



# АССОЦИАЦИЯ ФАКТОРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

Информационный обзор  
рынка факторинга

за 1 полугодие 2010 г.

## Резюме

**Объем рынка факторинга по итогам 1 полугодия 2010 г. составил 185,5 млрд. рублей.** Ассоциация факторинговых компаний (АФК) провела очередной сбор статистических показателей деятельности участников российского рынка факторинга. Разработанная АФК анкета была направлена 42 организациям, сообщившим о предоставлении услуг факторинга в России. В результате в анкетировании приняли участие 17 организаций, из которых 11 – банки, 6 – факторинговые компании. Оборот организаций, предоставивших в АФК заполненные анкеты, по нашему мнению, составляет около 93% общего объема российского рынка факторинга. Не предоставили заполненные анкеты Газпромбанк, банк «Возрождение» и ряд других. Таким образом, согласно полученным данным и оценкам АФК, по итогам 1-го полугодия 2010 года оборот российского рынка факторинга составил 185,5 млрд. рублей. Совокупный факторинговый портфель на 01.07.2010 г. составил около 50 млрд. рублей.

**Доля факторинга в ВВП по итогам 1 полугодия 2010 г - менее 0,5%**, в обороте розничной торговли – 2,5%, оптовой торговли – 1,6%, согласно данным Росстата.

**Объем выплаченного финансирования в 1 полугодии 2010 г. составил 132 млрд. рублей.** Отношение объема финансирования к объему уступленных требований в среднем составило 76%, что указывает на позитивные изменения в фондировании факторов, а также на усиление их аппетита к риску.

**Доля факторинга без регресса растет, факторинг с регрессом по-прежнему основной продукт рынка.** В структуре продуктового ряда российских факторов продолжает доминировать факторинг с правом регресса - его доля в обороте рынка составляет 76%. Вместе с тем во 2 квартале 2010 г. доля факторинга без права регресса удвоилась по сравнению с 1 кварталом и составила 13,4%. Доля внутреннего факторинга без финансирования снизилась за 2 квартал 2010 г. на три процентных пункта до 9,7%, однако остается высокой относительно уровня 2009 года (0,3%), доля международного факторинга в обороте рынка составила менее одного процента.

**Доля факторинговых операций в Москве и Санкт-Петербурге составляет 77% объема рынка.** Региональная структура оборота российского рынка факторинга не претерпела изменений. В Москве осуществляется 64% операций, в Санкт-Петербурге – 13%, на долю Центрального федерального округа (кроме столицы) и Приволжского федерального округа приходится по 6% оборота рынка. Доля Уральского федерального округа составляет 4%, Сибирского ФО – 3%, Южного ФО – 2%, Северо-Западный и Северо-Кавказский ФО – по 1%, менее процента – доля Дальневосточного федерального округа.

**Факторингом воспользовались свыше 2700 компаний при расчетах с более чем 11500 дебиторами.** Российские факторы в 1 полугодии 2010 привлекли 550 новых клиентов, приняли на обслуживание поставки в адрес 1100 новых дебиторов. Всего за шесть месяцев 2010 года свыше 1,2 млн. поставок товаров и услуг осуществлялись с использованием факторинга.

**Участники АФК формируют свыше 50 процентов оборота российского рынка факторинга.** Оборот входящих в АФК компаний и банков, предоставляющих услуги факторинга, в 1 полугодии 2010 г. превысил 95 млрд. рублей и составляет 52% общего объема рынка.

**По итогам 2010 года оборот российского рынка факторинга может достичь 500 млрд. рублей.** Анализ объемных показателей по итогам 1 полугодия 2010 года указывает на активное восстановление российского рынка факторинга в нынешнем году. Показатели за шесть месяцев 2010 года близки или превосходят показатели за девять месяцев 2009 года. Учитывая традиционный рост оборотов факторов в 2 полугодии, к концу 2010 года объем российского рынка факторинга может достичь 450-500 млрд. рублей.

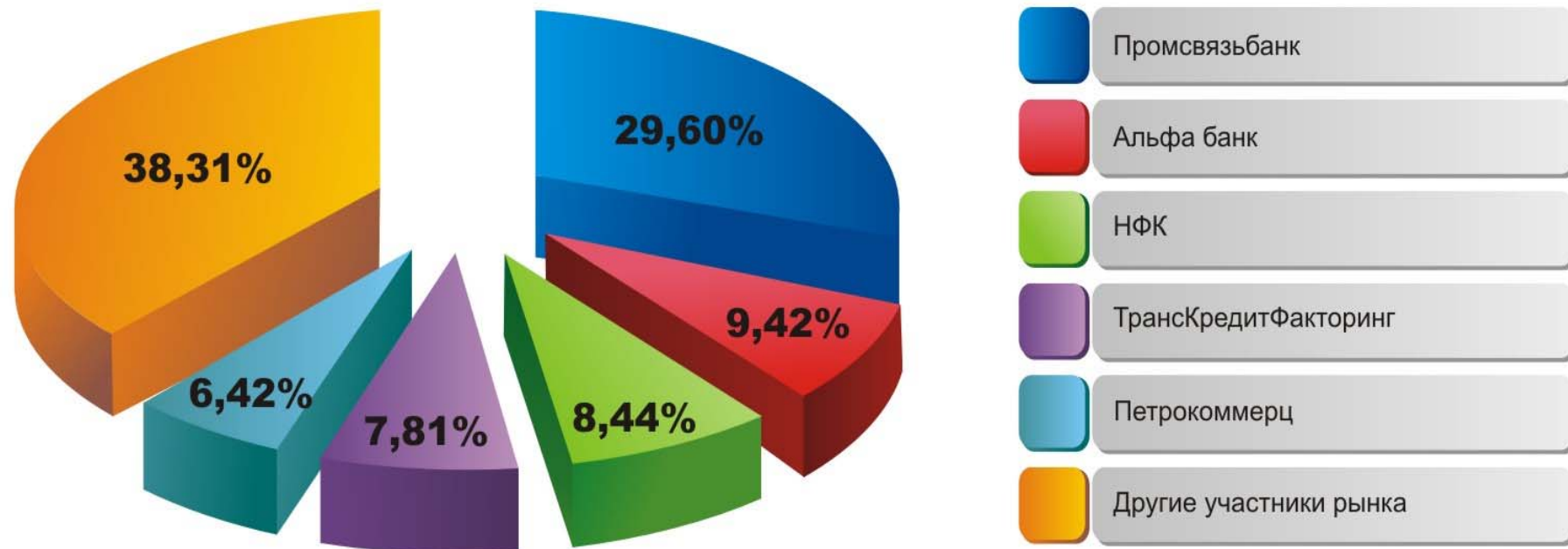
### При сборе информации АФК руководствовалась следующей методикой расчета показателей:

