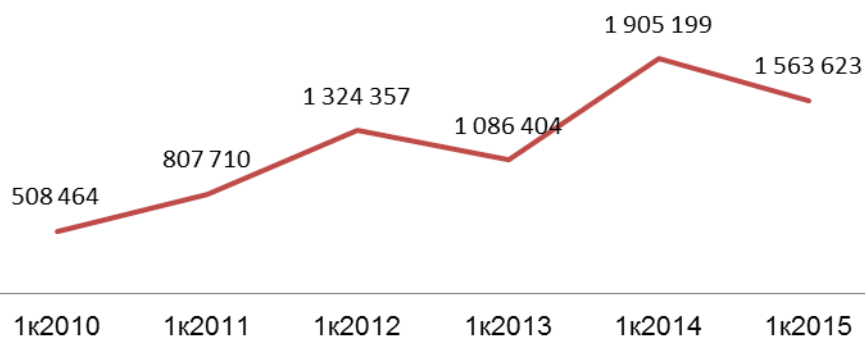
№ пп	Название организации	количество дебиторов	количество новых дебиторов
1	ГК НФК	4 510	570
2	Промсвязьбанк	2 299	н.д.
3	ФК "Лайф"	1 533	206
4	Банк "Петрокоммерц"	1 473	58
5	ВТБ Факторинг	575	10
6	ФК "ОТКРЫТИЕ"	297	н.д.
7	МКБ	225	3
8	Металлинвестбанк	210	10
9	РФК	172	27
10	АЛЬФА-БАНК	165	6
11	ЮниКредит Банк	150	8
12	ФК Санкт-Петербург	144	12
13	Р.Е.Факторинг	130	6
14	СОЮЗ	110	0
15	Сетелем Банк	109	0
16	ТРАНСКАПИТАЛБАНК	103	2
17	РБ Факторинг	85	0
18	РОСПРОМБАНК	75	5
19	КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК	50	0
20	СДМ-БАНК	46	0
21	ОФК	45	2
22	ГЛОБЭКСБАНК	41	19
23	ФК «КЛЕВЕР»	38	0
24	Эконом-факторинг	35	6
25	Банк ЗЕНИТ	28	4
26	Ситибанк	21	2
27	СИБСОЦБАНК	5	0
28	ООО «ЗЕМКОМБАНК»	1	0
29	ОФК-Менеджмент	н.д.	н.д.
ИТОГО:		12 675	956

Информация о дебиторах Факторов в 1к2015 г.



Количество поставок, уступленных факторам в 1К2015 г.

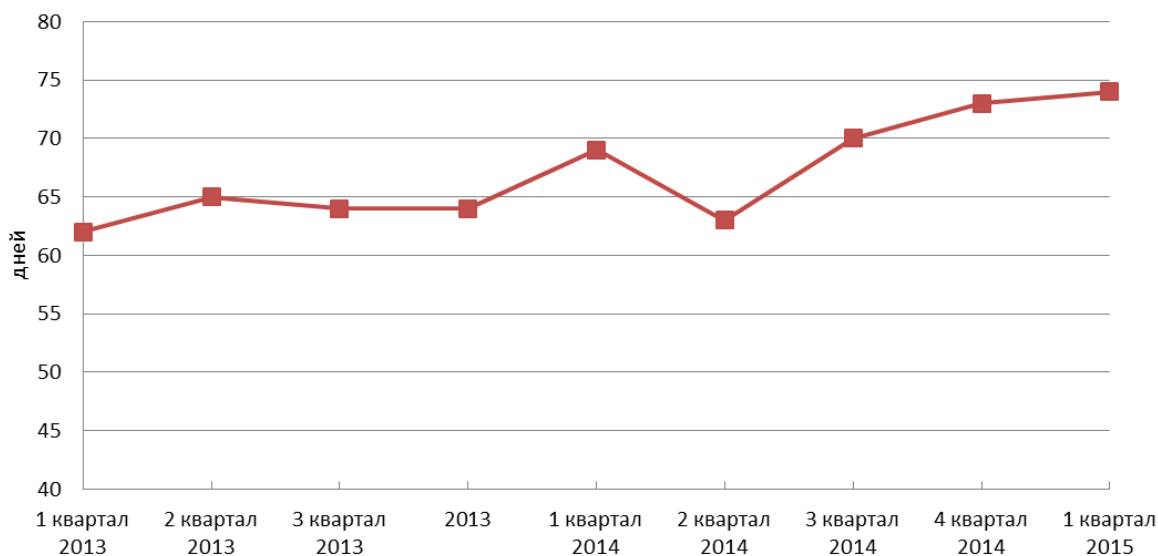
№	Название организации	шт.
1	Промсвязьбанк	773 317
2	ГК НФК	162 136
3	ВТБ Факторинг	136 652
4	Металлинвестбанк	115 268
5	АЛЬФА-БАНК	93 074
6	Банк "Петрокоммерц"	86 844
7	ФК "Лайф"	54 387
8	РБ Факторинг	30 278
9	ФК Санкт-Петербург	18 931
10	ФК "ОТКРЫТИЕ"	15 896
11	Р.Е.Факторинг	13 168
12	МКБ	11 519
13	ЮниКредит Банк	10 715
14	КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК	8 031
15	РФК	7 991
16	СДМ-БАНК	5 349
17	ТРАНСКАПИТАЛБАНК	5 143
18	Сетелем Банк	4 906
19	Ситибанк	2 570
20	СОЮЗ	2 087
21	ОФК	1 579
22	РОСПРОМБАНК	1 178
23	ГЛОБЭКСБАНК	857
24	Банк ЗЕНИТ	720
25	ФК «КЛЕВЕР»	600
26	Эконом-факторинг	354
27	СИБСОЦБАНК	50
28	ООО «ЗЕМКОМБАНК»	23
29	ОФК-Менеджмент	н.д.
ИТОГО:		1 563 623



Средняя оборачиваемость по портфелю в 1К2015 г.

