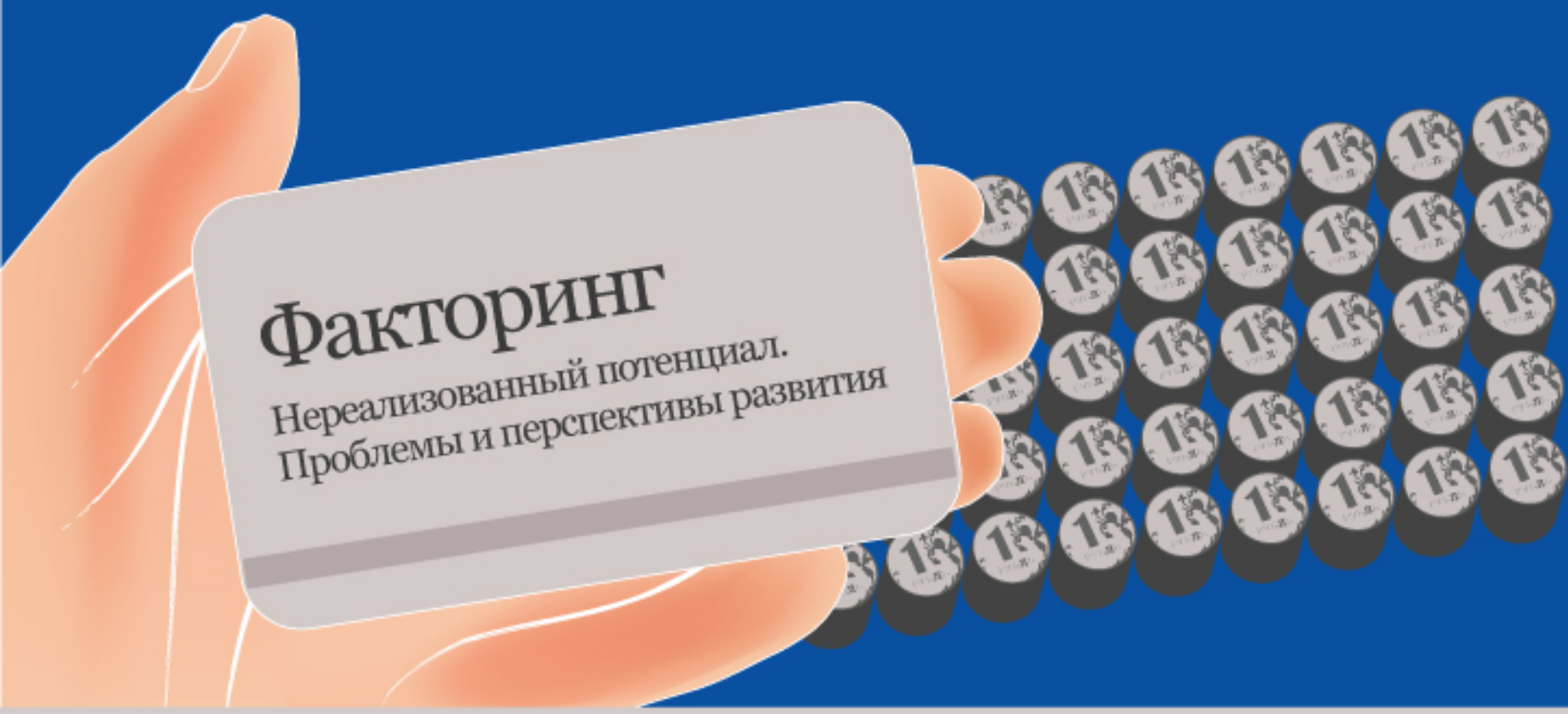
ЭКСПЕРТ РА
РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО

Аналитическая записка

Рынок факторинга в 2006 году



Москва, 2007 г.

Оглавление

Объем и темпы роста рынка факторинга в 2006 году 5

Основные тенденции рынка 7

Факторинговые продукты 10

Участники рынка 14

Риск-менеджмент 22

Клиенты факторинговых компаний 25

Правовое поле 34

Краткая методология исследования 36

Приложение 37

Резюме

От by-product к big market: Факторинговая услуга из побочного продукта банковской системы превратилась в самостоятельную высокотехнологичную индустрию. За 2006 год российский рынок факторинга удвоился, составив порядка 11 млрд долл. При сохранении подобных темпов роста через несколько лет российский рынок будет сопоставим с развитыми рынками факторинга Западной Европы. При этом доля факторинга в ВВП, очевидно, вырастет в разы, а совокупный объем будет превышать аналогичные рынки стран Восточной Европы в сотни раз. Высокий потенциал развития рынка обусловлен благоприятной экономической конъюнктурой; в структуре российской экономики опережающими темпами растет и будет в перспективе расти потребительский сектор. А ведь основной спрос на факторинговые услуги предъявляют компании оптовой торговли и сферы услуг.

Если тебя хотят купить, значит ты по-настоящему хорош: в 2006 году российский рынок факторинга стал действительно инвестиционно привлекательным. Индикатором уровня развития любого рынка можно считать инвестиционную активность и число сделок по слияниям и поглощениям. Именно в прошлом году факторинговый рынок попал под пристальное внимание инвесторов, и был заложен фундамент для дальнейшего наращивания числа сделок M&A. Крупнейшая сделка 2006 года — приобретение контрольного пакета акций российской факторинговой компании «Еврокоммерц» Инвестиционной Компанией «Тройка Диалог» в лице Troika Capital Partners и фонда прямых инвестиций Russia New Growth Fund. Доказательством инвестиционной привлекательности рынка являются примеры и других игроков. В 2006 год НФК успешно привлекла капитал практически на 3 млрд руб. (синдицированные кредиты от российских и иностранных банков, облигационные займы). МФК «ТРАСТ» планирует в 2007 году привлечь синдицированный кредит и выпустить облигации. Однако российский рынок факторинга интересует не только стратегических инвесторов, готовых вкладывать средства в уже существующий динамично растущий бизнес. На рынок продолжают выходить и банки, и компании, которые до этого факторингом не занимались и начинают работу «с нуля». Далеко не все из них будут конкурентоспособными: барьеры входа на рынок растут, требуются значительные вложения в технологию организации и продаж и развитие филиальной сети. Сейчас локомотивом рынка выступают компании, начавшие заниматься этим продуктом не менее 3-4-х лет назад. Компании, выстрелившие в 2006 году, на самом деле имеют за плечами не один год работы на факторинговом рынке.

Позиционируйся или умри; диверсифицируйся или уходи: рынок сегментируется, а продуктовая линейка значительно расширяется. Еще одним доказательством становления рынка является приближение ассортимента и качества факторинговых услуг к лучшим мировым аналогам. Буквально несколько лет назад, в тот период, когда рынка как такового и не было, и первые компании и банки только начинали предлагать факторинг (за этим названием, правда, часто скрывались другие услуги), пионер рынка, «УралсибНИКойл» (сейчас НФК), целенаправленно и методично продвигал факторинг как комплексный продукт. Сейчас эту идею подхватили практически все игроки рынка. В 2006 году продуктовые ряды большинства компаний пополнились безрегрессным факторингом, факторинг-экспрессом для малого и среднего бизнеса, реверсивным факторингом, факторинг-гарантом и другими продуктами. В то же время происходит сегментация: провайдеры услуг переходят к работе с определенной целевой аудиторией. Крупные банки в основном работают по факторингу с крупными и средними компаниями. Специализированные факторинговые компании и небольшие банки — в основном со средним и малым бизнесом. В дальнейшем конкурентоспособность компаний будет зави-

сеть не только от доступа к финансовым ресурсам, но и от качества бизнес-процессов и эффективности риск-менеджмента.

Нет закона и нет порядка: институциональная беда рынка на совести властей. Единственное, чего не хватает рынку факторинга — это нормальной правовой инфраструктуры. Первый кирпичик в законодательный фундамент был заложен в 2006 году: проект федерального закона, снимающий противоречие в ГК РФ относительно субъектов факторингового рынка, был одобрен Правительством Российской Федерации и прошел первое чтение в Государственной Думе. Но прошел год, а законопроект до сих пор не принят. Законодатели объясняют это тем, что рассматривают компенсирующий механизм контроля за факторинговыми организациями. Возможно, необходимо специальное регулирование факторинговой отрасли. Однако крайне важно, чтобы правила и процедуры этого органа были четкими и понятными для всех его участников, и не ставили одни компании в менее конкурентные условия по сравнению с другими.

Исследование проведено в 2007 году Департаментом рейтингов финансовых институтов рейтингового агентства «Эксперт РА» в партнерстве с факторинговой компанией «Еврокоммерц», МФК «ТРАСТ», Промсвязьбанком и компанией НФК.

Руководитель Департамента
рейтингов финансовых институтов:
Павел Самиев
Руководитель банковского направления:
Ирина Велиева
Автор исследования:
Ольга Гришина,
техническая поддержка:
Наталья Малолетнева,
Елена Васютина

Исследование «Российский рынок факторинга за 2006 год» содержит информацию об участниках рынка и их клиентах, основных факторинговых продуктах и их характеристиках, законодательных вопросах.