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

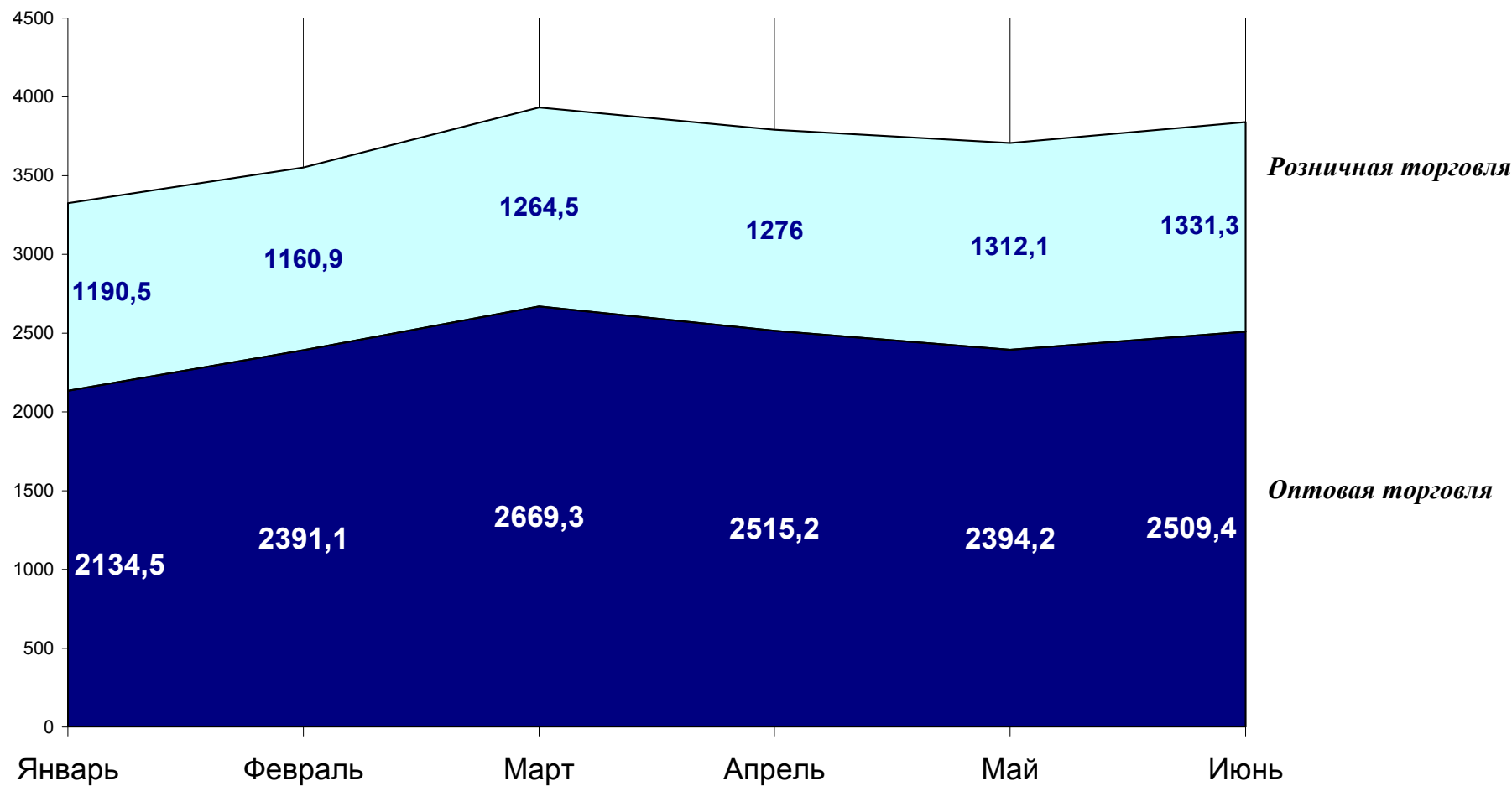
Общая информация об организациях, принявших участие в исследовании

№ пп	Название организации	интернет-сайт	форма организации	год начала факторинговой деятельности	количество сотрудников
1	ЗАО "Кредит Европа Банк"	<a href="http://www.crediteurope.ru">www.crediteurope.ru</a>	Банк	2008 г.	12
2	ЗАО "Русская Факторинговая Компания"	<a href="http://www.1factor.ru">www.1factor.ru</a>	Компания	2008 г.	51
3	ЗАО "ЮниКредит Банк"	<a href="http://www.unicreditbank.ru">www.unicreditbank.ru</a>	Банк	2006 г.	31
4	"Эйч-эс-би-си Банк (РР)" (ООО)	<a href="http://www.hsbc.ru">www.hsbc.ru</a>	Банк	2008 г.	6
5	ЗАО «ТрансКредитФакторинг»	<a href="http://www.tfactoring.ru/">www.tfactoring.ru/</a>	Компания	2005 г.	51
6	Банк НФК (ЗАО)	<a href="http://www.factoring.ru">www.factoring.ru</a>	Банк	1999 г.	374
7	ОАО "Альфа-банк"	<a href="http://www.alfabank.ru">www.alfabank.ru</a>	Банк	2008 г.	38
8	ОАО "Промсвязьбанк"	<a href="http://www.psbank.ru">www.psbank.ru</a>	Банк	2002 г.	86
9	ОАО АКБ "Металлинвестбанк"	<a href="http://www.metallinvestbank.ru">www.metallinvestbank.ru</a>	Банк	2004 г.	32
10	ОАО Банк "Петрокоммерц"	<a href="http://www.pkb.ru">www.pkb.ru</a>	Банк	2003 г.	18
11	ООО «ВТБ Факторинг»	<a href="http://www.vtb-factoring.ru">www.vtb-factoring.ru</a>	Компания	2009 г.	165
12	ООО "Эконом-факторинг"	<a href="http://www.econombank.ru">www.econombank.ru</a>	Компания	2007 г.	7
13	КБ "СДМ-БАНК" (ОАО)	<a href="http://www.sdm.ru">www.sdm.ru</a>	Банк	2006 г.	2
14	ООО "БСЖВ Факторинг"	<a href="http://www.bsgv.ru">www.bsgv.ru</a>	Компания	2008 г.	18
15	КБ "РОСПРОМБАНК"	<a href="http://www.rpb-factoring.ru">www.rpb-factoring.ru</a>	Банк	2005 г.	11
16	ООО "Факторинговая компания "Лайф"	<a href="http://www.profactoring.ru">www.profactoring.ru</a>	Компания	1999 г.	
17	ОАО «Нордеа Банк»	<a href="http://www.nordea.ru">www.nordea.ru</a>	Банк	2006 г.	3
				<i>итого сотрудников:</i>	<b>905</b>