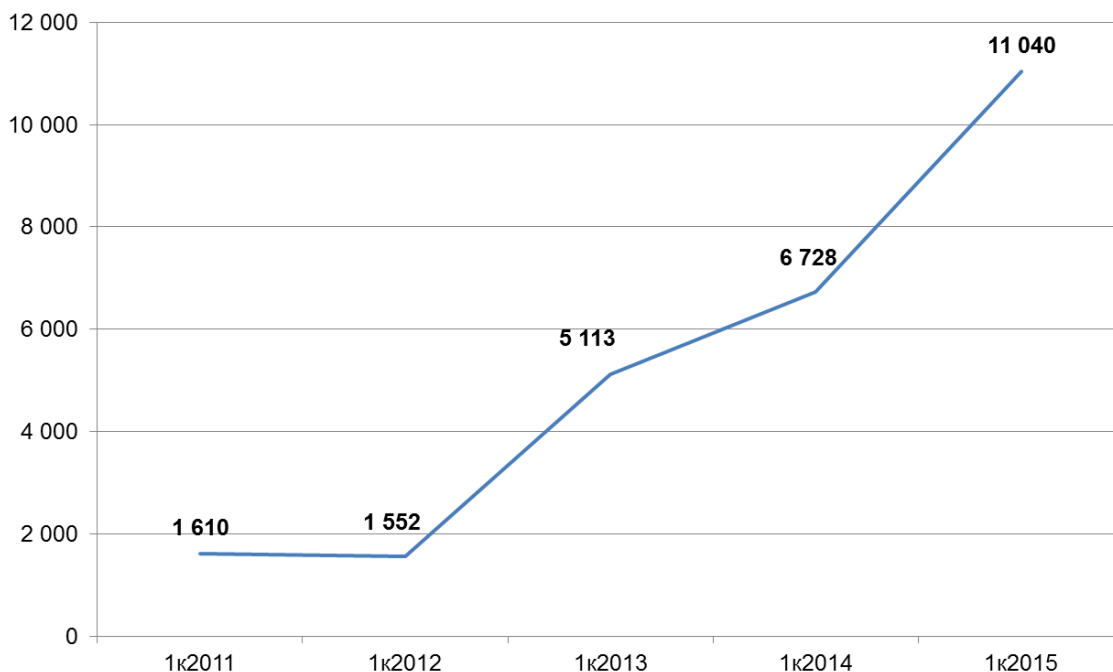
№ пп	Название организации	в днях
1	ЮниКредит Банк	180
2	ФК Санкт-Петербург	113
3	РОСПРОМБАНК	100
4	ТРАНСКАПИТАЛБАНК	97
5	ОФК	94
6	АЛЬФА-БАНК	93
7	ОФК-Менеджмент	91
8	МКБ	87
9	РФК	84
10	СИБСОЦБАНК	83
11	Промсвязьбанк	80
12	ФК "ОТКРЫТИЕ"	78
13	КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК	77
14	ВТБ Факторинг	75
15	Сетелем Банк	66
16	ГК НФК	66
17	Р.Е.Факторинг	64
18	ГЛОБЭКСБАНК	63
19	ФК "Лайф"	62
20	Банк ЗЕНИТ	60
21	Эконом-факторинг	60
22	Банк "Петрокоммерц"	59
23	СОЮЗ	50
24	СДМ-БАНК	46
25	РБ Факторинг	45
26	Ситибанк	37
27	ООО «ЗЕМКОМБАНК»	36
28	Металлинвестбанк	35
29	ФК «КЛЕВЕР»	н.д.
Средняя оборачиваемость:		74

Динамика оборачиваемости по портфелю (в днях)



Доход факторов в 1К2015 г., РСБУ, без НДС

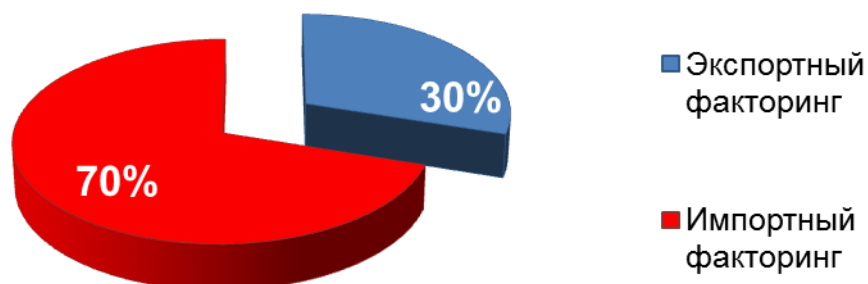
№ пп	Название организации	млн. рублей
1	ВТБ Факторинг	2 766,86
2	Промсвязьбанк	1 888,81
3	СОЮЗ	1 669,26
4	Банк "Петрокоммерц"	986,00
5	АЛЬФА-БАНК	738,67
6	ФК "ОТКРЫТИЕ"	722,00
7	ГК НФК	559,00
8	ЮниКредит Банк	438,35
9	МКБ	421,80
10	ТРАНСКАПИТАЛБАНК	242,01
11	ГЛОБЭКСБАНК	154,86
12	Металлинвестбанк	144,00
13	РФК	82,65
14	ФК Санкт-Петербург	79,00
15	ФК «КЛЕВЕР»	59,03
16	ОФК	37,00
17	СДМ-БАНК	27,82
18	РОСПРОМБАНК	13,80
19	ООО «ЗЕМКОМБАНК»	8,63
20	СИБСОЦБАНК	н.д.
21	КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК	н.д.
22	ОФК-Менеджмент	н.д.
23	РБ Факторинг	н.д.
24	Сетелем Банк	н.д.
25	Ситибанк	н.д.
26	ФК "Лайф"	н.д.
27	Р.Е.Факторинг	н.д.
28	Банк ЗЕНИТ	н.д.
29	Эконом-факторинг	н.д.
ИТОГО:		11 040



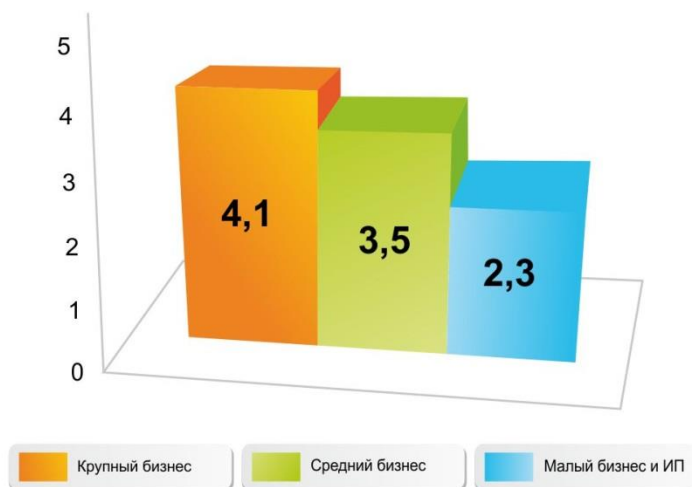
Объем рынка международного факторинга в 1 квартале 2015 г.

№ пп	Название организации	млн. руб.	
		Экспортный факторинг	Импортный факторинг
1	ВТБ Факторинг	0,00	1 061,01
2	Промсвязьбанк	207,66	689,87
3	ФК "ОТКРЫТИЕ"	595,00	0,00
4	ЮниКредит Банк	54,27	401,95
5	ГК НФК	181,52	191,21
6	РБ Факторинг	0,00	163,00
7	СОЮЗ	34,90	0,00
	ИТОГО:	1073,35	2507,04

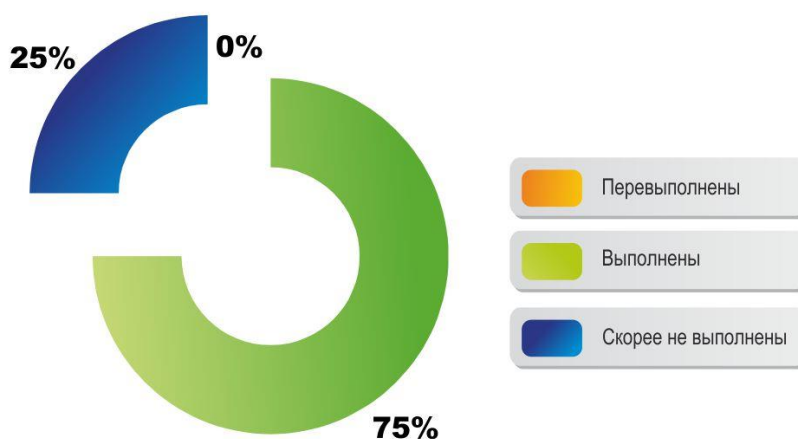
Доли видов международного факторинга в обороте