Исследование основано на анализе данных о результатах деятельности факторинговых компаний и банков в России в 2006 году, полученных в ходе анкетирования и проведенных углубленных интервью с руководителями факторинговых компаний и факторинговых подразделений в банках, а также наиболее авторитетными специалистами в области факторинга:

БАБИЧЕВ Сергей Николаевич	Начальник управления факторинга ООО Банк «Система»
ВОЛКОВ Илья Владимирович	Директор по развитию ЗАО «Факторинговая компания «Еврокоммерц»
ВОЛКОВ Юрий Валерьевич	Председатель Совета Директоров МФК «ТРАСТ»
ГРИЦАЙ Ольга Евгеньевна	Консультант департамента корпоративного управления Министерства экономического развития и торговли РФ
КАРПОВСКИЙ Григорий Михайлович	Президент ЗАО «Факторинговая компания «Еврокоммерц»
МУСАТОВ Антон Игоревич	Заместитель Председателя Правления Банк «Национальная Факторинговая Компания» (Закрытое акционерное общество)
НОСОВ Виктор Александрович	Директор Департамента факторинговых операций АКБ «Промсвязьбанк»
ПОКАМЕСТОВ Илья Евгеньевич	Директор департамента факторинговых операций ЗАО АКБ «Банк Сосьете Женераль Восток»
СТЕШИНА Марина Олеговна	Начальник отдела Клиентского обслуживания Департамента Факторинговых операций ЗАО АКБ «Банк Сосьете Женераль Восток»
Эрик ТИММЕРМАНС	Генеральный секретарь International Factors Group
ТРЕЙВИШ Михаил Ильич	Председатель правления Банк «Национальная Факторинговая Компания» (Закрытое акционерное общество). Президент Восточно-европейской Факторинговой Ассоциации, член Совета директоров IF-Group

Объем и темпы роста рынка факторинга в 2006 году

В 2006 году по нашим оценкам, основанным на данных, предоставленных нам факторинговыми компаниями, объем рынка составил 297,2 млрд руб. или практически 11 млрд долл. США (см. график 1) . За год рынок вырос практически в два раза (в 2005 году — 147,1 млрд руб.). За счет наращивания оборотов Промсвязьбанком, компанией «Еврокоммерц» и банком «Петрокоммерц» рынок увеличился на 70%. Это означает, что совокупный прирост был в основном обусловлен приростом объемов уступленной дебиторской задолженности в этих трех компаниях. Темпы роста, значительно превышающие среднерыночные, продемонстрировали банк «Система», «Казанский банк», банк «Союз» (таблица 1 в Приложении).

Доля факторинговых сделок в ВВП в 2006 году составила 1,1%, в 2005 году — 0,9%. Продолжающийся рост доли факторингового бизнеса в ВВП был обусловлен опережающим развитием потребительского сектора в 2006 году. Дело в том, что в числе компаний, получающих обслуживание по факторингу, существенна доля тех, кто работает с конечным потребителем. В структуре производства ВВП опережающими темпами выросла торговля (на 12,8% в январе — ноябре 2006 года к соответствующему периоду прошлого года) и строительство (в январе — ноябре 2006 года на 14,2%). Высокие темпы потребительского спроса поддерживались ростом реальных располагаемых доходов населения (в январе — ноябре 2006 года на 10,1% к соответствующему периоду прошлого года), в том числе реальной заработной платы (на 13,3%) .

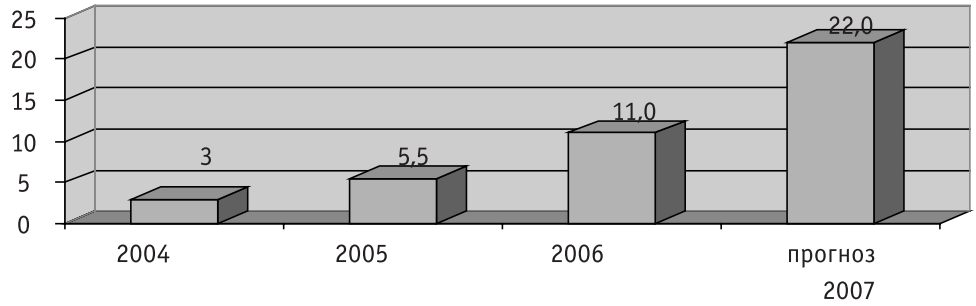
Сегодня на отечественном рынке одними из самых благополучных и платежеспособных отраслей являются пищевая и нефтеперерабатывающая промышленности. Более шаткое положение у легкой промышленности и машиностроения. Соответственно, говоря о прогнозах в отношении факторинга и потенциальной платежеспособности конкретных отраслей, можно выделить как наиболее надежные поставки товаров розничным потребителям — продовольственным и промтоварным магазинам. Хотя стоит отметить, что развитие этого рынка во многом зависит не только от конъюнктуры, но и прежде всего от самих участников рынка. «Если участники рынка будут креативными, то рынок будет расти. Если все сложат лапки, то не будет», — уверен Михаил Трейвиш, председатель правления НФК.

На первый взгляд может показаться, что факторинговая услуга — это искусственно созданная услуга. Существуют продукты в определенной степени удовлетворяющие те потребности бизнеса, на которые также направлен и факторинг, а именно банковские кредитные инструменты, услуги страховщиков в части страхования кредитных рисков, услуги кредитных бюро, коллекторских агентств. Однако суть факторинга заключается именно в возможности комплексного получения всех услуг, возможности их комбинирования (можно взять только управление дебиторской задолженностью, можно только финансирование после истечения срока отсрочки и другие комбинации), возможности получения всех услуг от одного оператора.

[1] Показатели объемов рынка представляют собой нашу оценку на основе экстраполяции данных, предоставленных компаниями. На базе этих данных мы делаем прогноз на 2007 год. Данные по каждой компании в отдельности приведены в рэнкингах, таблицы Приложения 1-15. Подробнее о применяемой терминологии и показателях см. раздел «Краткая методология исследования».

[2] Данные отчета МЭРТ «О текущей ситуации в экономике Российской Федерации в январе-ноябре 2006 г.

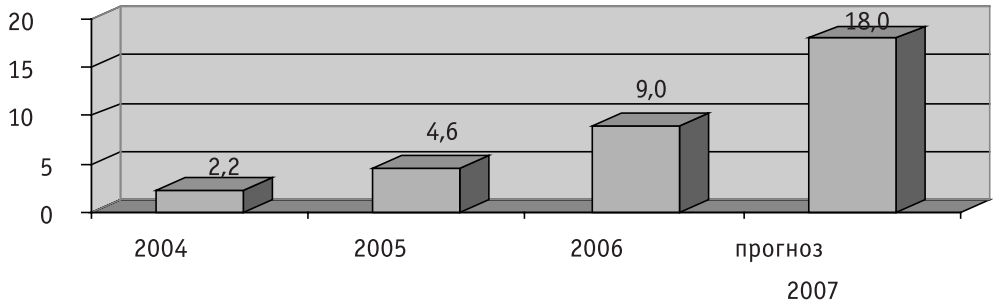
График 1.
Динамика уступленных денежных требований в 2004-2007 гг., млрд долл.



Источник: «Эксперт РА»

В 2006 году факторинговые компании в рамках факторинговой услуги профинансировали своих клиентов на 240 млрд руб. или почти 9 млрд долл. (таблица 2 в Приложении).

График 2.
Динамика объемов финансирования, предоставленного под денежные требования в 2004-2007 гг., млрд долл.



Источник: «Эксперт РА»

Основные тенденции рынка

В 2006 году стало очевидно, что факторинговая услуга из побочного продукта банковской системы превратилась в самостоятельную высокотехнологичную индустрию. В чем это проявилось?

При сохранении подобных темпов роста в самое ближайшее время российский рынок будет сопоставим с развитыми рынками факторинга Западной Европы

Уже сейчас по объему российский рынок факторинга на порядок больше рынков Восточной Европы (см. вставку 1). Ни о каком другом финансовом рынке (страховой, банковский, рынок управления активов), кроме рынка лизинга, такого сказать нельзя. Поэтому при сохранении нынешних темпов роста (а все предпосылки для этого есть), рынок факторинга имеет все реальные шансы преодолеть разрыв с рынками стран Западной Европы. Данный сценарий прогноза связан в первую очередь с высоким потенциалом развития рынка. Это обусловлено благоприятной экономической конъюнктурой: в структуре российской экономики опережающими темпами растет и будет в перспективе расти потребительский сектор. Основной спрос на факторинговые услуги предъявляют компании оптовой торговли и сферы услуг.

В 2006 году российский рынок факторинга стал инвестиционно привлекательным

Как и на любом рынке индикатором уровня его развития является инвестиционная активность и число сделок по слиянию и поглощению. В 2006 году контрольный пакет акций крупнейшей российской факторинговой компании был приобретен Инвестиционной Компанией Тройка Диалог в лице Troika Capital Partners и фонда прямых инвестиций Russia New Growth Fund. Почему это сделка знаковая и столь важная для рынка? Во-первых, потому что в факторинговый бизнес инвестировала одна их крупнейших и авторитетнейших инвестиционных компаний России. Во-вторых, основной целью работы фондов прямых инвестиций является вложение в такие активы, стоимость которых в среднесрочной перспективе вырастет в разы. Это значит, что инвестбанкиры верят в факторинговый рынок и его блестящее будущее. Это и знак другим инвесторам.

Доказательством инвестиционной привлекательности рынка являются примеры и других игроков. В Промсвязьбанк обратился один из крупнейших мировых банков с предложением изучить факторинговый бизнес банка, а в дальнейшем, возможно, выделением финансовых ресурсов на развитие этого бизнеса. В 2006 год НФК успешно привлекла капитал практически на 3 млрд руб. (синдицированные кредиты от российских и иностранных банков, облигационные займы). МФК «ТРАСТ» планирует в 200 7 году привлечь синдицированный кредит и выпустить облигации.

Однако российский рынок факторинга интересует не только стратегических инвесторов, готовых вкладывать средства в уже существующие бизнесы. На рынок продолжают выходить и банки, и компании, которые до этого факторингом не занимались. Другое дело, что о каких-то приличных результатах можно будет говорить лишь несколько лет спустя. Это связано с высокими барьерами входа на рынок: высокозатратными вложениями в технологию организации и продажи факторингового продукта, развитие филиальной сети. Сейчас локомотивами рынка выступают компании, начавшие заниматься этим продуктом не менее 3-4-х лет назад. Компании, выстрелившие в 2006 году, на самом деле имеют за плечами не один год работы на факторинговом рынке.