Доли крупнейших Факторов в обороте рынка в 1 полугодии 2010 г., %

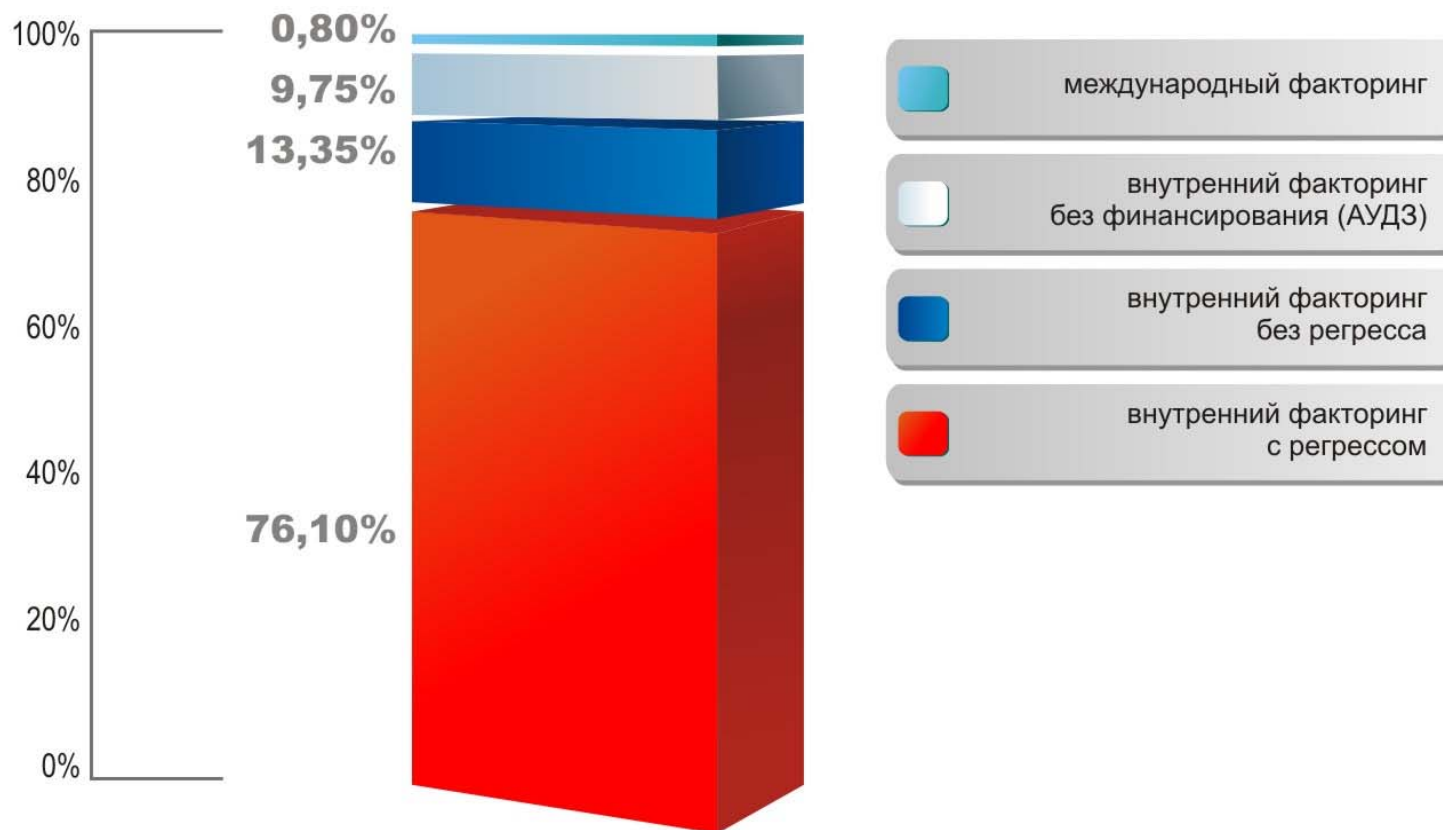


**Динамика оборота оптовой и розничной торговли в РФ в январе-июне 2010 г., млрд. руб.**

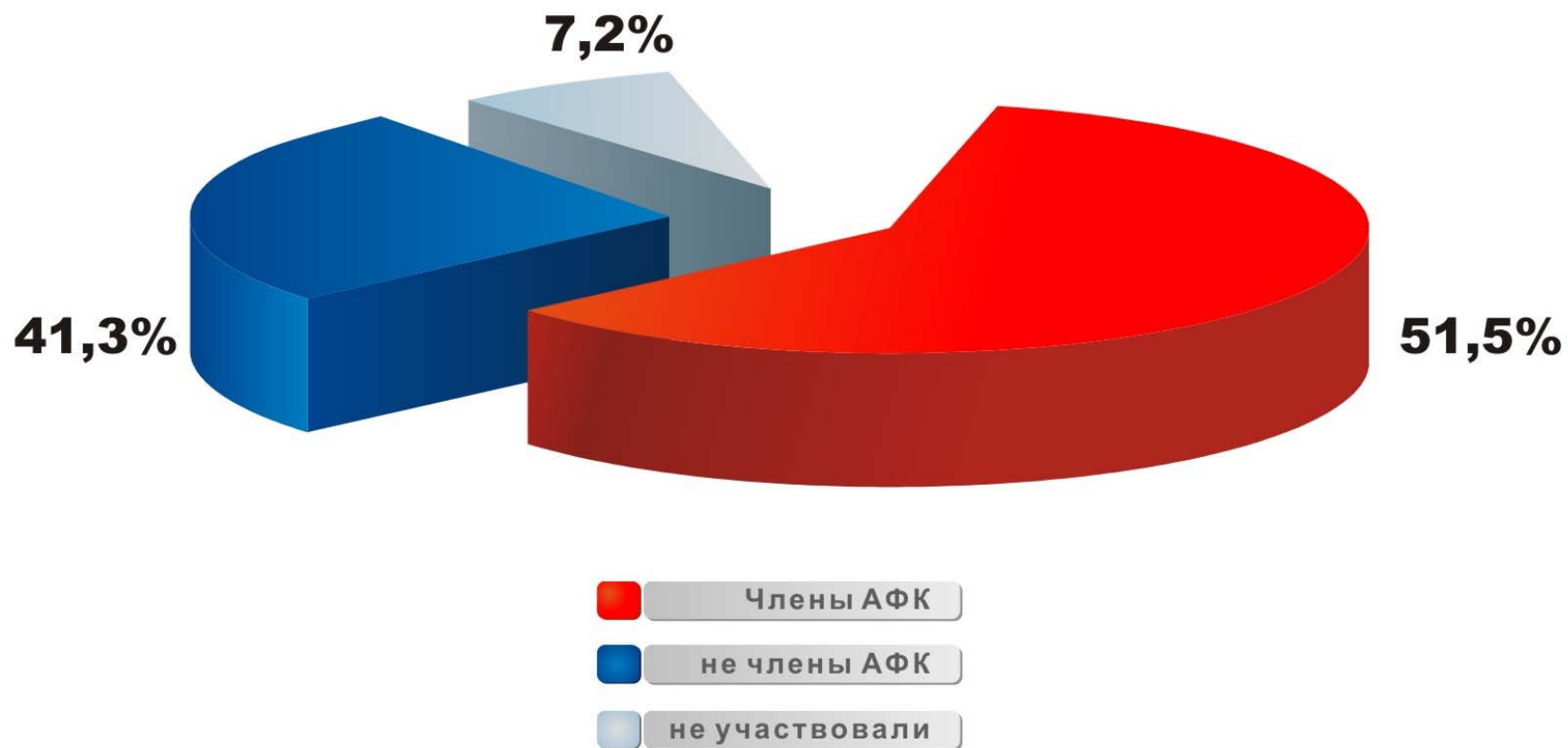