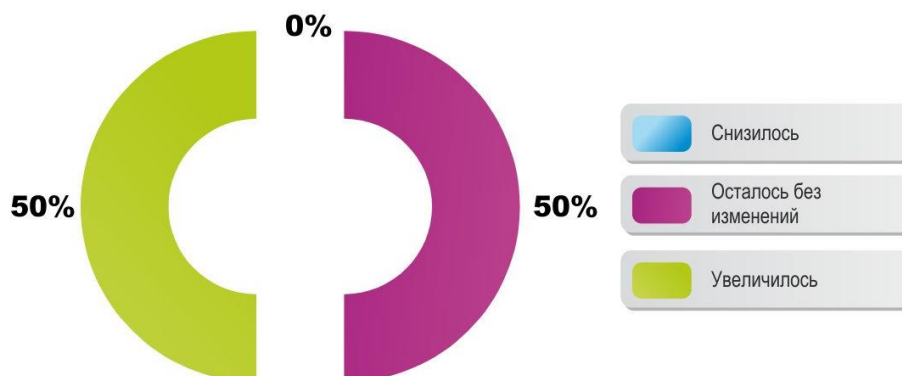
Оценка уровня конкуренции в клиентских сегментах в 1 квартале 2015 год (5-балльная шкала)



Выполнение планов Факторов в 1 квартале 2015 г.



Оценка числа актуализированных рисков в 1 квартале 2015 г.



Ответы на вопросы предоставили 8 Факторов.

Комментарии экспертов



Антон Мусатов, генеральный директор ООО ВТБ Факторинг

Какие итоги 1 квартала 2015 года для Вашей организации были положительными, какие отрицательными? Ваша оценка ситуации на рынке в январе-марте 2015 года?

Традиционно 1 квартал для факторингового рынка – это время перевести дух, после высокого сезона предыдущего года. Обычно низкий спрос на факторинг в первые месяцы года негативно сказывается на объемных показателях рынка, в 2015 году ситуация усугубилась за счет кризисных явлений в экономике, сформированных неблагоприятной внешней средой.

Главный положительный рыночный тренд 1 квартала – это поэтапное снижение ключевой ставки ЦБ РФ, что, безусловно, позитивно повлияло на стоимость факторинговых продуктов и частично нивелировало негативную ситуацию конца 2014 года, когда многие компании практически не обращались за подорожавшим факторинговым финансированием и избавлялись от практики отсрочки платежа при взаимодействии с контрагентами.

Снижение стоимости кредитных ресурсов и постепенное восстановление лимитов в начале 2015 года способствовало размораживанию спроса на факторинг. На фоне снижения объемных показателей рынка по обороту и портфелю, удлинения сроков оборачиваемости портфелей наблюдается существенный рост доходов факторов. В первом квартале 2015 года совокупный доход российского рынка факторинга по РСБУ вырос на 64% к аналогичному периоду прошлого года и составил 11 млрд рублей. Примечательно, что это всего лишь на 3,6 млрд. рублей меньше, чем доход факторов за все первое полугодие 2014 года.

Для ВТБ Факторинг основной итог работы в 1 квартале – это исполнение бизнес плана и подтверждение лидерства на рынке.

Какие приоритетные задачи решались Вашей организацией во взаимоотношениях с клиентами, какие - с дебиторами в 1 квартале 2015 года?

1 квартал 2015 года для клиентов и дебиторов ВТБ Факторинг прошел под знаком хороших новостей: мы восстанавливали лимиты по сделкам и снижали ставки за факторинговое обслуживание. Я очень надеюсь, что данная тенденция сохранится на протяжении всего 2015 года.

Как Вы оцениваете уровень спроса на факторинг в 1 квартале 2015 года? Какие последствия (негативные и/или позитивные) для рынка будет иметь снижение процента финансирования и лимитов финансирования клиентов?

В 1 квартале 2015 года российский бизнес и экономика страны в целом заняли выжидательную позицию по отношению к возможным изменениям монетарной политики государства, стоимости денежных ресурсов, а также изменению ключевых рыночных индикаторов – цены на нефть, валютного курса и ключевой ставки ЦБ. Спрос на факторинг на этом фоне, соответственно, умеренно восстанавливался.

Мы считаем, что рынок прошел дно, и в ближайшие 6 месяцев ожидаем либерализацию политики риск-менеджмента российских факторов, которая будет выражена в увеличении коэффициента первого платежа (процент финансирования от уступленного фактору денежного требования), а также в восстановлении лимитов финансирования к докризисным значениям.



Какие методы борьбы с просрочкой Вы считаете эффективными в текущей ситуации? Рассматриваете ли Вы возможность аутсорсинга функций либо расширения числа штатных сотрудников, занятых взысканием дебиторской задолженности, судебными исками?

Политика риск-менеджмента ВТБ Факторинг как представителя государственной структуры в данном вопросе проста, прозрачна и достаточно жестка – если задолженность невозможно урегулировать в формате переговоров и исполняемых графиков погашения, то мы обращаемся в суд. Это хорошо прослеживается по последним обзорам новостей арбитражной практики, которые составляет АФК. Сейчас по большей части возникшей кризисной просроченной задолженности ВТБ Факторинг прошли результативные арбитражные суды, подтверждены требования, получены исполнительные листы или подписаны исполняемые мировые соглашения, в остальных случаях запущена процедура банкротства, уголовного преследования или получения отступных в форме специально оформленных залогов.

С учетом показателей 1 квартала 2015 года, каких результатов 2015 года в целом Вы ожидаете (в процентах роста/падения по сравнению с 2014 годом)?

Мы сохраняем прогноз, сформированный в начале года, который предполагает снижение рыночных показателей по обороту и портфелю на уровне «минус 15-20%» к результатам 2014 года. Ключевые факторы, которые окажут определяющее влияние на итоговый результат 2015 года – изменение ключевой ставки ЦБ и цены на нефть, а также колебания валютного курса.

Однако мы считаем, что даже при самом оптимистичном сценарии, ввиду определенной инертности экономики, восстановление российского рынка факторинга до докризисных показателей может занять год и более.



Виктор Носов, вице-президент, управляющий директор по факторингу ОАО «Промсвязьбанк»

Какие итоги 1 квартала 2015 года для Вашей организации были положительными, какие отрицательными? Ваша оценка ситуации на рынке в январе-марте 2015 года?

По итогам 1 кв 2015 можно сказать, что в приоритете было качество портфеля, а не его наращивание и наращивание оборотов. Основным положительным моментом для нас – это отсутствие дефолтов. Отрицательные моменты – это снижение оборотов наших клиентов, в том числе из-за по-прежнему высокой стоимости заемных оборотных средств.

Какие приоритетные задачи решались Вашей организацией во взаимоотношениях с клиентами, какие - с дебиторами в 1 квартале 2015 года?