Линейка факторинговых услуг и уровень их качества и технологий вплотную приблизились к западным стандартам

Ещё одним доказательством становления рынка факторинга является приближение ассортимента и качества услуг к лучшим мировым аналогам. В этом, безусловно, есть большая заслуга НФК. В тот период, когда рынка как такового и не было, первые компании и банки только начинали предлагать факторинговый продукт (во многих банках на самом деле то, что называлось факторингом, им по сути не являлось), пионер рынка, «Уралсиб-НИКойл» (сейчас НФК), целенаправленно и методично, прикладывая титанические усилия, продвигал факторинговый продукт, как комплексный продукт.

Уникальность факторинга ведь заключается не в финансировании, которое можно получить под дебиторскую задолженность. Уникальность факторинга в том, что не за свой счет, а за счет ресурсов факторинговой компании можно увеличить отсрочку компаниям-дебиторам, и таким образом оттеснить своих конкурентов; можно выбрать тех контрагентов, надежность которых проверила факторинговая компания, обладающая уникальной базой данных; можно поддерживать с дебиторами исключительно хорошие отношения, факторинговая компания возьмет на себя неприятную функцию напоминания о задолженности, а в крайнем случае и «выколачивания» просрочек.

Сейчас эту идею подхватили практически все игроки рынка факторинга. В 2006 году продуктовые ряды большинства компаний пополнились безрегрессным факторингом, факторинг-экспрессом для малого и среднего бизнеса, реверсивным факторингом, факторинг-гарантом и другими.

Факторинговая услуга благодаря все большему распространению IT-технологий становится доступна компаниям, работающим в самых отдаленных точках нашей страны. Идея электронно-цифровой подписи, впервые предложенная НФК, увеличивающая скорость предоставления услуги в разы, уже подхвачена рынком.

Движение участников рынка в сторону большей сегментации

Несмотря на расширение продуктовой линейки практически всеми игроками, прослеживается все более четкая тенденция участников рынка работать с определенной целевой аудиторией. Крупные банки в основном работают по факторингу с крупными и средними компаниями. Специализированные факторинговые компании и небольшие банки — в основном со средним и малым бизнесом. Во многом это связано с готовностью факторинговых компаний брать на себя риски.

Осознание участниками рынка важности поддержания системы риск-менеджмента на нормальном уровне

В дальнейшем конкурентоспособность компаний будет зависеть не только от доступа к финансовым ресурсам, но и от качества бизнес-процессов и эффективности риск-менеджмента.

Для стабильного существования факторинговой компании система риск-менеджмента является необходимым условием. Более того для дальнейшего развития факторингового бизнеса компаниям необходимо прикладывать серьезные усилия для того, чтобы идти на шаг впереди конкурентов. Поскольку

Вставка 1

Объемы рынка факторинга в разных странах

Совокупный объем денежных требований, уступленный Факторам по данным исследования IFG по 27 европейским странам в 2005 году составил 653 млрд евро., доля в ВВП — 5,96%.

Крупнейшие рынки: Великобритания и Ирландия — 226 млрд евро; (доля в ВВП — 11,57%);
Италия — 111 млрд евро; (доля в ВВП — 7,84%);
Франция — 89 млрд евро;
Испания — 56 млрд евро;
Германия — 55 млрд евро;
Россия — 4,6 млрд евро (в 2005 году по данным «Эксперт РА»); (доля в ВВП — 0,9%);
Россия — 8,4 млрд евро (в 2006 году по данным «Эксперт РА»); (доля в ВВП — 1,1%);
Развивающиеся рынки:
Мальта — 0;
Болгария — 20 млн евро; (доля в ВВП — 0,09%);
Словения — 223 млн евро;
Румыния — 550 млн евро; (доля в ВВП — 0,69%);
Латвия — 737 млн евро;
Словакия — 837 млн евро.

в этом бизнесе выигрывает не тот, кто может дешевле дать деньги, а тот, кто возьмет на себя риски клиента. Таким образом, доступ к информации, обладание современными технологиями ее обработки на рынке факторинга является ключевым конкурентным преимуществом.

Популяризацией факторинга среди российских бизнесменов системно занялись практически все участники рынка

Участники рынка отмечают определенный прогресс в уровне осведомленности российских компаний о факторинговой услуге, особенно в двух столицах. Но в регионах, куда устремились сейчас почти все Факторы, часто приходится не столько бороться за клиент, сколько просвещать его, рассказывать о том, что такое факторинг.

Однако в отличие от единичных, хоть и героических попыток заполнения серых пятен в экономическом образовании предпринимателей пару лет назад, сейчас наблюдается процесс массового ликбеза, массовой атаки на всевозможные средства масс-медиа с целью просвещения и продвижения факторинга! И это тоже является определенной лакмусовой бумажкой, свидетельствующей о том, что факторинговый рынок в России состоялся! Факторинг в России — это всерьез и надолго!

Факторинговые продукты

На Западе существует целое семейство факторинговых продуктов — это и дисконтирование денежных требований (инвойс дискаунтинг), и факторинг с регрессом, факторинг без регресса, коллекторские услуги. Сейчас развиваются новые услуги, в основе которых заложена передача прав на денежные требования, — реверсивный факторинг, предпоставочное финансирование, синдицированный факторинг и другие продукты.

Международная факторинговая ассоциация Factors Chain International аккумулирует информацию по различным странам в разбивке по четырем наиболее распространенным факторинговым продуктам (receivables finance) (таблица 16 в Приложении).

Соотношение этих продуктов в каждой стране свое и во многом определяется традициями делового оборота. Например, в Великобритании почти весь факторинг — факторинг с регрессом. «Дело в том, что ещё до появления факторинга, — поясняет Михаил Трейвиш, сложилась очень сильная индустрия кредитного страхования. Ко времени появления факторинга уже все английские компании, в силу традиций делового оборота, имели контракты с кредитными страховщиками. И услуга, связанная с покрытием кредитных рисков, в Англии оказалась невостребованной». В континентальной же Европе факторинг без регресса гораздо более распространен. Безрегрессный факторинг превалирует в Болгарии — 90%, Италии — 64%, Франции — 55% (по данным IFG). Россия пока, в связи с неразвитостью кредитного страхования, идет по пути развития факторинга в континентальной Европе.

Распространенность тех или иных услуг факторинга также во многом определяется сложившейся платежной дисциплиной. Так, например, в Швеции отсрочка платежа практически не используется, соответственно и факторинга там практически нет.

Несмотря на все многообразие факторинговых продуктов, на Западе существуют границы между этими продуктами, в России же они очень размыты, что приводит к проблеме понимания и восприятия клиентами разных продуктов. «На Западе некоторые факторинговые компании одновременно предлагают своим клиентам и инвойс дискаунтинг, и факторинг, и другие продукты, не волнуясь по поводу того, что клиент может в чем-то запутаться», — говорит Эрик Тиммерманс, генеральный секретарь IFG. Со

Вставка 2

Факторинговые продукты

Инвойс дискаунтинг (invoice discounting) предполагает исключительно финансирование под уступку прав денежных требований на основании оценки торгового оборота клиента без оказания услуг по административному управлению дебиторской задолженностью и кредитному менеджменту. В рамках инвойс дискаунтинга поставщик передает Фактору весь портфель дебиторской задолженности, под который осуществляется финансирование. Обычно при инвойс дискаунтинге дебиторов не уведомляют об уступке. Данный инструмент предназначен для привлечения относительно дешевого финансирования на беззалоговой основе.

Предпоставочное финансирование

Фактор предоставляет финансирование компании-поставщику не по факту отгрузки, а по факту наличия заказа на поставку товара. Использование этого продукта позволяет поставщику точнее планировать cash flow и оперативнее решать вопросы, связанные с ликвидностью.

У нас данная услуга пока отсутствует. На Западе она активно развивается.

Реверсивный факторинг (confirming)

Фактор подтверждает и финансирует все поставки данного конкретного поставщика в сторону всех его покупателей.

Классический факторинг (полный, коммерческий и др. синонимы)

Согласно конвенции УНИДРУА «О международном факторинге» факторинговая услуга должна содержать не менее двух из четырех операций, а именно:

-финансирование поставщика,
-ведение учета по правам требования,
-инкассацию дебиторской задолженности,
-защиту от неплатежеспособности дебитора.

временем, очевидно, и в России сложится более четкая сегментация продуктов. Особенно активно в этом направлении продвигаются специализированные факторинговые компании, такие как компания «Еврокоммерц», НФК, МФК «Траст», некоторые другие банки и компании. И все же не стоит сбрасывать со счетов фактор востребованности финансирования у российских предприятий и фирм-нерезидентов — потребителей факторинга. «Сейчас мы наблюдаем среди наших клиентов большую заинтересованность в финансовой составляющей услуги факторинга. Компании готовы платить за финансирование под уступку дебиторской задолженности, и в гораздо меньшей степени за управление дебиторской задолженностью, ее инкассацию, защиту от рисков и другие услуги», — говорит Виктор Носов, директор департамента факторинговых операций Промсвязьбанка. По мере становления бизнеса, по мере большей осведомленности предпринимателей о возможностях факторинга, по мере распространения отсрочки платежа и ухудшения платежной дисциплины роль и значение факторинга будет возрастать.

Факторинг в форме управления дебиторской задолженностью (без финансирования)

Согласно практике международного факторинга, наличие или отсутствие финансирования не является обязательной составляющей услуги. Так, в Общих правилах международного факторинга (General Rules for International Factoring, GRIF) факторинг определяется как услуга по уступке дебиторской задолженности для получения финансирования или без такового с одной из следующих целей: управление и учет дебиторской задолженности, сбор дебиторской задолженности и покрытие риска. Уступка дебиторской задолженности при наличии хотя бы двух из вышеуказанных элементов уже классифицируется как факторинг.

На российском рынке факторинг без финансирования первой в 2005 году предложила компания НФК. В 2006 году эту услугу, кроме НФК, оказывали ММБ, банк «Система», Петрокоммерц, Пробизнесбанк, Промсвязьбанк, Церих. Более 50% объема денежных требований пришлось на компанию НФК, Промсвязьбанк — 24%, Петрокоммерц — 20%. Совокупный объем денежных требований, под которые факторинговыми компаниями не предоставлялось финансирование, но оказывался комплекс услуг, связанный с управлением дебиторской задолженностью, в 2006 году составил 15,8 млрд руб., доля в общем объеме уступленных денежных требований — 5,6%.