Источник: Федеральная служба государственной статистики РФ

### Виды факторинга в обороте рынка в 1 полугодии 2010 г., %

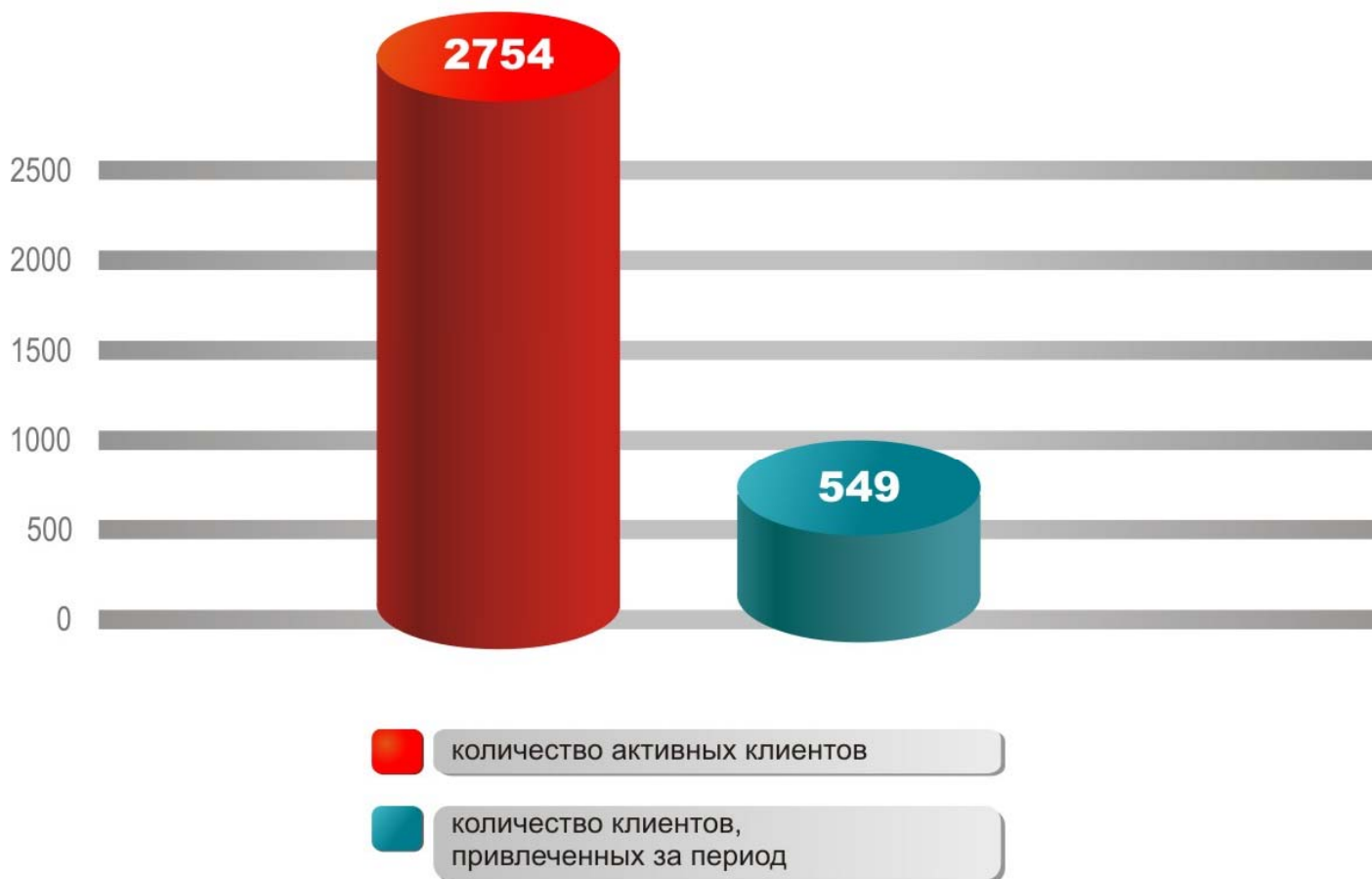


Доля участников АФК в объеме рынка факторинга в 1 полугодии 2010 г., %

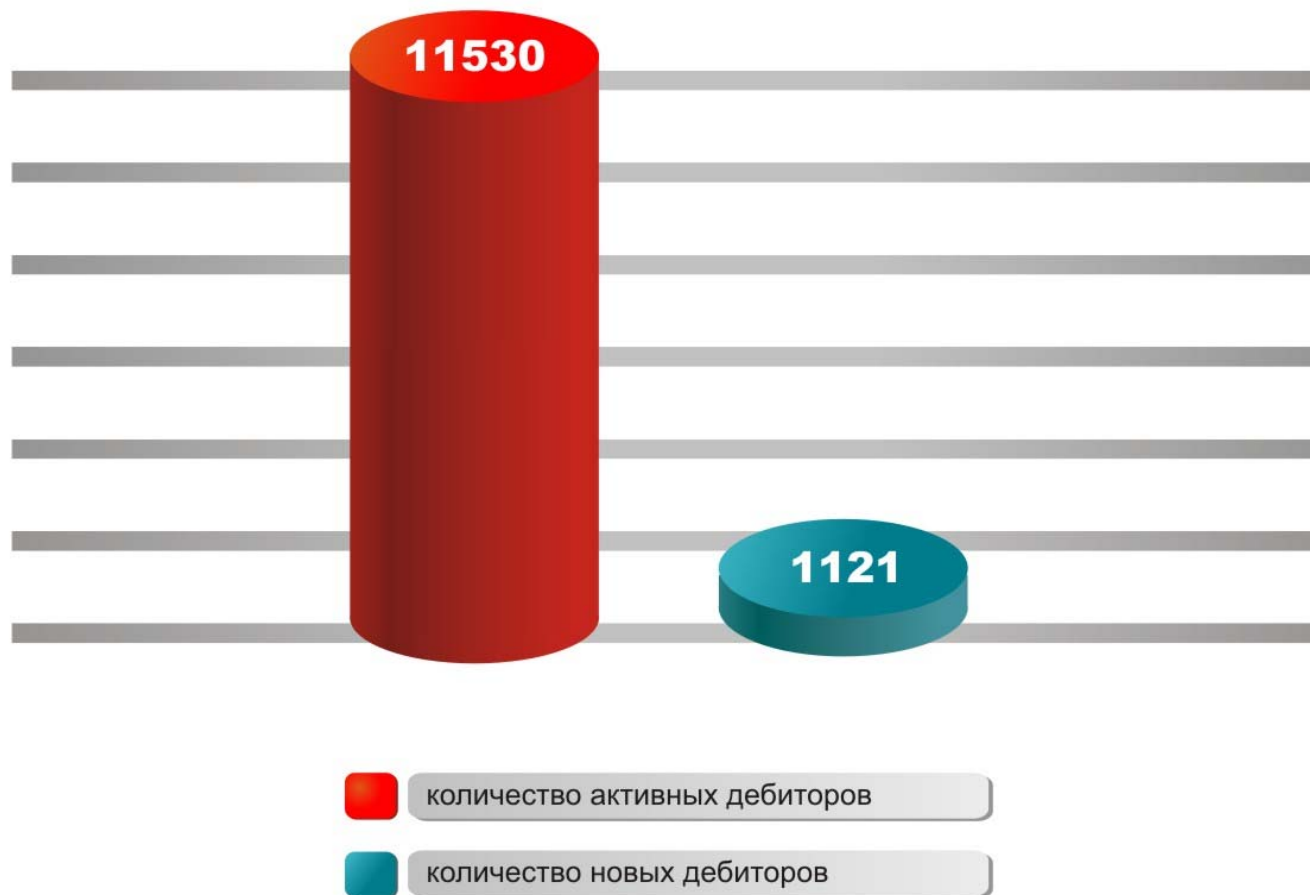