Основная наша задача во взаимоотношениях как с поставщиками, так и с дебиторами – это минимизация рисков, усиление антикризисных мер, сознание нового «портрета» клиента, а так же адаптация наших контрагентов к новым условиям на рынке

Как Вы оцениваете уровень спроса на факторинг в 1 квартале 2015 года? Какие последствия (негативные и/или позитивные) для рынка будет иметь снижение процента финансирования и лимитов финансирования клиентов?



Со стороны крупных клиентов спрос в 1 кв 2015 был умеренным, в большей степени были заинтересованы в факторинге клиенты среднего и малого бизнеса, т.к. зачастую им не хватает запаса быстрой ликвидности. Снижение процента финансирования без сомнений негативно скажется на наших клиентах, в пессимистичном варианте факторингового финансирования может просто не хватить на покрытие текущих обязательств.

Какие методы борьбы с просрочкой Вы считаете эффективными в текущей ситуации? Рассматриваете ли Вы возможность аутсорсинга функций либо расширения числа штатных сотрудников, занятых взысканием дебиторской задолженности, судебными исками?

Варианты аутсорсинга и увеличения штатной численности сотрудников по взысканию не рассматриваются. Текущая ситуация не ставит каких-то иных вызовов или проблем, чем раньше, поэтому и методология не сильно меняется. Чтобы избежать проблем в будущем многие определили для себя сегменты и отрасли клиентов, которые наиболее сильно будут подвержены негативному влиянию кризиса, и стали максимально сокращать объемы бизнеса там. Единственное, что стоит отметить, теперь мероприятия по взысканию необходимо начинать производить раньше, заранее, для того, чтобы к моменту просрочки прийти уже с выработанной и частично реализуемой стратегией (совместно с клиентом или дебитором, не важно) по выходу из ситуации с неисполнением обязательств по оплате.

С учетом показателей 1 квартала 2015 года, каких результатов 2015 года в целом Вы ожидаете (в процентах роста/падения по сравнению с 2014 годом)?

Если сохранятся тенденции макроэкономики, а именно постепенное снижение ключевой ставки ЦБ и темпов инфляции - по итогам года возможно снижение до 20%

НФК

Роман Огоньков, председатель правления НФК

Какие итоги 1 квартала 2015 года для Вашей организации были положительными, какие отрицательными? Ваша оценка ситуации на рынке в январе-марте 2015 года?

Основным итогом стало ужесточение процедур риск-менеджмента и изменение клиентской политики, как то ужесточение требований к портрету потенциального клиента. Резкое изменение курса рубля по отношению к иностранным валютам и рост кредитных ставок поставили под угрозу способность многих компаний выполнять взятые на себя обязательства, и в этих непростых – и для нас, и для наших клиентов - условиях мы фактически занимались управлением в ручном режиме. Универсальных решений, которых и так в НФК всегда было немного, стало еще меньше, поскольку даже те компании, которые представляют одну и ту же отрасль, могут «чувствовать» себя совершенно по-разному. Главным и основным итогом этих действий и одновременно положительным итогом квартала стало то, что НФК не стала жертвой мошенничеств клиентов, а среди обслуживаемых дебиторов не было крупных дефолтов.

Какие приоритетные задачи решались Вашей организацией во взаимоотношениях с клиентами, какие - с дебиторами в 1 квартале 2015 года?

Одна из ключевых задач в рамках комплекса мер, направленных на обеспечение высокого качества факторингового актива и противодействие возможным

мошенничествам – это замена парадигмы «знай своего клиента» на «чувствуй своего клиента».

Несмотря на то, что философия НФК в области управления рисками, основана на том, что оценка клиента – это не только работа уполномоченных на то подразделений, а каждого сотрудника компании, мы отдаем себе отчет, что сейчас внешняя среда изменилась. Анализируя прошлый опыт (в том числе опыт кризиса 2008-2009 годов), мы пришли к выводу, что имеем возможность еще больше снизить вероятность потерь, располагая еще большим объемом информации о состоянии клиентов, потому повысили частоту общения и встреч с работающими Клиентами.

Что касается отношений с дебиторами, то в рамках изменения клиентской политики мы скорректировали «портрет» дебитора, ужесточив требования к кредитной нагрузке и к документам, отражающим финансовое состояние контрагентов.

Как Вы оцениваете уровень спроса на факторинг в 1 квартале 2015 года? Какие последствия (негативные и/или позитивные) для рынка будет иметь снижение процента финансирования и лимитов финансирования клиентов?

Мы стали свидетелями одного из тех уникальных моментов в российской экономике, когда традиционно более дорогие услуги факторинга в какой-то момент фактически сравнялись по цене с кредитными продуктами. Это привело к тому, что спрос на услуги факторинга вырос. Однако, вследствие резкого снижения покупательской способности как индивидуальных потребителей, так и промышленных компаний наблюдается существенное сокращение количества бизнесов, способных без рисков для себя «переварить» новую стоимость денег. Большой поток входящего спроса формируют компании, которые ищут альтернативу временно закрытому для них кредитованию, либо компании, которых перестали отвечать требованиям наших коллег по рынку.

Какие методы борьбы с просрочкой Вы считаете эффективными в текущей ситуации? Рассматриваете ли Вы возможность аутсорсинга функций либо расширения числа штатных сотрудников, занятых взысканием дебиторской задолженности, судебными исками?

Лучшим способом борьбы с просрочками является увеличение частоты контактов с контрагентами, увеличение глубины анализа их состояния и ситуации в отраслях, которые они представляют. Увеличение численности сотрудников на коллекторскую функцию возможно, но пока острой необходимости в этом нет.

С учетом показателей 1 квартала 2015 года, каких результатов 2015 года в целом Вы ожидаете (в процентах роста/падения по сравнению с 2014 годом)?

В номинальном выражении, возможно, рынок останется таким, какой он был в 2014 году. Дополнительными факторами, которые могли бы скорректировать этот прогноз, станет доступ факторов на рынок гос. контрактов. Это решение может дать существенный прирост рынка там, где его на данный момент не было.



Леонид Култыгин, управляющий директор управления факторинга ОАО «Альфа-Банк»

Какие итоги 1 квартала 2015 года для Вашей организации были положительными, какие отрицательными? Ваша оценка ситуации на рынке в январе-марте 2015 года?



Основной положительный итог 1 квартала 2015 года – отсутствие роста просроченной задолженности по сделкам факторинга. Также, в первом квартале произошло ощутимое снижение ставок финансирования клиентов. Основной отрицательный результат – существенное снижение объемов факторинга в связи с ужесточением риск-менеджмента.

Какие приоритетные задачи решались Вашей организацией во взаимоотношениях с клиентами, какие - с дебиторами в 1 квартале 2015 года?

При работе с клиентами – это формирование высококачественного кредитного портфеля; при работе с дебиторами – мониторинг платежной дисциплины.

Как Вы оцениваете уровень спроса на факторинг в 1 квартале 2015 года? Какие последствия (негативные и/или позитивные) для рынка будет иметь снижение процента финансирования и лимитов финансирования клиентов?

Падение спроса произошло, главным образом, в сегменте крупного корпоративного бизнеса. Во всех остальных сегментах спрос, по-прежнему, находится на высоком уровне.