Факторинг в форме защиты от кредитных рисков (maturity factoring)

Ряд игроков предлагает услугу факторинга, согласно которой обязательство профинансировать поставку возникает у Фактора только в случае неисполнения обязательств дебитора перед поставщиком. Таким образом поставщик снимает с себя кредитные риски. Эту услугу, поручительство за дебиторов по поставкам с отсрочкой платежа, пока предоставляет только одна компания — НФК, фирменное наименование продукта которой — «Факторинг-Гарант». В 2006 году компания оказала эту услугу в обмен на уступку дебиторской задолженности в размере 5,8 млрд руб. Договора были заключены с 129 компаниями, в рамках этих договоров было обработано 128,8 тыс. поставок.

Безрегрессный факторинг (non-recourse factoring)

По итогам 2006 года доля безрегрессного факторинга по объему уступленных денежных требований составила 9,6% (6,7% по данным за 2005 год), по числу сделок — 11,8% (4,7%). Увеличилось число игроков, предоставляющих услугу безрегрессного факторинга (таблица 4 в Приложении). Однако более половины рынка этой услуги приходится на две компании: Еврокоммерц и НФК.

За счет более высокого темпа роста доля безрегрессного факторинга возросла в общем объеме факторинговых сделок. По мере насыщения спроса на финансовую составляю-

щую факторинга и осознание тех преимуществ, которые дает безрегрессный факторинг будет расти и спрос, и предложение этой услуги.

Международный факторинг (international factoring)

В России наблюдается та же тенденция, что происходит и во всем мире: международный факторинг растет темпами, превышающими темпы роста внутреннего факторинга. За 2006 год объем международного факторинга вырос более чем в 4 раза (таблица 5 в Приложении). Доля в общем объеме сделок составила 1,7% (0,8% в 2005 году). Совокупный объем международного факторинга двух Факторов: НФК и «Промсвязьбанка» за 2006 год составил 5,0 млрд руб. (1,1 млрд руб. за 2005 год).

На сегодняшний день пять факторинговых компаний и банков, занимающихся факторингом, состоят в международных ассоциациях (FCI и IFG): НФК, Промсвязьбанк, БСЖВ, Еврокоммерц, Газпромбанк.

Низкое вовлечение российских Факторов в международный факторинг связано не только с ненасыщенным внутренним спросом и соответственно с большой емкостью внутреннего рынка, но также с существующими законодательными проблемами.

Вставка 3

Международный факторинг в мире

По данным IFG, в 2005 году на долю международного факторинга пришлось 22% рынка, 78% — на долю внутреннего.

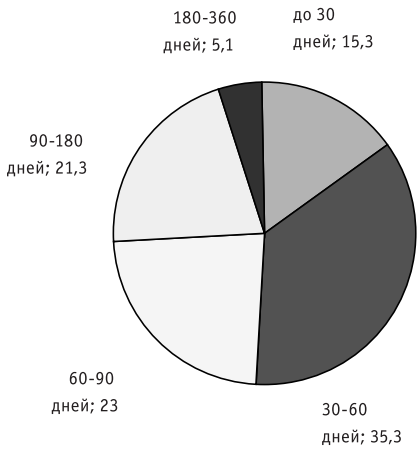
Лидеры по доле международного факторинга:
Болгария — 90%;
Румыния — 37%;
Латвия — 36%;
Литва — 32%;
Словакия — 30%;
Дания — 30%.

Сроки факторинговых сделок

Распределение факторинговых сделок в зависимости от тех сроков, в течение которых дебиторы имеют отсрочку платежа приведено на графике 3.

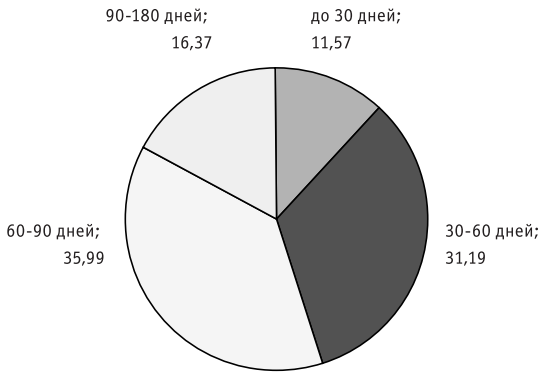
Об увеличении доли сделок, заключаемых на более продолжительные сроки, также свидетельствуют данные о распределении факторинговых сделок, по которым было отмечено несвоевременное поступление платежей. Мы запрашивали информацию не об

График 3.
Сроки факторинговых сделок, взвешенные по стоимости в 2006 г., в %



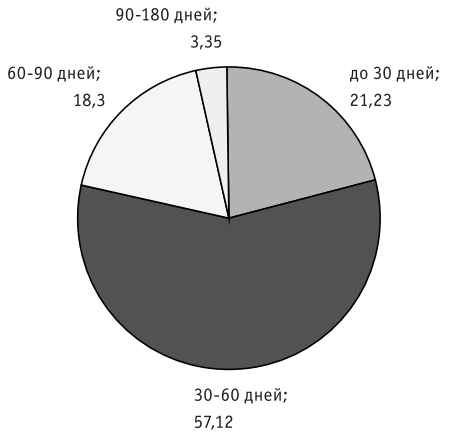
Источник: «Эксперт РА»

График 4.
Распределение сделок по объему, по которым было отмечено несвоевременное поступление денежных средств в счет закрытия поставки, в зависимости от периода отсрочки платежа в 2006 году



Источник: «Эксперт РА»

График 5.
Объемы сделок, по которым было отмечено несвоевременное поступление денежных средств в счет закрытия поставки, в зависимости от периода отсрочки платежа в 2005 году, в %



Источник: «Эксперт РА»

объемах самих просрочек, а об изначальной сумме переданного денежного требования, в рамках которого наступила просрочка (графики 4 и 5).

Говоря о просрочке в случае с факторингом, нужно всегда помнить об особенностях этого продукта. Во-первых, факторинг возник благодаря отсрочкам и как следствие просрочкам платежей. И его главное предназначение — это не столько финансирование на срок отсрочки, сколько взятие на себя функции «оберегания» клиента от произвола его покупателя в части сроков оплаты за поставленный товар.

Во-вторых, большинство факторинговых компаний применяют так называемый льготный период. Этот период наступает по окончании оговоренной между поставщиком и покупателем отсрочки, в течение которого Фактор не предъявляет требования к поставщику в случае регрессного факторинга, т.е. в течение этого времени дебитор может оплатить поставку Фактору, не опасаясь каких-либо санкций со стороны поставщика или Фактора. В то же время некоторые Факторы борются с подобными просрочками, включая механизм санкций, направленный против клиента. Дело в том, что как только оканчивается оговоренный срок ожидания компания начинает за каждый день просрочки взимать с клиента штраф. При этом эффективная ставка стоимости такого факторинга возрастает многократно, хотя начальная ставка может быть установлена ниже рынка или на уровне рынка. Да, это вполне конкурентный способ борьбы за привлечение клиента, но также ли эффективен этот способ при удержании клиента, а самое главное — не обесценивает ли такая тактика саму суть факторинга?

Участники рынка

Число участников рынка продолжает увеличиваться, но уровень концентрации по-прежнему остается очень высоким. На рынке правят бал крупные банки и специализированные факторинговые компании, практически не сталкиваясь друг с другом на поле конкурентной борьбы. Первые работают в низкорисковом сегменте крупных и средних заемщиков. Вторые — в сегменте более рискового среднего и малого бизнеса.

Число участников рынка продолжает возрастать, и, по всей видимости, рост продолжится и в дальнейшем. Невозможно предоставить точную информацию о числе компаний и банков, занимающихся факторингом. По данным ЦБ число банков, которые приобрели права требования по договорам финансирования под уступку денежного требования, увеличилось с 111 на 1.01.06 до 124 на 1.01.07.

Вставка 4

Численность Факторов в мире

По данным IFG за 2006 год, в среднем на одну страну приходится 13 факторинговых компаний (учитывались только члены национальных ассоциаций).

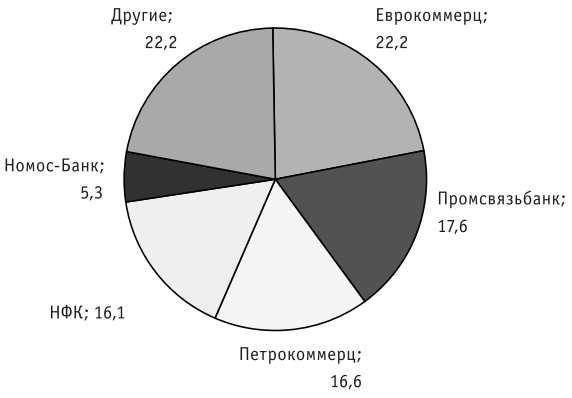
В течение последних 5 лет численность факторинговых компаний была относительно стабильна. В Греции — это 6-11, в Италии — 25-35, в Латвии — 2-7, Польше — 7-10.

Общее число факторинговых компаний в 27 странах ЕС в 2006 году составило 316 компаний, в 1997 году их было 116. В ряде европейских стран число факторинговых компаний выше среднего. Это Великобритания (вместе с Ирландией) — 57 компаний, Италия — 35, Франция — 31, Венгрия — 26, Испания — 21, Германия — 21.

В 11 странах (Австрии, Германии, большинстве восточно-европейские стран) число факторинговых компаний сейчас продолжает расти. Во Франции, Италии, Венгрии, Нидерландах, Португалии число игроков снижается, прежде всего, за счет происходящих процессов слияний и поглощений. В 9 странах число игроков в последние годы не менялось.