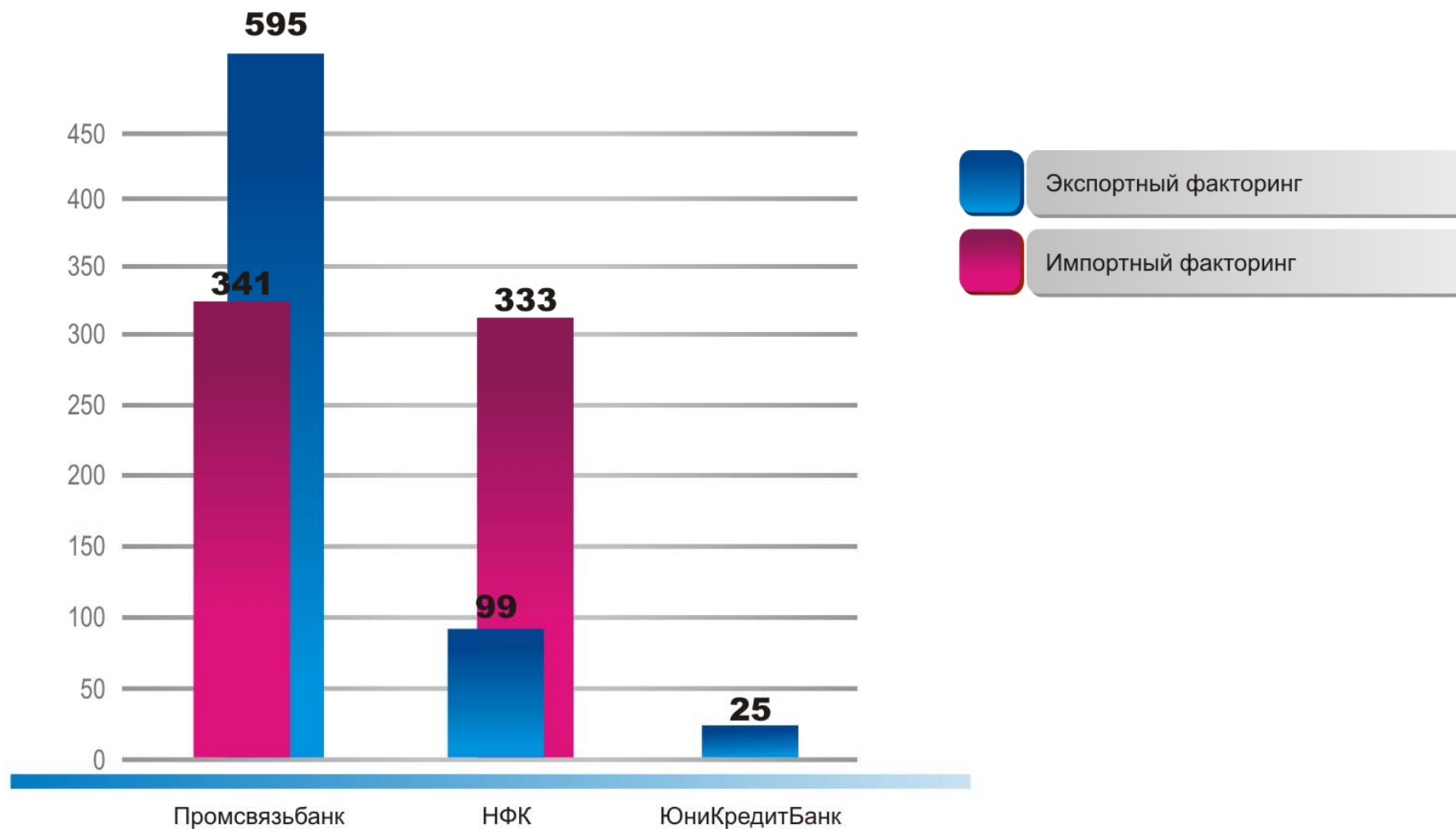
### Информация о клиентах участников рынка факторинга в 1 полугодии 2010 г.



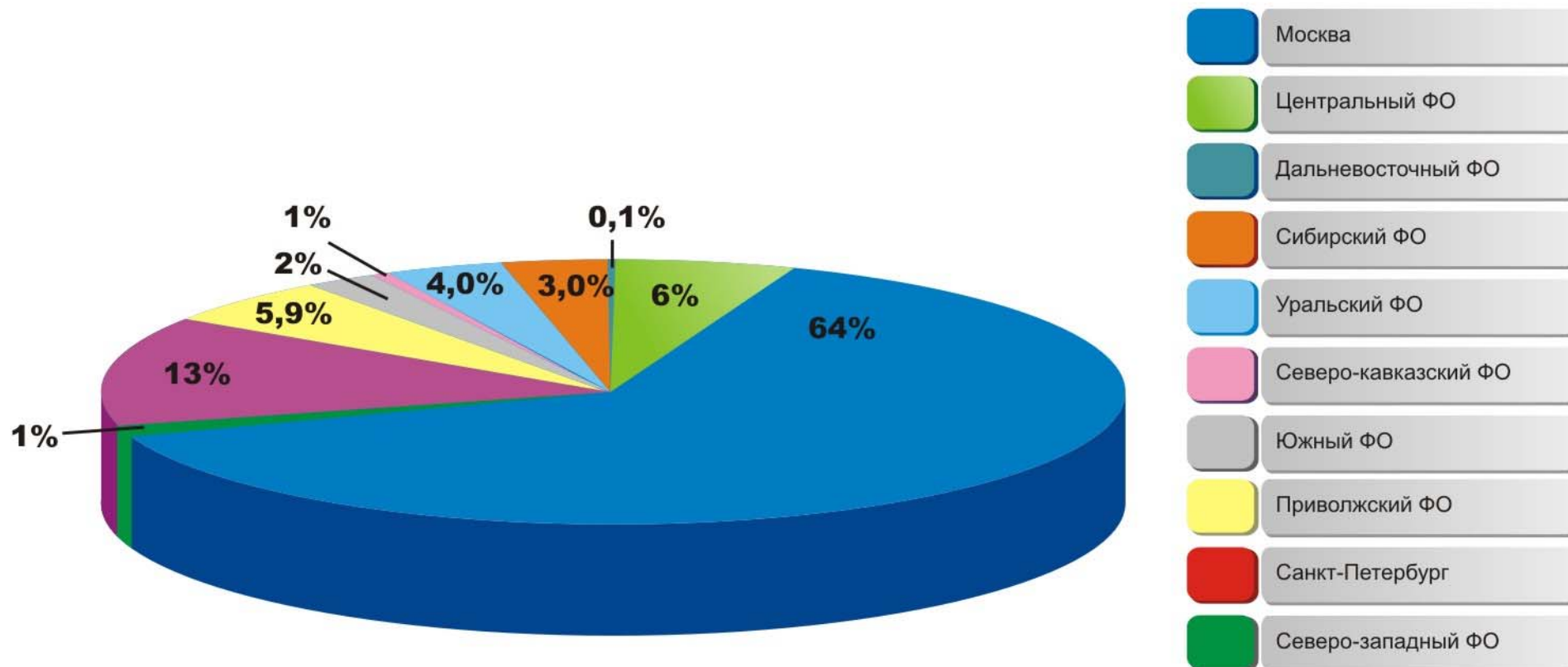
Информация о дебиторах участников рынка факторинга в 1 полугодии 2010 г.