Снижение процента финансирования используется факторами как инструмент страхования рисков возникновения просрочки вследствие проведения дебиторами взаимозачетов, возвратов продукции. Так что позитивным эффектом от снижения процента финансирования для рынка является рост количества финансируемых клиентов. Однако, использование данного инструмента несет репутационные риски для Факторов, а также риск предъявления претензий со стороны клиентов.

Какие методы борьбы с просрочкой Вы считаете эффективными в текущей ситуации? Рассматриваете ли Вы возможность аутсорсинга функций либо расширения числа штатных сотрудников, занятых взысканием дебиторской задолженности, судебными исками?

Прежде всего, это знание клиента – не ограничиваясь только его финансовым положением и платежной дисциплиной. Необходимым условием минимизации просрочки является регулярное общение с клиентом и его контрагентами, анализ бизнес-среды. Также, пристальное внимание уделяется процедурам верификации дебиторской задолженности с целью минимизации рисков мошенничества.

Управление факторинга Альфа-Банка имеет штат собственных сотрудников по взысканию дебиторской задолженности, численность которых достаточна для эффективной работы без привлечения дополнительных ресурсов.

С учетом показателей 1 квартала 2015 года, каких результатов 2015 года в целом Вы ожидаете (в процентах роста/падения по сравнению с 2014 годом)?

Мы ожидаем снижения оборота по итогам 2015 года на 10%-15% от уровня 2014 года. При этом доходность операций факторинга в 2015 году будет находиться на достаточно высоком уровне и в итоге превысит совокупный доход 2014 года.



Кирилл Покровский, советник главного исполнительного директора ОАО Банк «Петрокоммерц»

Какие итоги 1 квартала 2015 года для Вашей организации были положительными, какие отрицательными? Ваша оценка ситуации на рынке в январе-марте 2015 года?

Рынок факторинга в январе-марте падал в объемах на опасениях роста волны дефолтов и высокой стоимости финансирования. Волны дефолтов в ожидаемых



объемах не последовало, стоимость финансирования начала снижаться. Однако до оживления рынка еще далеко. Если говорить о Банке Петрокоммерц, то нам удалось вообще избежать дефолтов в 1 квартале, снизить портфель и нарастить обороты по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Какие приоритетные задачи решались Вашей организацией во взаимоотношениях с клиентами, какие - с дебиторами в 1 квартале 2015 года?

Приоритетной задачей для нас было избежать дефолтов со стороны клиентов и дебиторов. В том числе из-за наших неосторожных действий или неосторожных действий наших коллег. Поэтому в первом квартале мы гораздо чаще стали что называется «сверять часы» с нашими клиентами и ключевыми дебиторами.

Как Вы оцениваете уровень спроса на факторинг в 1 квартале 2015 года? Какие последствия (негативные и/или позитивные) для рынка будет иметь снижение процента финансирования и лимитов финансирования клиентов?

Уровень спроса на факторинг, как ни странно, существенно не изменился. Ключевым был вопрос цены и возможности получить лимит. Снижение процента финансирования и лимитов клиентов однозначно способствуют падению объемных показателей рынка, но долговременных последствий это не вызовет.

Какие методы борьбы с просрочкой Вы считаете эффективными в текущей ситуации? Рассматриваете ли Вы возможность аутсорсинга функций либо расширения числа штатных сотрудников, занятых взысканием дебиторской задолженности, судебными исками?

Лучшие методы борьбы с просрочкой – ее профилактика. Помимо традиционных – снижение процента финансирования и лимитов - есть еще масса операционных нюансов, связанных с отслеживанием трендов по платежам, верификацией, взаимодействием менеджеров с клиентами и прочее. Только комплексный подход, автоматизация и ежедневная кропотливая работа может дать нужный результат.

С учетом показателей 1 квартала 2015 года, каких результатов 2015 года в целом Вы ожидаете (в процентах роста/падения по сравнению с 2014 годом)?

Мы ожидаем снижение рынка в пределах 10% по итогам 2015 года.



Михаил Окунев, начальник банковского управления ОАО АКБ «Металлинвестбанк»

Какие итоги 1 квартала 2015 года для Вашей организации были положительными, какие отрицательными? Ваша оценка ситуации на рынке в январе-марте 2015 года?

К положительным итогам можно отнести полученный финансовый результат, стоимость факторинга на рынке значительно выросла и многие клиенты факторинга с пониманием отнеслись к тому, что факторинговые средства стали стоить дороже, но при этом такое финансирование в отличие от оборотного кредитования предоставлялось бесперебойно клиентам. В последствии, в январе-марте стоимость факторинга снижалась, что также привело к положительному восприятию данной формы финансирования клиентами. Я по-прежнему считаю, что события конца 2014 года будут оказывать положительное влияние на рынок факторинга в течение всего 2015 года.



Какие приоритетные задачи решались Вашей организацией во взаимоотношениях с клиентами, какие - с дебиторами в 1 квартале 2015 года?

Главной задачей в отношении с клиентами было их максимально эффективное обслуживание, в отношении с дебиторами наши задачи не менялись: предсказуемость в платежной дисциплине, по крайней мере, с факторами и банками.

Как Вы оцениваете уровень спроса на факторинг в 1 квартале 2015 года? Какие последствия (негативные и/или позитивные) для рынка будет иметь снижение процента финансирования и лимитов финансирования клиентов?

В 1 квартале мы наблюдали рост спроса на факторинг в том сегменте, где работает Металлинвестбанк: качественные дебиторы и любые поставщики. Поэтому мы не снижали процент финансирования и лимиты финансирования, наверное, поэтому испытывали приток клиентов от других факторов. Хотя более строгие, практически «кредитные» подходы к клиентам со стороны других факторов, наверняка, отпугнули часть потребителей факторинга.

Какие методы борьбы с просрочкой Вы считаете эффективными в текущей ситуации? Рассматриваете ли Вы возможность аутсорсинга функций либо расширения числа штатных сотрудников, занятых взысканием дебиторской задолженности, судебными исками?

Работа по взысканию должна начинаться до выдачи первого рубля по поставкам тому или иному дебитору. Расширение числа сотрудников, занятых работой с дебиторами, сейчас представляется самым логичным шагом, это ключевая компетенция Фактора, «аутсорсить» которую мы не считаем возможным.

С учетом показателей 1 квартала 2015 года, каких результатов 2015 года в целом Вы ожидаете (в процентах роста/падения по сравнению с 2014 годом)?

Мы по-прежнему верим в рост рынка - в большей степени за счет занятия факторингом того рынка, который раньше довольствовался оборотным кредитованием. Поскольку факторинг изначально подразумевает большую вовлеченность финансового партнера в оборот клиента, мы ожидаем, что каннибализм за счет кредитования приведет к росту рынка на 10-20% по итогам 2015 года.



Александр Морозов, директор департамента факторинговых операций ПАО Банк ФК Открытие

Какие итоги 1 квартала 2015 года для Вашей организации были положительными, какие отрицательными? Ваша оценка ситуации на рынке в январе-марте 2015 года?

Мы с положительной точки зрения оцениваем наметившуюся в первом квартале тенденцию к снижению стоимости факторинга. Рынок в первом квартале находился в ожидании стабилизации ситуации в экономике страны. Факторы сокращали портфели и риски, клиенты пересматривали политику предоставления отсрочек платежа.