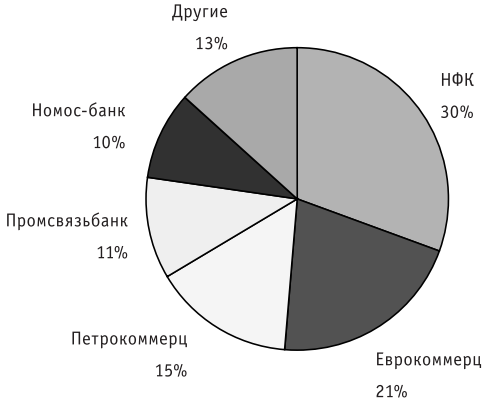
Однако на счет № 47803 в оценке числа банков, которые занимаются факторингом, полагаться все же не стоит. Дело в том, что на нем банки могут учитывать не только объем выплаченного финансирования под уступку денежного требования, но и, например,

График 6.
Доли крупнейших Факторов по объему уступленных денежных требований в 2006 году, в %



Источник: «Эксперт РА»

График 7.
Доли крупнейших факторов по объему уступленных денежных требований в 2005 г., в %



Источник: «Эксперт РА»

Вставка 5

Концентрация Факторов в мире

В большинстве европейских стран одна или две компании контролируют более 50% рынка. По данным исследования IFG по 27 странам ЕС, в среднем одна крупнейшая компания контролирует 48% рынка, на вторую приходится 20%, на третью — 14%. В нашей стране по последним данным распределение следующее: 24%, 19%, 18%.

К монополизированным рынкам относятся рынки факторинга Австрии, Бельгии, Кипра и ещё 6 стран, в которых на 3 и меньшее число компаний приходится почти 100%.

К наиболее конкурентным рынкам относятся рынки Германии, Франции и Великобритании. В Германии крупнейшие три компании контролируют 47% (20% приходится на первую компанию, 18% — на вторую, 9% — на третью), во Франции — 51% (24% — 14% — 13%), в Великобритании — 53%. Конкуренция между Факторами в этих странах привела к развитию дополнительных услуг, повышению качества обслуживания, снижению стоимости факторинга. Эти страны отличаются внушительными размерами рынка факторинга.

Таблица. Рыночная концентрация. Данные IFG 2002 года

Страна	Число компаний, занимающих 50% рынка	Число компаний, занимающих 80% рынка	Число компаний занимающих 100% рынка
Австрия	1	2	3
Бельгия	1	2	5
Дания	2	4	10
Финляндия	2	3	4
Франция	2	6	38
Германия	4	9	16
Греция	1	3	7
Ирландия	1	3	6
Италия	2	6	45
Испания	2	5	19
Швеция	н.д.	4	9
Великобритания	4	9	35
Россия (данные «Эксперт РА» 2006 года)	3	5	н/д

единичные сделки по финансированию под залог приобретаемых денежных прав требования. «Это могут быть как краткосрочные операции, например, предэкспортное финансирование с обеспечением в виде прав на поступающие по контракту платежи, так и долгосрочные (на год и более)», — поясняет Кирилл Покровский, начальник отдела развития факторинга банка «Петрокоммерц».

Если банк занимается факторингом, то с высокой вероятностью он отражает на этом счете свой портфель. В то же время нельзя считать, что банк занимается факторингом, если на этом счете существуют какие-то остатки. Кроме того некоторые банки могут отражать на этом счете операции, которые, по сути, факторингом не являются. Например, для соблюдения норматива Н6 (максимальный размер риска на одного заемщика). Что может сделать банк для того, чтобы обойти выполнение данного норматива? Он может разбить один большой кредит на несколько более мелких и провести их через дебиторов своего клиента. В результате операция попадет на счет № 47803.

По нашим оценкам, в исследовании этого года приняли участие большинство компаний и банков, предоставляющих услугу факторинга. В совокупности их рыночная доля составляет не менее 95%. По нашей оценке, численность игроков рынка факторинга на сегодняшний день составляет порядка 30 компаний и банков. На европейском континенте в среднем в одной стране работает 13 компаний (см. вставку 4).

Факторинговая отрасль отличается высокой концентрацией. В России на первые десять компаний приходится более 90% рынка, на первые три компании — 60% (см график 6). Правда стоит отметить, что уровень концентрации факторингового рынка высокий и в европейских странах (см вставку 5).

Высокий уровень концентрации рынка может быть объяснен относительной молодостью продукта. Другой причиной является то, что для желающих войти на этот рынок компаний, существуют серьезные барьеры входа.

Мы уже не раз писали в предыдущих обзорах рынка факторинга об этих барьерах — это

и сама услуга, основной начинкой которой является способность оценивать и принимать на себя риски, и программное обеспечение такого качества, чтобы возможно было поставить бизнес на поток, и, как следствие, окупить все издержки. Поскольку факторинг, как показывает статистика, хорошо удовлетворяет потребности среднего и малого бизнеса, а с этим бизнесом на уровне окупаемости можно работать только на основе массового обслуживания данных компаний. Наконец, это развитая филиальная сеть. Можно, конечно, работать только в Москве и Санкт-Петербурге, но за пределами двух столиц находится рынок, конкуренция на котором очень слабая. «Все эти барьеры входа просто стоят денег, — считает Юрий Волков. Для того чтобы создать нормальную факторинговую компанию (адаптированную, работающую методику оценки рисков и плюс хорошую сеть продаж) требуется несколько десятков миллионов долларов». Сейчас, правда, на рынке факторинга серьезным препятствием для развития является проблема дефицита кадров. «Почему мы только сейчас собираемся начать оказывать услуги международного факторинга? Да просто потому, что наши клиенты, с которыми мы работаем по факторингу уже много лет, именно сейчас выходят на международный рынок и им нужна данная услуга. А главное — только сейчас нам удалось найти специалиста, который бы знал, как организовать этот процесс», — говорит один из участников рынка.

Рынок кадров факторинговых специалистов сейчас действительно очень узкий. Большинство работающих факторинговых бизнесов возглавляют бывшие сотрудники «Уралсиб-НИКойл», ныне Национальной Факторинговой Компании. Серьезно настроенные на развитие факторингового бизнеса компании столкнулись с непростой проблемой: с одной стороны, на рынке нет в достаточном объеме факторинговых специалистов, а новичков необходимо учить с нуля, а значит вкладывать в них средства, с другой стороны, охота за головами специалистов ведется нешуточная. Некоторые компании на уровне высшего руководства даже договорились не переманивать друг у друга специалистов. Юрий Волков относится к проблеме философски: «Когда будут появляться новые игроки — у нас начнут просто обрывать телефон. Я уже сейчас со страхом думаю о том, что люди, которых мы растим, и которым платим приличные деньги, могут уйти. Получается, мы растим их не для себя. А что делать? Думаю, с этим надо просто смириться».

Существуют и другие барьеры, носящие, скорее, не экономический, а правовой характер. Так, во многих странах существуют требования в виде банковских лицензий, или лицензий на осуществление небанковских финансовых операций. В России на сегодняшний день в ГК РФ существует правовая коллизия, заключающаяся в несоответствии друг другу норм статьи 825 Гражданского кодекса Российской Федерации, в соответствии с которой финансовые агенты обязаны получать специальное разрешение (лицензию) на осуществление своей деятельности, и статьи 10 Федерального закона «О введении в действие части второй Гражданского кодекса Российской Федерации».

В нашем законодательстве пока нет термина «факторинг». Для его обозначения в Гражданском Кодексе Российской Федерации, 43 глава, используется конструкция — финансирование под уступку денежного требования. Но субъект, имеющий право заниматься финансированием под уступку прав денежных требований, в нашем законодательстве четко не определен. Это связано с противоречащими друг другу статьями ГК РФ и отдельными Федеральными Законами. Дело в том, что в соответствии со статьей 825 главы 43 ГК РФ деятельность по финансированию под уступку денежного требования подлежит лицензированию. Вместе с тем, орган, осуществляющий выдачу лицензий, не определен. В Федеральном Законе № 128-ФЗ от 08.08.2001 «О лицензировании отдельных видов деятельности» ничего не сказано о лицензировании деятельности по финансированию под уступку денежного требования. А в статье 18 указанного закона говорится о том, что федеральные законы и иные нормативные правовые акты, регулирующие порядок лицензирования отдельных видов деятельности, действуют в части, не противоречащей Закону о лицензировании, и подлежат приведению в соответствие с

Законом о лицензировании. Таким образом, ГК РФ, принятый в форме федерального закона, не должен противоречить Закону о лицензировании и подлежит приведению в соответствие с последним.

Ещё в апреле 2006 года Федеральный закон «О внесении изменения в ст. 825 части второй Гражданского кодекса Российской Федерации и признании утратившей силу статьи 10 Федерального закона «О введении в действие части второй Гражданского кодекса Российской Федерации» прошел первое чтение в Государственной Думе. Но до сих пор он не принят. Ольга Грицай, консультант департамента корпоративного управления Министерства экономического развития и торговли РФ: «Это связано с тем, что некоторыми органами государственной власти было предложено предусмотреть иные (вместо лицензирования) компенсирующие механизмы контроля за факторинговыми организациями. В связи с этим, депутатами Государственной Думы был разработан проект федерального закона «О внесении изменения в статью 5 Федерального закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», который предусматривает расширение перечня организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом, на которые возлагаются обязанности по осуществлению противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма. Так в указанный перечень добавляются коммерческие организации, заключающие договоры финансирования под уступку денежного требования в качестве финансовых агентов. Поскольку деятельность финансовых агентов в целом не отнесена к сфере компетенции какого-либо надзорного органа, то на основании Федерального закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» обязанность по осуществлению контроля за исполнением финансовыми агентами законодательства о противодействии отмыванию доходов автоматически возлагается на Росфинмониторинг. В настоящее время на законопроект готовится официальное заключение Правительства Российской Федерации». Таким образом, есть все основания полагать, что в ближайшее время отсутствие необходимости в банковской лицензии будет однозначно закреплено на законодательном уровне. Проект закона по ст. 825 ГК будет все-таки принят одновременно с вышеуказанным депутатским законопроектом.