Объем операций международного факторинга в России в 1 полугодии 2010 г.



### Региональная структура оборота российского рынка факторинга в 1 полугодии 2010 г.



## КОММЕНТАРИИ УЧАСТНИКОВ РЫНКА ФАКТОРИНГА

**Юрий Бабушкин, заместитель генерального директора ЗАО "ТрансКредитФакторинг"**

*- Какие тенденции развития факторингового бизнеса Вы считаете основными в 1 полугодии 2010 г.?*

- Основными тенденциями развития рынка, на наш взгляд, являются: Повсеместное снижение ставок, на фоне общего удешевления ресурсов. Рост конкурентной борьбы между финансовыми агентами за наименее рискованных клиентов. Пересмотр взаимоотношений с ритейлерами, которые, соответственно, изменили взаимоотношения с поставщиками, на фоне требований "Закона о торговле". Разработка и внедрение новых индивидуальных продуктов, востребованных на рынке. Автоматизация процессов взаимодействия фактора, поставщиков и дебиторов.

*- Как изменилась конкурентная среда Вашего бизнеса в 1 полугодии 2010 г.: усилилась конкуренция со стороны участников рынка, стандартных кредитных продуктов?*

- Конкуренция на рынке в первом полугодии 2010 года находилась на высоком уровне, как и в 2009 году. Основная борьба развернулась за клиентов с качественной дебиторской задолженностью, представленной торговыми сетями, крупными холдингами, дистрибьюторскими и оптовыми компаниями.

В связи с тем, что набор сервисных услуг у многих Факторов практически одинаков, единственным способом привлечь («переманить») таких клиентов стало «соревнование по ставкам», приводящее к демпингу.

На наш взгляд необходимо совместное регулирование рынка ставок, иначе наступает абсурдная ситуация, когда залоговый кредит стоит дороже, чем факторинг.

*- Произошло ли изменение отношения клиентов и дебиторов к факторингу в России в 1 полугодии 2010 г.? Если да, в чем эти изменения были выражены?*

- На наш взгляд факторинг становится все более понятным и востребованным инструментом. Финансовая культура Российских компаний неуклонно растет, что положительно отражается на спросе на услуги факторинга.

*- Ваш прогноз развития рынка факторинга во 2 полугодии 2010 г.? Ожидаете ли Вы роста/падения рыночного спроса, платежной дисциплины? На сколько процентов вырастет/упадет объем рынка по сравнению с 1 полугодием 2010 г., 2 полугодием 2009 г.?*

- Мы уверены, что рынок факторинга продолжает развитие. Рост будет сбалансированный и поступательный. Мы предполагаем, что в 2010 году рост рынка составит 35-50%, относительно 2009 года. Это несколько больше, чем отношение показателей 2009 к 2008 году.

Спрос на услуги факторинга будет находиться на высоком уровне, это связано с общим ростом объемов потребления, а как следствие ростом объемов поставок.

Прогнозы по платежной дисциплине, по нашей оценке, оптимистичные. В кризис многие компании-покупатели, во избежание проблем с поставками, значительно повысили качество расчетов. По имеющейся статистике, настоящая платежная дисциплина дебиторов лучше, чем в 2007 году.

**Михаил Окунев, начальник банковского управления АКБ  
"Металлинвестбанк"**

**- Какие тенденции развития факторингового бизнеса Вы считаете основными в 1 полугодии 2010 г.?**

- Снижение стоимости факторинговых услуг, рост доли безрегрессного факторинга

**- Какие рыночные явления способствовали росту факторингового бизнеса Вашей организации? Какие имели отрицательный эффект?**

- Закон о торговле существенно сократил сроки оплаты по некоторым группам товаров, что привело к снижению объема требуемого факторинга. Росту способствует более дешевые условия предоставления [факторинга].

**- Как изменилась конкурентная среда Вашего бизнеса в 1 полугодии 2010 г: усилилась конкуренция со стороны участников рынка, стандартных кредитных продуктов?**

- Конкуренция усиливается.

**- Произошло ли изменение отношения клиентов и дебиторов к факторингу в России в 1 полугодии 2010 г.? Если да, в чем эти изменения были выражены?**

- Дебиторы стали относиться более ответственно к факторингу своих поставщиков, т.к. испытывали не раз проблемы с некорректным поведением поставщиков.

**- Ваш прогноз развития рынка факторинга во 2 полугодии 2010 г.?**

- Существенных изменений не ожидаем.

**Елена Гладких, генеральный директор Русской факторинговой компании**

**- Какие тенденции развития факторингового бизнеса Вы считаете основными в 1 полугодии 2010 г.?**

- К основным тенденциям 1 полугодия 2010 года мы относим, прежде всего, снижение ставок за факторинговое обслуживание. Как показал кризис, факторинг за счет своей быстрой оборачиваемости и диверсификации рисков является менее рискованным инструментом, нежели кредитование. Финансирование реального бизнеса, а не выдача кредитов под труднореализуемые залоги, стало для многих крупных банков приоритетным направлением.

Обладая дешевыми денежными ресурсами и испытывая избыточную ликвидность, банки начали активно вкладывать средства в финансирование по факторингу, причем ставки, с которыми они вышли на рынок, оказались беспрецедентно низкими.

Кредиты банков «средней руки» оказались гораздо дороже стоимости факторингового обслуживания, хотя исторически факторинг всегда был более дорогой услугой, т.к. помимо финансирования клиенты получают и управление дебиторской задолженностью. К сожалению, рынок факторинговых услуг в России только формируется. Клиенты пока не всегда могут сформулировать, что они хотели бы получить при оказании услуги и, зачастую, рассматривают факторинг как альтернативу кредиту. А это означает, что, прежде всего, их интересует ставка, а потом уже сервис и качество услуг.

Но таков рынок, и остальным участникам рынка факторинга остается только реагировать на демпинг и так же идти на снижение ставок.

***- Какие рыночные явления способствовали росту факторингового бизнеса Вашей организации? Какие имели отрицательный эффект?***

- Благодаря восстановлению экономики и оживлению торговой активности компаний расширился круг потенциальных потребителей факторинговых услуг – это, несомненно, положительный фактор развития нашей компании.

Принятие закона о торговле привело к перераспределению спроса среди различных сегментов оптовой и розничной торговли. Все чаще за факторингом обращаются компании сегмента non-food, т.к. при сокращении отсрочки для компаний поставщиков продуктов питания федеральные сети компенсируют свой кассовый разрыв за счет увеличения отсрочки для компаний производителей непищевой продукции.

Из отрицательных факторов можно назвать только общее снижение ставок по факторингу, что в ближайшем времени, безусловно, отразится на качестве оказываемой услуги и, как следствие, приведет к негативному отношению к факторингу.

***- Как изменилась конкурентная среда Вашего бизнеса в 1 полугодии 2010 г: усилилась конкуренция со стороны участников рынка, стандартных кредитных продуктов?***

- По опыту общения с клиентами, можно сказать, что сейчас как таковой конкуренции факторинга с кредитом нет. Потребители, как и в конце прошлого года, ориентируются на оптимальное соотношение цены и сервиса.