Какие приоритетные задачи решались Вашей организацией во взаимоотношениях с клиентами, какие - с дебиторами в 1 квартале 2015 года?



Нашими приоритетными задачами было не допустить сверхнормативных потерь и обеспечить нашим клиентам конкурентное преимущество с точки зрения доступа к финансированию.

Как Вы оцениваете уровень спроса на факторинг в 1 квартале 2015 года? Какие последствия (негативные и/или позитивные) для рынка будет иметь снижение процента финансирования и лимитов финансирования клиентов?

Уровень спроса на факторинг практически не изменился. В некоторых секторах даже возрос. Однако уровень надежности клиентов и дебиторов заметно снизился. Факторы стремятся снизить риски, отсюда снижение процента финансирования и лимитов. Эти действия будут толкать рынок факторинга вниз. Пока не наступит равновесное состояние.

Какие методы борьбы с просрочкой Вы считаете эффективными в текущей ситуации? Рассматриваете ли Вы возможность аутсорсинга функций либо расширения числа штатных сотрудников, занятых взысканием дебиторской задолженности, судебными исками?

По нашим наблюдениям, основанным на предыдущих кризисах, наша модель оценки и контроля рисков неплохо справляется с отсечением потенциально проблемных сделок. В текущей ситуации нас больше беспокоит рост вероятности мошенничества.

С учетом показателей 1 квартала 2015 года, каких результатов 2015 года в целом Вы ожидаете (в процентах роста/падения по сравнению с 2014 годом)? Мы ожидаем падения рынка на 10%.



Геннадий Золкин, вице-президент, заместитель начальника управления факторинга АО «ЮниКредит Банк»

Какие итоги 1 квартала 2015 года для Вашей организации были положительными, какие отрицательными? Ваша оценка ситуации на рынке в январе-марте 2015 года?

В основном первый квартал был посвящен совершенствованию внутренних процессов. Некоторое снижение клиентской базы компенсировалось улучшением ее качества. Ситуацию в первом квартале, наверное, можно назвать сложной, но не драматичной.

Какие приоритетные задачи решались Вашей организацией во взаимоотношениях с клиентами, какие - с дебиторами в 1 квартале 2015 года?

Основными задачами являлись пересмотры и возобновления лимитов существующим клиентам.

Как Вы оцениваете уровень спроса на факторинг в 1 квартале 2015 года? Какие последствия (негативные и/или позитивные) для рынка будет иметь снижение процента финансирования и лимитов финансирования клиентов?

Уровень спроса остается стабильным, но аппетит к риску несколько снизился.

Какие методы борьбы с просрочкой Вы считаете эффективными в текущей ситуации? Рассматриваете ли Вы возможность аутсорсинга функций либо расширения числа штатных сотрудников, занятых взысканием дебиторской задолженности, судебными исками?



Самое эффективное – это отсекай возможность просрочки еще на предварительном этапе. Но если это произошло, необходимо сначала искать компромисс с должником для разумной реструктуризации задолженности. Аутсорсинг функций взыскания не рассматриваем.

С учетом показателей 1 квартала 2015 года, каких результатов 2015 года в целом Вы ожидаете (в процентах роста/падения по сравнению с 2014 годом)?

Ожидаем падение в диапазоне 20% -30%



Виктор Вернов, генеральный директор Лайф Факторинг

Какие итоги 1 квартала 2015 года для Вашей организации были положительными, какие отрицательными? Ваша оценка ситуации на рынке в январе-марте 2015 года?

Для нас очевидно положительным моментом стало наличие устойчивого спроса на факторинговые решения и тот факт, что ФК Лайф достаточно хорошо научилась распознавать потенциально проблемных клиентов и клиентов, которые ищут «финансирование последней надежды». В целом по итогам квартала мы нарастили наш портфель, причем по оперативным апрельским данным этот тренд сохранился и усилился. Мы как компания уже переживали кризис 2008 года, и могу с уверенностью сказать, что такие периоды, в конечном итоге, способствуют очищению рынка - и это нормально.

Также хотел бы отметить слаженную работу команды и наличие реально работающей системы коммуникаций внутри компании - нам всем удалось выработать программу действий по оптимизации процессов и довести ее до реализации за очень сжатые сроки.

Если же говорить о негативных моментах, то конечно нужно упомянуть дефицит ликвидности и взлет ее стоимости, увеличение доли мошеннических заявок и в целом негативные ожидания по второму кварталу.

Отнесу к «минусам» и излишне жесткие действия ряда участников рынка по «выходу из клиентов» и закрытию им лимитов - лично знаю десяток таких примеров.

Считаю, что предстоящий период заставит нас говорить о начале года как об относительно тихом периоде, поскольку ценовые и валютные шоки привели к появлению целого пласта бизнесов-зомби, которые уже никогда не смогут расплатиться с кредиторами.

Какие приоритетные задачи решались Вашей организацией во взаимоотношениях с клиентами, какие - с дебиторами в 1 квартале 2015 года?

Большой упор на оценку рыночных рисков и рисков отзыва кредитов привел к незначительному изменению процедур риск-менеджмента, но в целом мы придерживаемся взгляда, что наилучшее решение в кризисной ситуации – это выстраивание партнерских и долгосрочных отношений как с клиентами, так и с дебиторами. Благодаря этому мы смогли нарастить наш портфель и иметь достаточно хорошее качество выдач.

Как Вы оцениваете уровень спроса на факторинг в 1 квартале 2015 года? Какие последствия (негативные и/или позитивные) для рынка будет иметь снижение процента финансирования и лимитов финансирования клиентов?

Спрос очевидно превышает предложений, причем нехватку ликвидности стали ощущать даже относительно устойчивые клиенты. Если говорить о последствиях, то я уже ответил выше - последствия мы увидим во втором квартале в виде череды банкротств и закрытий бизнеса.

Какие методы борьбы с просрочкой Вы считаете эффективными в текущей ситуации? Рассматриваете ли Вы возможность аутсорсинга функций либо расширения числа штатных сотрудников, занятых взысканием дебиторской задолженности, судебными исками?

Мы используем как аутсорсинг, так и штатных сотрудников, однако в целом это обусловлено соображениями логики - нет смысла держать штат коллекторов в небольшой точке. В целом я вижу большую перспективу в развитии собственных служб сбора дебиторской задолженности - при условии, что данный процесс ведется активно и целенаправленно.

С учетом показателей 1 квартала 2015 года, каких результатов 2015 года в целом Вы ожидаете (в процентах роста/падения по сравнению с 2014 годом)?

По итогам года планируем вырасти на 15-20%, как и заявляли ранее. Все гипотезы по первому кварталу только подтвердили это.



Владимир Инякин, генеральный директор Русской Факторинговой Компании

Какие итоги 1 квартала 2015 года для Вашей организации были положительными, какие отрицательными? Ваша оценка ситуации на рынке в январе-марте 2015 года?

Увеличиваются просрочки по оплатам дебиторов, тем не менее, критических значений просрочки не достигают, и в целом оплаты поступают.

Снижается поток новых клиентов, которым ранее было закрыто финансирование у крупных факторов. Более того, некоторые из крупных факторов возобновили продажи.