Между тем сразу стоит сказать, что правила и процедуры этого органа в отношении факторингового бизнеса должны быть четкими и понятными для всех его участников, и не ставить одни компании в менее конкурентные условия по сравнению с другими.

По единодушному мнению всех участников рынка, текущее законодательство мешает развитию факторинга как в банках, так и в компаниях.

Банки, предлагающие услугу факторинга, обязаны подчиняться требованиям ЦБ РФ, которые, с одной стороны, не учитывают всех особенностей факторинговой услуги. Во-первых, это касается порядка учета факторинговых операций: ЦБ требует учитывать приобретаемые права денежных требований как залог под кредитные операции, а клиенты банков учитывают у себя эти требования как продажу. Проблему видят только специалисты по факторингу в банках, поскольку ЦБ, который контролирует банки, и налоговая служба, которая проверяет компании, между собой не пересекаются!

Во-вторых, в нормативных документах ЦБ РФ определено, что формирование резерва на возможные потери по ссудам (РВПС) по приобретенным правам требования осуществляются в порядке, установленном Положением № 254-П. «К сожалению ЦБ РФ не выделяет в нормативных документах порядок осуществления оценки кредитного риска с учетом особенностей сделок факторинга. Банки высылают запросы в ЦБ и получают адресные ответы, на основании которых вносят изменения в положения методики оценки финансового положения заёмщиков с описанием правил, процедур, конкретных источников информации и перечня сведений, являющихся доступными для Банка

и позволяющих осуществлять объективный анализ деятельности заёмщика и качества обслуживания долга. Таким образом, нет единого подхода к данному вопросу», — говорит Виктор Носов.

В-третьих, ЦБ требует создания резервов в размере 20% процентов от непогашенного финансирования вне зависимости от состояния задолженности. В то время как в факторинге существует практика использования так называемого периода отсрочки — периода, в течение которого Фактор согласен ждать от дебитора поступления денег.

Все это ставит банки в худшие условия по сравнению со специализированными компаниями, работающими без лицензии. В 2005 году начался процесс выделения из банков факторинговых подразделений и их преобразования в дочерние компании. Так поступил ВБРР, выделив Региональную факторинговую компанию, ТКБ — ТрансКредит-Факторинг, Стройкредитбанк — Стройкредитфакторинг.

Компании, работающие без банковской лицензии, Еврокоммерц, СФК, Фактор Фирма Энергия и другие, также страдают от неурегулированности вопроса: многие клиенты очень трепетно относятся к выбору факторингового оператора, отсутствие лицензии для многих из них может стать причиной отказа от работы с компанией. В связи с этим некоторые компании даже разместили на своих сайтах информацию, объясняющую, почему факторинговые компании в России могут работать без банковской лицензии. Но в конечном счете все бизнесмены ценят свое время и захочет ли предприниматель вникать в законодательные тонкости, — большой вопрос. Все это свидетельствует в пользу скорейшего решения вопроса с лицензированием. Выше приведенных аргументов, на наш взгляд, достаточно для того, чтобы вывести факторинговую отрасль из-под надзора ЦБ. Но если будет решено этого не делать, то мы бы хотели обратить внимание ЦБ на существующие у банковских участников рынка факторинга проблемы и скорейшую необходимость их решения.

В Европе только в 6 странах факторинговый рынок регулируется с помощью банковского лицензирования. Глава IFG, Эрик Тиммерманс, из исследования европейского рынка факторинга за 2005 год сделал вывод, что нет прямой связи между государственным регулированием факторингового сектора и его уровнем развития. Во многом это связано с тем, что значительная часть игроков тесно связана с банками, являясь их внутренними подразделениями или дочерними компаниями, таким образом опосредованно находится под контролем банковского сектора.

Однако опыт отдельных стран свидетельствует в пользу того, что рынок факторинга лучше развивается, когда законодательное регулирование минимально, либо оно специальное.

В целом в Европе преобладают специализированные факторинговые компании, за исключением Германии и Австрии, где существуют специализированные факторинговые банки. В Австрии это законодательное требование, в Германии, не имея банковской лицензии, нельзя заниматься факторингом с регрессом. Поэтому примерно треть факторинговых компаний Германии имеет банковскую лицензию, а две трети — нет. Но даже те, которые формально являются банками, если они работают по факторингу, то больше они ничем не занимаются, никакими другими видами банковской деятельности. В Англии деятельность факторинговых компаний никак не регулируется, число Факторов находится в районе 100, оборот за 2005 год составил 226 млрд евро. В Германии — около 40 Факторов, оборот — 55 млрд евро.

На наш взгляд, специальное регулирование факторинговой отрасли должно быть. Поскольку это высокорисковый сегмент, факторинговые компании берут на себя большие риски.

Сейчас на российском рынке факторинга банки играют значимую роль, несмотря на все ограничения, которые накладывает банковская форма ведения бизнеса. И это не только особенность нашего рынка (см. вставку 6). На сегодняшний день в нашей стра-

не всего 3 компании не имеет банковского прошлого (Еврокоммерц, СФК, Фактор Фирма Энергия), 19 банков, 4 — специализированные компании, входящие в банковские группы.

Хотя с 2006 года компанию Еврокоммерц благодаря сделке с Инвестиционной Компанией Тройка Диалог можно считать частью банковского инвестиционного бизнеса.

На банки сейчас приходится 52% рынка. В пятерке лидеров 3 банка. Дело в том, что на сегодняшний день банковская система представляет собой наиболее развитый и цивилизованный сегмент среди всех российских финансовых институтов. Темпы роста банковского сектора на протяжении последних лет остаются очень высокими (за 2006 год совокупные активы банковского сектора выросли более чем на 40%), денег в нашей экономике сейчас как никогда много, интересных активов — не хватает. В этой связи факторинг для многих представляется привлекательным инструментом вложения.

Вставка 6

Собственники. Опыт Европы

По данным IFG за 2005 год по 27 европейским странам получилась следующая картинка (в расчет принимались данные по ведущим трем компаниям каждой страны): 78,5% из обследованных компаний являются дочерними структурами банков, 12,5% - подразделениями банков, и лишь 9% не имеют никакого отношения к банкам. На лицо явное доминирование банков в факторинговой сфере. Пожалуй, только за исключением Италии, в которой порядка 45% факторинговых компаний (по данным на 2002 год) не имели никакого отношения к банкам.

С 2007 года «Газпромбанк» начал предоставлять своим клиентам услугу факторинга. Со слов Евгения Калужина, начальника управления факторинга «Газпромбанка», банк планирует войти в тройку лидеров на рынке факторинговых услуг. «Для этого у нас есть все предпосылки. Объём установленных с начало года лимитов на клиентов уже превышает 2 млрд. рублей», — говорит он. В январе 2007 года Банк вступил в ассоциацию FCI для того, чтобы в соответствии с мировыми стандартами предлагать своим клиентам международный факторинг в рамках 2-х факторной модели.

Второй после Сбербанка крупнейший банк — ВТБ выбрал путь предоставления своим клиентам услуги факторинга совместно с НФК. «Подобное сотрудничество позволяет банку получить следующие преимущества: добиться агентского вознаграждения; упрочить деловые отношения с клиентами банка за счет предоставления факторинговых услуг на уровне международных стандартов; увеличить обороты и остатки по счетам клиентов; избавить себя от расходов и рисков, связанных с созданием не основного для коммерческих банков бизнеса; расширить клиентскую базу путем предоставления дополнительных уникальных финансовых услуг; повысить продажи других банковских продуктов; улучшить кредитоспособность и финансовое положение клиентов», — говорит Михайил Трейвиш.

В 2006 году на рынок факторинг вышел БСЖВ, входящий в группу Сосьете Женераль, которая является мировым лидером в области факторинга. До выхода в этот сегмент банк инвестировал значительные средства в программное обеспечение международного уровня для того, чтобы иметь возможность предоставлять факторинговые услуги одного высокого класса всем компаниям. «Транснациональная компания должна получить такой же качественный продукт здесь, в России, как и в любой точке мира, и мы предоставляем ей такую возможность», — говорит Илья Покаместов, директор департамента факторинговых операций «Банка Сосьете Женераль Восток».

Очевидно, что западным компаниям непросто адаптировать свои бизнес-схемы к российским условиям, и во многом это сдерживает приход на наш рынок западных факторинговых гигантов. Поэтому более вероятным представляется выход западных игроков через покупку российских факторинговых бизнесов.

Внушительная ресурсная база банков, входящих в топ-10 факторинговых игроков, позволяет обслуживать крупный корпоративный бизнес, ценящий индивидуальный подход и стоимость услуг, сравнимую со стоимостью привлечения кредитов от российских банков или с международного рынка.

В 2005 году, по итогам первого исследования российского рынка факторинга, мы писали о том, что существует единственный разумный довод в пользу того, что факторингом должны заниматься банки, а именно практически неограниченный доступ к капиталу банка, в том числе в резервах. Сейчас же факторинговые компании по доступу к различным источникам капитала могут составить серьезную конкуренцию крупнейшим банкам.

В 2006 году компания «Еврокоммерц» в состав акционеров привлекла фонд прямых инвестиций Russia New Growth Fund, находящийся под управлением Troika Capital Partners (группа «Тройка Диалог»). Бенефициарами фонда являются European Bank for Reconstraction and Development (EBRD) и сингапурская инвестиционная компания Temasek Holdings. «Благодаря сделке, мы получили инвестиции в собственный капитал, которые позволяют нам реализовывать план по выходу на международный финансовый рынок. На конец первого квартала 2007 года капитал составит 80 млн. долл., запланировано дальнейшее поступательное его увеличение, — говорит Григорий Карповский, президент факторинговой компании «Еврокоммерц». — Кроме того, Тройка Диалог — самая профессиональная российская инвестиционная компания, которая позволит в дальнейшем Еврокоммерц использовать опыт компании в области привлечения международного фондирования».