На рынке четко определился круг крупных банков, имеющих возможность получать дешевые бюджетные деньги, поэтому факторинг в крупных банках постепенно стал дешевле кредитных продуктов. Специализированные факторинговые компании вынуждены конкурировать с крупными банками именно по ставке.

Сами клиенты понимают, что в большом банке есть вероятность затеряться в потоке клиентов, а в специализированной компании им уделят больше внимания и предложат больше дополнительных сервисов, поэтому конечно решение зависит только от предпочтений клиента.

***- Произошло ли изменение отношения клиентов и дебиторов к факторингу в России в 1 полугодии 2010 г.? Если да, в чем эти изменения были выражены?***

- Экономика восстанавливается после кризиса, почти все отрасли ожили. Соответственно, растет и доверие поставщиков к покупателям, многие возвращаются к отсрочке платежа. Факторинг становится все более привлекательным финансовым инструментом, интерес потребителей к нему растет.

***- Ваш прогноз развития рынка факторинга во 2 полугодии 2010 г.? Ожидаете ли Вы роста/падения рыночного спроса, платежной дисциплины? На сколько процентов вырастет/упадет объем рынка по сравнению с 1 полугодием 2010 г., 2 полугодием 2009 г.?***

- Платежная дисциплина дебиторов во многом зависит от качества работы факторинговой компании, т.к. изначально «плохих» дебиторов факторы на обслуживание не принимают, поэтому говорить об улучшении или ухудшении платежной дисциплины не вполне корректно.

В последние полгода доверие поставщиков к покупателям выросло, все больше компаний возвращаются к отсрочке платежа, что заметно влияет на спрос факторинговых услуг. Осенью, с началом нового бизнес-года спрос увеличится и под влиянием сезонного фактора, т.к. большинство новых контрактов и деловых партнерств завязывается именно во время сезонного роста. В значительной мере это увеличит и объемы самого рынка факторинга.

**Леонид Култыгин, и.о. начальника управления факторинга  
ОАО "Альфа-банк"**

**- Какие тенденции развития факторингового бизнеса Вы считаете основными в 1 полугодии 2010 г.?**

- Основной тенденцией этого периода стало укрепление позиций лидеров рынка за счет активного наращивания клиентской базы и объемов выданного финансирования. Это стало возможным за счет стабилизации ценовой политики Факторов и стоимости факторингового обслуживания, за счет упрощения и снятия ряда стоп-факторов при оценке финансового состояния клиентов и дебиторов.

Также этот период ознаменован изменениями, вносимыми дебиторами в Уведомления об уступке денежных требований. Этот вопрос касается крупных федеральных сетей. Изменения связаны с введением в действие ФЗ «О торговле», что повлекло за собой ряд значительных правок в условия договоров поставки.

**- Какие рыночные явления способствовали росту факторингового бизнеса Вашей организации? Какие имели отрицательный эффект?**

- В целом рост факторингового бизнеса вызван теми же причинами, что и у других факторов. Дополнительный рост обусловлен устойчивой, значимой бизнес - позицией банка на рынке, нарабатанной репутацией, обширной клиентской базой (поставщики/дебиторы), развитой филиальной сетью, активной работой банка по привлечению новых клиентов (самых разнообразных отраслей).

Кризис «подкосил» в финансовом плане многие предприятия и, тем самым, ограничил количество предприятий, возможных для принятия на факторинговое обслуживание.

**- Как изменилась конкурентная среда Вашего бизнеса в 1 полугодии 2010 г.: усилилась конкуренция со стороны участников рынка, стандартных кредитных продуктов?**

- В 1-ом полугодии 2010 г. заметно оживление со стороны конкурентов. Рынок набирает обороты: компании по фин. положению постепенно выходят из кризисного состояния, в кризис, начав активнее использовать отсрочку с покупателями. У факторов совершенствуются механизмы оценки финансового состояния клиентов, принятии рисков и т.д.

**- Произошло ли изменение отношения клиентов и дебиторов к факторингу в России в 1 полугодии 2010 г.? Если да, в чем эти изменения были выражены?**

- Да, все больше клиентов понимает актуальность услуги для текущего времени: есть возможность обойти длительное ожидание оплат от дебиторов и тем самым нарастить обороты бизнеса; возможность более оперативно и с меньшими затратами (по времени и усилиям) получить финансирование в сравнении, например с кредитом (в связи с более лояльным подходом при принятии решений по факторинговым сделкам в части оценки финансового положения, оценки принимаемых рисков).

**- Ваш прогноз развития рынка факторинга во 2 полугодии 2010 г.? Ожидаете ли Вы роста/падения рыночного спроса, платежной дисциплины? На сколько процентов вырастет/упадет объем рынка по сравнению с 1 полугодием 2010 г., 2 полугодием 2009 г.?**

- Анализируя обстановку на текущий момент, можно спрогнозировать, что по итогам 2010 г. объем рынка факторинга вырастет. Во 2-ом полугодии ожидается рост закупок в сфере продовольственных товаров.



**Владимир Ланев, руководитель службы маркетинга ООО ВТБ Факторинг**

***- Какие тенденции развития факторингового бизнеса Вы считаете основными в 1 полугодии 2010 г.?***

- В 1 полугодии 2010 года мы наблюдали незначительный рост спроса на факторинг, вызванный общим оживлением российской экономики. Однако реальный эффект от улучшения экономических индикаторов мы ожидаем увидеть во 2 половине 2010 – 1 половине 2011 гг. Многие потенциальные клиенты все еще осторожно действуют в вопросах инвестиций и развития бизнеса.

***- Какие рыночные явления способствовали росту факторингового бизнеса Вашей организации? Какие имели отрицательный эффект?***

- Благодаря улучшению экономической ситуации и росту объемов производства по ряду индустрий в 1 полугодии 2010 года, мы расширили спектр финансируемых отраслей. Сегодня, помимо поставщиков товаров народного потребления, в числе наших клиентов - производители различного вида сырья и комплектующих, тары и упаковки, медицинских препаратов, ликероводочной продукции и даже поставщики услуг.

***- Как изменилась конкурентная среда Вашего бизнеса в 1 полугодии 2010 г: усилилась конкуренция со стороны участников рынка, стандартных кредитных продуктов?***

- Конкуренция усилилась как со стороны российских факторинговых компаний, так и иностранных игроков. Появились предложения по факторингу от банков, которые раньше не занимались этим финансовым продуктом. Одновременно обострилась конкуренция со стороны классических кредитных продуктов, а именно: банки стали активно предлагать беззалоговые кредиты.

Как результат, стоимость финансирования серьезно упала. Если год назад средняя эффективная ставка по привлечению факторинга держалась на уровне 25-30%, то сейчас наши клиенты рассматривают предложения со ставками на уровне 12-16% и ниже (для крупных компаний).

***- Произошло ли изменение отношения клиентов и дебиторов к факторингу в России в 1 полугодии 2010 г.? Если да, в чем эти изменения были выражены?***

- Положительное влияние на отношение клиентов к факторингу оказало снижение стоимости факторингового финансирования в целом по рынку. Часть клиентов, с которыми ВТБ Факторинг начал работать в 1 половине 2010 года, не могли позволить себе привлечь факторинг по ценам 2009 года, до общего удешевления этого финансового продукта.