Главный отрицательный момент - подскочившее с декабря в цене фондирование не позволяет ставкам для клиентов вернуться на комфортный и для клиента, и для фактора уровень.

Какие приоритетные задачи решались Вашей организацией во взаимоотношениях с клиентами, какие - с дебиторами в 1 квартале 2015 года?

Основная задача – сбор задолженности, работа с портфелями клиентов, с одной стороны – принятие надёжных дебиторов, с другой - закрытие задолженностей ненадёжных дебиторов, в том числе и за счёт средств клиентов.

Как Вы оцениваете уровень спроса на факторинг в 1 квартале 2015 года? Какие последствия (негативные и/или позитивные) для рынка будет иметь снижение процента финансирования и лимитов финансирования клиентов?

У нас спрос кратно вырос по сравнению с 2014 годом, но это связано именно с проблемами крупных факторов. Очевидно, что эти проблемы негативно скажутся на рынке в целом, однако для нашей компании здесь скорее плюс, чем минус.

Какие методы борьбы с просрочкой Вы считаете эффективными в текущей ситуации? Рассматриваете ли Вы возможность аутсорсинга функций либо расширения числа штатных сотрудников, занятых взысканием дебиторской задолженности, судебными исками?

Компания тестирует работу с коллекторским агентством на досудебном этапе работы с проблемной задолженностью. Пока результаты обнадеживающие. Тем не менее, основной метод борьбы с появлением проблемной задолженности – это индивидуальное рассмотрение каждого потенциально проблемного случая, а не слепое следование рисковому политикам. Часто остановка финансирования слабого клиента не уменьшает, а увеличивает проблемную задолженность у фактора.

С учетом показателей 1 квартала 2015 года, каких результатов 2015 года в целом Вы ожидаете (в процентах роста/падения по сравнению с 2014 годом)?

В 2015 году мы ожидаем кратный рост оборотов и портфеля компании.



Андрей Аршакуни, исполнительный директор ООО «ОФК-Менеджмент»

Какие итоги 1 квартала 2015 года для Вашей организации были положительными, какие отрицательными? Ваша оценка ситуации на рынке в январе-марте 2015 года?

Если рассматривать ситуацию в отношении нашей компании, то у нас все было совершенно стабильно. Как и 4-й квартал 2014 года, 1-й квартал 2015 года мы прошли ровно и спокойно. Только поток входящих клиентов вырос.

На рынке в первом квартале нарастали кризисные явления, большинство факторов определялись с дальнейшей стратегией. При этом ранее накопленные в их портфелях потенциальные риски последовательно реализовывались. И, к сожалению, еще будут реализовываться.

Какие приоритетные задачи решались Вашей организацией во взаимоотношениях с клиентами, какие - с дебиторами в 1 квартале 2015 года?

Мы продолжали работу по плотному взаимодействию с клиентами и дебиторами, внимательно отслеживали их коммерческие планы и ожидания в современных условиях. Но в целом с точки зрения процедур у нас ничего не изменилось. Пытались справиться с потоком входящих клиентов.

Как Вы оцениваете уровень спроса на факторинг в 1 квартале 2015 года? Какие последствия (негативные и/или позитивные) для рынка будет иметь снижение процента финансирования и лимитов финансирования клиентов?

Спрос на факторинг в отношении нашей компании вырос, поскольку в первом квартале 2015 года на рынке было не так много факторов, готовых на рассмотрение и финансирование новых клиентов. Полагаю, что в целом по экономике также был рост спроса, поскольку множество клиентов пыталось заместить с помощью факторингового финансирования кредитные средства, недоступные в текущих условиях. В целом сталкивается два тренда: первый – это угасание амбиций российского бизнеса, что автоматически приводит к снижению



спроса на факторинг. Второй тренд, о котором мы предупреждали заранее – это начало новой волны роста, пусть пока и достаточно робкой. Сейчас мы наблюдаем точку перелома. Мы полагаем, что рост в российской экономике продолжится, но ему на некоторое время помешает внешний мировой кризис в третьем квартале 2015 года.

Какие методы борьбы с просрочкой Вы считаете эффективными в текущей ситуации? Рассматриваете ли Вы возможность аутсорсинга функций либо расширения числа штатных сотрудников, занятых взысканием дебиторской задолженности, судебными исками?

Стремительный рост просрочки является следствием ранее не проведенных процедур [риск-менеджмента] и изменения внешней конъюнктуры. То есть это накопленный фактором результат и внешние, не зависящие от него условия. Имея более 90% безрегрессных операций, мы не наблюдаем в своем портфеле роста просроченной задолженности.

С учетом показателей 1 квартала 2015 года, каких результатов 2015 года в целом Вы ожидаете (в процентах роста/падения по сравнению с 2014 годом)?

Наша компания: первое полугодие 2015 года рост на 70-80%, весь 2015 год – рост на 30-40%.

Рынок в целом: первое полугодие – спад на 25%, весь 2015 год - спад на 35%.



Денис Бавер, заместитель генерального директора ООО «ФК «Санкт-Петербург»

Какие итоги 1 квартала 2015 года для Вашей организации были положительными, какие отрицательными? Ваша оценка ситуации на рынке в январе-марте 2015 года?

В целом, мы оцениваем первый квартал положительно. Компания продолжает планомерно наращивать портфель, количество проблемных активов продолжает снижаться. Впрочем, не стоит впадать в оптимизм – ситуация на рынке факторинга, как и в экономике в целом, непростая и трудно прогнозируемая. Нынешнее относительное спокойствие на рынке – хрупкое и, на мой взгляд, связано исключительно с коррекцией курса рубля. Структурные проблемы в экономике никто не отменял, и, скорее всего, в ближайшие годы не отменит. Они не могут не отразиться на рынке факторинга в среднесрочной перспективе.

Какие приоритетные задачи решались Вашей организацией во взаимоотношениях с клиентами, какие - с дебиторами в 1 квартале 2015 года?

В первом квартале нам удалось решить непростую проблему сохранения текущего портфеля клиентов на прежнем уровне в условиях повышения ставок финансирования в начале февраля. Более того, в это непростое время компания сумела привлечь ряд новых значимых клиентов. Вместе с клиентами мы, во всяком случае, на сегодняшний день, прошли пик высоких ставок, и после окончания первого квартала начали снижение тарифов.

Как Вы оцениваете уровень спроса на факторинг в 1 квартале 2015 года? Какие последствия (негативные и/или позитивные) для рынка будет иметь снижение процента финансирования и лимитов финансирования клиентов?

Спрос на факторинг в первом квартале мы ощутили значительно. Впрочем, его структура несколько изменилась. Порядка 40% потенциальных клиентов в первом квартале – это клиенты, уже имеющие факторинг и ищущие лучшие условия. В целом данная картина отражает тенденции в экономике – в условиях стагнации новый бизнес уже не так заметен, и факторинговые компании начинают бороться за действующих клиентов.

Какие методы борьбы с просрочкой Вы считаете эффективными в текущей ситуации? Рассматриваете ли Вы возможность аутсорсинга функций либо расширения числа штатных сотрудников, занятых взысканием дебиторской задолженности, судебными исками?