Благодаря сделке с Тройкой Еврокоммерц получила уникальную для российского факторингового бизнеса возможность — прямой доступ к финансовым ресурсам крупнейших международных банков.

Компания НФК в 2006 году привлекала финансирование из самых разных источников заемного капитала: были выпущены облигации на сумму 1 млрд руб., привлечены кредиты:

— летом 2006 года в Лондоне было подписано соглашение о предоставлении синдицированного краткосрочного кредита на сумму 50 млн долларов США. Синдикат организовали Standard Bank Plc и ЗАО «Стандарт Банк».

— в начале осени 2006 года НФК подписал соглашение о предоставлении кредита Райффайзенбанком в размере 200 млн рублей;

— в декабре 2006 года НФК подписал с ЗАО «Стандарт Банк» соглашение о предоставлении кредита в размере 300 млн рублей.

Немаловажное значение компания уделяет сотрудничеству с банками по трехсторонней схеме, согласно которой фондирование подобных сделок полностью обеспечивается банком. Кроме финансирования сделок банк проводит переговоры с заинтересованными в факторинге компаниями, осуществляет работу с клиентами над формированием необходимого для сделки пакета документов, занимается приемом первичной документации. Обязательства по организации продаж, консультированию клиентов, учету денежных требований, управлению дебиторской задолженностью клиентов и по обеспечению защиты клиентов от кредитных рисков (рисков неплатежей дебиторов) берет на себя НФК. Компания планирует активно привлекать к подобной схеме сотрудничества банки, сейчас агентская сеть насчитывает более 40 банков, самым крупным из которых является ВТБ.

«Самое главное, что нам удалось сделать в 2005-2006 годах — это то, что мы научились привлекать капитал из самых разных источников. Сейчас мы имеем очередь людей, которые готовы нам давать деньги. В данный момент нам уже столько не нужно, но мы уверены, что и спустя определенное время нам с готовностью предоставят любые финансовые ресурсы. Почему это важно? Это важно с той точки зрения, что клиенты мо-

гут быть уверены, что при любом, даже самом бурном росте их бизнеса, компания сможет обеспечить их ресурсами».

Акционерами компании МФК «Траст» являются национальный банк «Траст» (19%) (он же является основным кредитором этой компании), менеджеры компании (15%), компании, аффилированные с акционерами банка «Траст» (66%). По мнению Юрия Волкова, схема организации бизнеса в компании близка к идеальной модели, когда специализированная факторинговая компания, входит в состав крупной финансовой группы. И имеет доступ к дешевым кредитам банков группы, а также может активно привлекать займы с внешнего рынка капитала, пользуясь на первоначальном этапе именем финансовой группы. В 2007 году МФК «Траст» планирует осуществить заимствования на открытом рынке, выпустить облигации.

Выделенность факторингового бизнеса в отдельную компанию имеет ещё одно очень важное преимущество — этот бизнес можно показать инвестору. В Промсвязьбанк обратился один очень крупный мировой банк с предложением изучить факторинговый бизнес банка, а в дальнейшем, возможно, выделением финансовых ресурсов на развитие этого бизнеса. Возникает вопрос, как потенциальные инвесторы будут оценивать отдельно факторинговый бизнес, если он тесно связан со всеми службами банка. Факторинговое подразделение активно использует ресурсы банка: помещения, сотрудников бухгалтерии, кредитного департамента, юридического и других. «С обратившимся к нам потенциальным инвестором Промсвязьбанк имеет успешную историю сотрудничества на протяжении нескольких лет по различным банковским продуктам. Просто впервые проявлен интерес именно к факторинговому направлению, что лишний раз подтверждает позицию Промсвязьбанка, как одного из сильных игроков российского рынка факторинга, в бизнес которого готовы вкладывать свои средства зарубежные инвесторы», — говорит Виктор Носов.

Деятельность департамента факторинговых операций как одного из подразделений Промсвязьбанка имеет целый ряд преимуществ. «Как показывает практика, в некоторых наших филиалах менеджеры успешно сочетают продажи кредитных продуктов и факторинга. При отсутствии кредитных бюро тесное сотрудничество с кредитными подразделениями обеспечивает нам доступ к уникальным базам данных клиентов Банка, что позволяет повысить оперативность принятия решений, запрашивать значительно меньший пакет документов, необходимых для начала сотрудничества и ряд других положительных моментов для наших клиентов. А равномерное распределение неоперационных расходов на все подразделения Промсвязьбанка, в том числе и по содержанию филиалов и допофисов напрямую отражается на стоимости факторинговых услуг в сторону снижения», — говорит Виктор Носов.

И ещё одна группа участников рынка — небольшие банки, в том числе региональные. В европейских странах факторинговые подразделения банков доказали свою эффективность прежде всего в отношении обслуживания малого и среднего бизнеса. Небольшие операторы факторинга охватили ту часть аудитории, которая по объективным причинам неинтересна крупным игрокам. В России именно в этой нише небольшие банки могут найти свое место, особенно в том случае, если факторинговый продукт будет выделен в число приоритетных для банка продуктов. «В мире нет ни одного крупного банка, сколько-либо преуспевшего в факторинге. Гораздо больше шансов на успех у среднего банка, — считает Михаил Трейвиш. — Потому что небольшой банк может позволить себе не быть универсальным банком, а сконцентрироваться на двух-трех продуктах».

Другой вопрос — хватит ли у небольшого банка ресурсов для развития факторингового бизнеса. Будут ли готовы акционеры банка вкладывать средства в высокорисковые активы. Факторинг всегда будет рассматриваться акционерами банка как более рисковый инструмент вложения денег, поскольку залога, по сути, нет. Высоконадежных и устойчивых компаний на все банки не хватит, если же банк будет создавать и поддержи-

вать внутри себя отдельную систему риск-менеджмента для принятия рисков по факторингу, то продукт окажется более дорогим по сравнению с кредитом. Для того чтобы оправдать высокую стоимость факторинга банку придется предложить клиентам набор сервисных нефинансовых услуг. После этого возникает вопрос, готовы ли акционеры банка инвестировать в этот бизнес? «Факторинг в банке всегда будет иметь определенный предел развития: для среднего банка в какой-то момент этот бизнес может стать слишком большим для фондирования казначейством. В крупном же банке факторинг всегда будет конкурировать с разными банковскими активами, приносящими неплохой заработок при значительно меньших рисках», — говорит Григорий Карповский.

Риск-менеджмент

Для стабильного существования факторинговой компании система риск-менеджмента является необходимым условием. В ближайшей перспективе компании со слабым риск-менеджментом могут столкнуться с серьезными потерями. Поскольку во всем мире большую опасность для Факторов представляют мошеннические операции со стороны клиентов, нежели дебиторов, то уже сейчас российским компаниям необходимо задуматься о необходимости производить оценку бизнеса дебиторов, как главных гарантов возврата финансирования, выплачиваемого клиенту.

Что главное в факторинге? Главное в факторинге — не стоимость денег, которые гораздо дешевле можно взять в банке, а те риски, которые готов на себя брать Фактор. Риск Фактора заключается в том, что он оказывает услуги (финансовые, информационные, консультационные, коллекторские и прочие), полагаясь лишь на те денежные права требования, которые передает ему поставщик к своим покупателям. Фактор, можно сказать, вклинивается в отношения двух контрагентов и страхует кредитные риски и риски ликвидности поставщика.

В последние годы компании, оказывающие услуги факторинга, значительно продвинулись вперед в понимании необходимости вкладывать средства в создание и поддержание на нормальном уровне системы риск-менеджмента. Главным образом это связано с приобретенным опытом работы на этом рынке. Однако далеко не во всех компаниях и банках существуют адекватные данной высокорисковой сфере системы риск-менеджмента. Поэтому, по мнению некоторых экспертов, в ближайшее время многие Факторы могут столкнуться с серьезными потерями, вызванными проблемами мошенничества при факторинге. Причем мошенничества не со стороны дебиторов, а со стороны клиентов. Существует глубокое заблуждение, что основные риски при факторинге — это риски неплатежа со стороны дебиторов. «По нашему опыту и согласно международной практике факторингового бизнеса, основные риски на рынке факторинга — это мошенничество клиентов, — говорит Антон Мусатов, заместитель председателя правления НФК. — Снизить риск мошенничества клиента помогает не только тщательная проверка самого клиента, но и изучение тех компаний, в адрес которых совершаются отгрузки товаров. Вместе с тем, мы не забываем и о кредитных рисках. Ведь управляя ими, мы помогаем не только себе, но и клиенту. В процессе управления рисками в НФК задействованы порядка 70 человек».

Случаи мошенничества чаще всего связаны с фиктивными поставками в адрес существующих дебиторов или дебиторов связанных с клиентом, с уступкой одного требования нескольким Факторам или со сбором клиентами, причитающимися для Факторов поступлений от дебиторов. Наиболее катастрофичная с точки зрения потерь выглядит схема, когда поставщик исправно приносит Фактору бумаги, подтверждающие якобы реальные поставки, также сам исправно платит за виртуально существующих дебиторов или за дебиторов связанных с клиентом.

В целом система риск менеджмента согласно общепринятой мировой практике представляет собой следующую структуру:

Первый уровень — уровень менеджеров, которые занимаются продажей продукта. Эти

люди оценивают текущий бизнес клиента (что за товар, дебиторская задолженность, покупатели, сеть продаж, отсрочка, платежная дисциплина, сезонность, отсутствие сезонности) и, кроме того, потенциал бизнеса клиента. Также менеджер оценивает особенности бизнес-среды, в которой существует компания, используются ли возвраты товаров, взаимозачеты и прочее. Например, до сих пор нерешена проблема с возвратами товаров, то есть когда дебитор возвращает товар, взыскать с него денежное требование в этом случае становится очень тяжело. Также некоторые компании использует взаимозачеты, встречные поставки, бонусы и т.д. Какая здесь возникает проблема? Представим, что поставщик произвел отгрузку на 100 руб., через какое-то время ему нужно заплатить 50 рублей торговой сети за размещение на той или иной полке, за рекламные акции и прочее. Что происходит далее? Фактор ожидает получить от дебитора 100 руб., а он платит только 50 руб., остальные 50 руб. Фактору приходится взыскивать с клиента. Получается не факторинг, а чистого вида кредит.