***- Ваш прогноз развития рынка факторинга во 2 полугодии 2010 г.? Ожидаете ли Вы роста/падения рыночного спроса, платежной дисциплины? На сколько процентов вырастет/упадет объем рынка по сравнению с 1 полугодием 2010 г., 2 полугодием 2009 г.?***

- Во 2-ом полугодии 2010 года мы ожидаем увидеть рост числа факторинговых сделок. Это связано с прогнозами по макроэкономической ситуации в стране и наступлением традиционно более активного сезона для факторинговых компаний.

**Корнелиу Робу, заместитель председателя правления Банка  
НФК (ЗАО)**

***- Какие тенденции развития факторингового бизнеса Вы считаете основными в 1 полугодии 2010 г.?***

- Большинство участников рынка по-прежнему сосредоточены на обслуживании и привлечении тех компаний, которые осуществляют поставки товаров народного потребления в адрес федеральных сетей; все больше Клиентов одновременно обслуживаются у нескольких участников факторингового рынка; намечается тенденция к продуктовой дифференциации - факторинг для малого и микробизнеса, факторинг для компаний, оказывающих услуги на условиях отсрочки платежа, факторинг для поставок в сети, факторинг для финансирования производства СТМ; ценовая конкуренция, как ключевой метод конкурентной борьбы на рынке факторинга, ведет к сокращению доходности факторинговых операций, снижению прибыли и, соответственно инвестиционной привлекательности отрасли.

***- Какие рыночные явления способствовали росту факторингового бизнеса Вашей организации? Какие имели отрицательный эффект?***

- Улучшение общеэкономической конъюнктуры положительно сказалось на росте портфеля.

***- Произошло ли изменение отношения клиентов и дебиторов к факторингу в России в 1 полугодии 2010 г.? Если да, в чем эти изменения были выражены?***

- В целом, дебиторы стали более лояльны к факторингу, что проявилось в меньшем количестве отказов подписывать уведомления.

***- Ваш прогноз развития рынка факторинга во 2 полугодии 2010 г.?***

- В 2010 году мы ожидаем рост в пределах 15-20% по отношению к 2009 году.

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

***- Какие тенденции развития факторингового бизнеса Вы считаете основными в 1 полугодии 2010 г.?***

- Начиная со второго кв. 2010 намечился устойчивый рост спроса на факторинговые услуги Банка.

***- Какие рыночные явления способствовали росту факторингового бизнеса Вашей организации? Какие имели отрицательный эффект?***

- Росту способствовали как снижение ставок на МБК, так и возобновление спроса конечного потребителя.

***- Как изменилась конкурентная среда Вашего бизнеса в 1 полугодии 2010 г.: усилилась конкуренция со стороны участников рынка, стандартных кредитных продуктов?***

- Обострилась конкуренция, в основном ценовая, со стороны ряда крупных игроков.

***- Произошло ли изменение отношения клиентов и дебиторов к факторингу в России в 1 полугодии 2010 г.? Если да, в чем эти изменения были выражены?***

- Рост был пропорционален.

***- Ваш прогноз развития рынка факторинга во 2 полугодии 2010 г.?***

- Мы ожидаем рост в размере 30-50%

**Денис Ульянов, генеральный директор ООО "Эконом-факторинг" (Саратов)**

***- Какие тенденции развития факторингового бизнеса Вы считаете основными в 1 полугодии 2010 г.?***

- Рост конкуренции со стороны других Факторов. Снижение интереса клиентов к факторингу ввиду низкой торговой наценки. Какие рыночные явления способствовали росту факторингового бизнеса Вашей организации? Какие имели отрицательный эффект? Ответ: Оживление торговой сферы ввиду роста потребительского спроса и оживления экономики в целом, а также снижение процентных ставок по привлекаемым нами кредитам способствовали позитивным тенденциям.

***- Как изменилась конкурентная среда Вашего бизнеса в 1 полугодии 2010 г: усилилась конкуренция со стороны участников рынка, стандартных кредитных продуктов?***

- Конкуренция растет ежедневно и со стороны других факторинговых компаний и со стороны банков, предлагающих стандартные кредитные продукты.

***- Произошло ли изменение отношения клиентов и дебиторов к факторингу в России в 1 полугодии 2010 г.? Если да, в чем эти изменения были выражены?***

- Значительных изменений мы не отметили.

***- Ваш прогноз развития рынка факторинга во 2 полугодии 2010 г.? Ожидаете ли Вы роста/падения рыночного спроса, платежной дисциплины? На сколько процентов вырастет/упадет объем рынка по сравнению с 1 полугодием 2010 г., 2 полугодием 2009 г.?***

- Мы ожидаем рост спроса на факторинговые услуги минимум на 15-20% по сравнению с 1 полугодием 2010 г. и на 20-25% по сравнению со 2 полугодием 2009 г. Платежная дисциплина, думаю, останется на текущем уровне.

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

***- Какие тенденции развития факторингового бизнеса Вы считаете основными в 1 полугодии 2010 г.?***

- Поставщики стали проявлять активность в плане поиска наиболее выгодных для себя условий обслуживания, в свою очередь, некоторые факторинговые компании снизили требования для привлечения данных клиентов. Судя по всему, это связано со стабилизацией послекризисного рынка.

***- Какие рыночные явления способствовали росту факторингового бизнеса Вашей организации? Какие имели отрицательный эффект?***

- Эффект - только положительный. Факторинговый бизнес в ЗАО «КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК» набирает обороты с каждым месяцем. Этому способствует улучшение экономической ситуации в стране, т.к. потребительский спрос товаров вырос в несколько раз после кризисного периода, и, как следствие, многие компании стали увеличивать объемы реализации продукции, тем самым увеличивая потребность в факторинговых услугах.

***- Как изменилась конкурентная среда Вашего бизнеса в 1 полугодии 2010 г: усилилась конкуренция со стороны участников рынка, стандартных кредитных продуктов?***

- Конкуренция существует, но для нашего Банка она неощутима. ЗАО «КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК» ориентируется на сотрудничество с крупными торговыми сетями, предлагая поставщикам одни из самых низких ставок на рынке факторинговых услуг.

***- Произошло ли изменение отношения клиентов и дебиторов к факторингу в России в 1 полугодии 2010 г.? Если да, в чем эти изменения были выражены?***

- Изменения естественно произошли и, надо отметить, в лучшую сторону. Дебиторы реагируют на факторинг уже как на состоявшийся и широко используемый финансовый инструмент, активно сотрудничают с факторами по тем или иным вопросам. Однако, остались и такие крупные дебиторы, которые работают «по старинке», опасаясь новшеств в сфере финансовых услуг.

***- Ваш прогноз развития рынка факторинга во 2 полугодии 2010 г.? Ожидаете ли Вы роста/падения рыночного спроса, платежной дисциплины? На сколько процентов вырастет/упадет объем рынка по сравнению с 1 полугодием 2010 г., 2 полугодием 2009 г.?***

- Во втором полугодии, несомненно, факторинговый рынок вырастет, по нашим оценкам 25-30% по отношению ко 2 полугодью 2009г. Конечно же, спрос будет увеличиваться, т.к. сезонность бизнеса большинства компаний приходится именно на этот период. Также с платежной дисциплиной тоже будут происходить изменения, но эти моменты будут решаться в рабочем режиме.