У нас с просрочками критических проблем нет. Безусловно, они увеличились, но и мы, и клиенты сделали соответствующие выводы и изменения в своей политике. В основном, они выразились в более плотной и точечной работе с дебиторами.

С учетом показателей 1 квартала 2015 года, каких результатов 2015 года в целом Вы ожидаете (в процентах роста/падения по сравнению с 2014 годом)?

Не берусь прогнозировать. Отрасль факторинга теснейшим образом связана с российским рынком кредитования, который, в свою очередь, очень чутко реагирует на любые внешние и внутренние изменения в экономике. Таким образом, сегодня пытаться прогнозировать рост рынка факторинга – это прогнозировать на краткосрочную перспективу российскую экономическую политику. В силу ее непредсказуемости это не представляется возможным.



**Владимир Колодяжный, начальник управления факторинга ОАО
«Московский кредитный банк»**

Какие итоги 1 квартала 2015 года для Вашей организации были положительными, какие отрицательными? Ваша оценка ситуации на рынке в январе-марте 2015 года?

Основным положительным моментом я бы назвал общее оживление на финансовом рынке и, соответственно, в факторинговой отрасли. Неопределенность, характерная для всего предыдущего квартала, постепенно уходит. Укрепление рубля, снижение стоимости кредитов, постепенный переход к уменьшению ключевой ставки ЦБ — все эти события значительно оживляют рынок. Факторы стали более охотно финансировать клиентов, хотя и пока еще осторожно ослабляя требования.

Среди отрицательных итогов я бы отметил снижение факторингового портфеля, вызванное пересмотром политики риск-менеджмента в конце прошлого года и резким снижением числа качественных заемщиков. Кроме того, нам пришлось столкнуться с участвовавшими случаями мошенничества со стороны клиентов.

Какие приоритетные задачи решались Вашей организацией во взаимоотношениях с клиентами, какие - с дебиторами в 1 квартале 2015 года?

Основной нашей задачей на I квартал 2015 года стало изменение политики риск-менеджмента, для чего нам пришлось провести тщательный аудит клиентской базы. Мы ужесточили требования к клиентам и дебиторам, откорректировали лимиты и условия обслуживания.



Как Вы оцениваете уровень спроса на факторинг в 1 квартале 2015 года? Какие последствия (негативные и/или позитивные) для рынка будет иметь снижение процента финансирования и лимитов финансирования клиентов?

В первом квартале спрос на услуги факторинга увеличился, особенно это было заметно в начале квартала. В основном, спрос вырос со стороны клиентов, которым были уменьшены лимиты, либо вообще отказано в обслуживании у «предыдущих» факторов, еще часть клиентов обратилась к факторингу, столкнувшись с отказами в кредитовании. Что касается последствий для рынка, снижение процента финансирования и лимитов для клиентов, конечно, повлияет на объем рынка. Участься случаи мошенничества, к которому клиенты вынуждены будут прибегать из-за недостатка оборотных средств. Часть клиентов, не сумевших справиться со снижением объемов финансирования, обанкротятся.

Какие методы борьбы с просрочкой Вы считаете эффективными в текущей ситуации? Рассматриваете ли Вы возможность аутсорсинга функций либо расширения числа штатных сотрудников, занятых взысканием дебиторской задолженности, судебными исками?

Наиболее эффективным инструментом борьбы с просрочкой является ее профилактика, постоянный мониторинг дебиторской задолженности и контрагентов: выявление и анализ просрочек, регулярный анализ ФХД клиентов и дебиторов, верификация поставок и т.д. Благодаря грамотной работе, мы не столкнулись с увеличением проблемной задолженности. Мы полностью контролируем текущие просрочки, а значит расширение штата сотрудников, занятых взысканием и судебными исками, у нас не планируется.

С учетом показателей 1 квартала 2015 года, каких результатов 2015 года в целом Вы ожидаете (в процентах роста/падения по сравнению с 2014 годом)?

Несмотря на негативную ситуацию на рынке по итогам первого квартала 2015 года, мы настроены на рост портфеля, в основном за счет клиентов, ранее активно пользовавшихся только кредитованием. По сравнению с 31.12.14 г. мы ожидаем, что наш факторинговый портфель вырастет почти на 40% к концу этого года.



Алексей Афонькин, начальник управления факторинга ПАО Банк Зенит

Какие итоги 1 квартала 2015 года для Вашей организации были положительными, какие отрицательными? Ваша оценка ситуации на рынке в январе-марте 2015 года?

Основными положительными итогами первого квартала 2015 года в текущих рыночных условиях можно считать: сохранение лояльности действующих клиентов и отсутствие проблемных активов.

Отрицательных моментов, помимо общей экономической нестабильности и высоких процентных ставок в первом квартале 2015 года мы не наблюдали.

В течение первого квартала, на наш взгляд, произошло существенное сокращение факторинговых портфелей. Причин несколько: многие клиенты не могут себе позволить столь высокие ставки; некоторым факторы снижают или закрывают лимиты. К новым сделкам у большинства участников отношение было



настороженное. Эти причины в совокупности негативно повлияли на рынок в целом.

Какие приоритетные задачи решались Вашей организацией во взаимоотношениях с клиентами, какие - с дебиторами в 1 квартале 2015 года?

Приоритетной задачей была поддержка клиентов бесперебойным финансированием. Любой кризис – это стресс-тест для системы. Считаем крайне важным в сложные моменты безупречно выполнять эту главную функцию.

С дебиторами вели работу по соблюдению условий контрактов.

Как Вы оцениваете уровень спроса на факторинг в 1 квартале 2015 года? Какие последствия (негативные и/или позитивные) для рынка будет иметь снижение процента финансирования и лимитов финансирования клиентов?

Спрос в первом квартале превышал предложение. Первый квартал – ярко выраженный рынок продавца. Отчасти поэтому участники рынка активно меняли условия основных параметров сделки не в пользу клиента. Последствия для рынка будут в том, что недовольные поведением своего фактора клиенты будут искать новых партнеров для дальнейшего сотрудничества.

Если же говорить о спросе на факторинг в нашей стране в целом, он по-прежнему огромен и удовлетворен лишь частично. Многие компании используют кредитование под залог товара в обороте вместо факторинга. Причины иногда банальны: «никогда не пользовались факторингом и не знаем, как это работает». Хотя наиболее распространенная – банки продают привычный кредит под залог ТМЦ, несмотря на то, что при факторинге в среднем значительно ниже риски и выше доходность.

Какие методы борьбы с просрочкой Вы считаете эффективными в текущей ситуации? Рассматриваете ли Вы возможность аутсорсинга функций либо расширения числа штатных сотрудников, занятых взысканием дебиторской задолженности, судебными исками?

Самым эффективным, по нашему мнению, является изначально взвешенный подход к оценке рисков при приеме клиента на факторинговое обслуживание. Передачу каких-либо функций на аутсорсинг не планируем.

С учетом показателей 1 квартала 2015 года, каких результатов 2015 года в целом Вы ожидаете (в процентах роста/падения по сравнению с 2014 годом)?

ПАО Банк Зенит – относительно новый участник рынка, поэтому за счет эффекта низкой базы, показатели нашего роста в процентном выражении будут существенными.