Второй уровень — уровень комитетов, которые в разных компаниях называются по-разному, например, комитет риск-мониторинга. На этом уровне устанавливаются фактически стандартные условия работы: определяются условия предельного финансирования, диверсификация по дебиторам. Определяется, через какое время и на какие объемы поставок клиент передаст Фактору дебиторов. Абсолютно очевидно, что требование к клиенту передать определенное число дебиторов не сильно влияет на риск по данному клиенту, потому что клиент может осуществлять отгрузки 5 компаниям на 1 руб., и одной на 100 руб.

Если решение принято, с клиентом заключается договор, он поступает в клиентскую службу.

Кредитные контролеры готовят информацию справочного характера по всем дебиторам клиента, которых он хотел бы передать Фактору. В России пока нет кредитных бюро, где эту информацию можно было бы покупать, поэтому, факторинговые компании вынуждены делать это сами. Более того, формируемые Факторами базы данных по компаниям, являются их сильным конкурентным преимуществом в привлечении клиентов,

Вставка 7

Риск-менеджмент в МФК «ТРАСТ»

Первый уровень - это уровень скоринговой модели. Параметры и критерии, используемые в модели, проверены временем. Все клиенты пропускаются через скоринговую модель. Если скоринговая модель дает положительный ответ, то с клиентом заключается договор факторингового обслуживания. Если компания не проходит через скоринговую модель по каким-то определенным критериям, то она попадает к андеррайтерам. Андеррайтеры обладают определенными полномочиями, в рамках которых могут принимать решения. Андеррайтеры — это люди, обладающие специфическими знаниями о рынке, основных игроках, их взаимоотношениях, т.е. имеют доступ к уникальной информации.

Если по каким-то причинам андеррайтеры не могут принять решение (например, требуется большой объем финансирования или нестандартные показатели деятельности компании), то компанию могут передать на третий уровень — уровень факторингового комитета. Факторинговый комитет состоит из некоторого числа специалистов, которые в очном режиме проводят совещание и принимают решение.

На каждом уровне компании, не удовлетворяющие определенным требованиям, могут быть отсеяны. В то же время до более высокого уровня доходят компании, требующие индивидуального подхода, на первом и втором уровнях одобрение получают компании, отвечающие стандартным требованиям.

Цель всех этих уровней — оптимизация (в том числе сокращение сроков) процесса принятия решения для клиентов, удовлетворяющи стандартным условиям. Скоринг занимает 1 день с момента подачи всех документов, уровень андеррайтеров — три дня, кредитный комитет принимает решение в течение 1 недели.

Во время обслуживания компании в работу вступает ещё один механизм защиты от рисков, а именно институт кредитных контролеров, который занимается верификацией поставок. В тот момент, когда клиент приносит документы на финансирование, специалисты осуществляют комплекс определенных мероприятий по верификации поставок, т.е. они проверяют, были ли в реальности осуществлены поставки, легитимен ли договор и т.д.

которые в настоящий момент в редких случаях могут получить справку по потенциальному контрагенту — дебитору из кредитных бюро. Со временем, с развитием кредитных бюро, они могут стать более серьезными конкурентами факторинговым компаниям в нише предоставления информации.

Получившиеся справки поступают в подразделение независимого андеррайтинга, которое на основе этих справок, имеющихся баз данных, статистики работы с данными дебиторами определяет адекватные с точки зрения размеров бизнеса дебиторов лимиты по каждому дебитору.

Далее коллекторская служба проводит напоминание каждому дебитору с первого дня просрочки. Когда нормальный период отсрочки истекает (30-90 дней), подключаются люди из кредитного контроля на местах. В дальнейшем принимается решение о том, как взыскать деньги с дебиторов, разрабатываются графики платежей. Это стандартная процедура.

Это достаточно стандартная процедура принятия на обслуживание компании. Но в отдельных компаниях какие-то звенья могут отсутствовать, либо выглядеть несколько иначе.

Клиенты факторинговых компаний

Клиентская база факторинговых компаний продолжает увеличиваться. По региональному и отраслевому распределению структура клиентов факторинговых компаний существенных изменений не претерпела. У игроков рынка существуют разные предпочтения относительно размера бизнеса клиентов. Крупные банки в основном работают по факторингу с крупными и средними компаниями. Специализированные факторинговые компании — в основном со средним и малым бизнесом.

Вставка 8

Клиенты в мире

В среднем, по данным IFG, в 2005 году одним клиентов было уступлено 2,8 млн евро дебиторской задолженности.

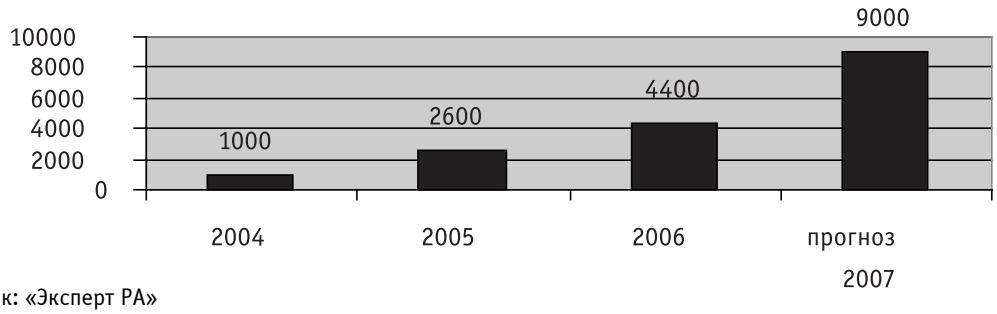
Германия — 10 млн евро на клиента;
Финляндия — 8,9 млн евро на клиента;
Великобритания — 5 млн евро на клиента;
Россия — 1,8 млн евро (в 2005 году по данным «Эксперт РА»);
Россия — 1,9 млн евро (в 2006 году по данным «Эксперт РА»);

Болгария — 0,35 млн евро на клиента;
Словения — 0,37 млн евро на клиента;
Латвия — 0,8 млн евро на клиента;
Эстония — 0,91 млн евро на клиента.

Число клиентов факторинговых компаний в 2006 году по нашим оценкам составило порядка 4400 компаний (таблица 6 в Приложении). В Европейских странах факторинг получают примерно 100 тыс. компаний, по данным IFG. Таким образом клиентская база увеличилась примерно на 70% (см. график 8). При сопоставлении темпов роста клиентской базы с темпами роста уступленной дебиторской задолженности и объемов финансирования можно сделать вывод, что бизнес Факторов вырос не столько за счет привлечения новых клиентов, сколько за счет увеличения оборотов по текущим (таблица 7 в Приложении). В среднем одним клиентом в 2006 году было уступлено 68,2 млн руб. дебиторской задолженности. В таблице 7 также приведена информация отдельно по каждому игроку, и как видно на уровне среднего находилась НФК, банк «СКБ», у банка «Петрокоммерц» — этот показатель был выше среднего более чем в 9 раз.

В среднем на одного клиента пришлось 9 компаний-дебиторов, а на одного дебитора в среднем пришлась 41 поставка (таблица 8).

График 8.
Динамика количества клиентов Факторов за 2004-2007 гг.

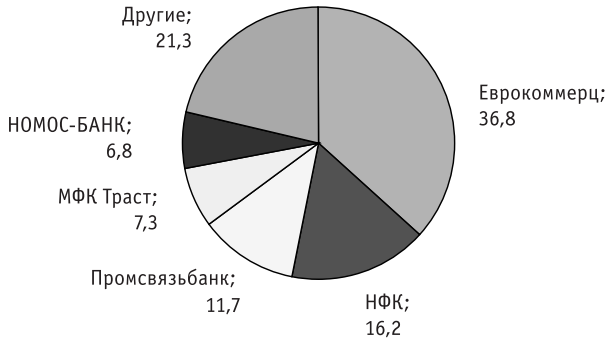


Источник: «Эксперт РА»

Две компании, Еврокоммерц и НФК, обслужили более половины всех клиентов (см. график 9).

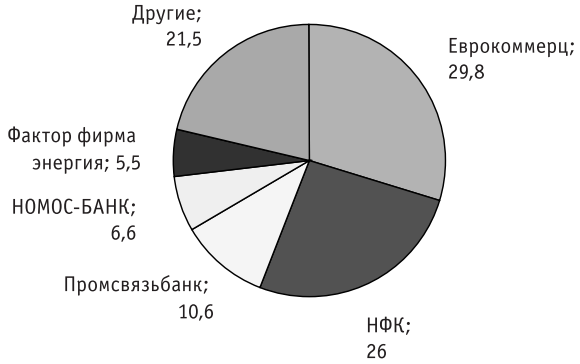
Товарный кредит или отсрочка платежа чаще всего применяется на рынках высоколиквидных потребительских товаров — продуктов питания, алкогольной продукции,

График 9.
Доли крупнейших 5 Факторов по числу клиентов в 2006 году, в %



Источник: «Эксперт РА»

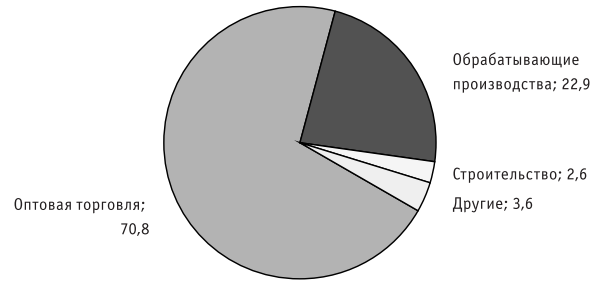
График 10.
Доли крупнейших 5 факторов по числу клиентов в 2005 г., в %



Источник: «Эксперт РА»

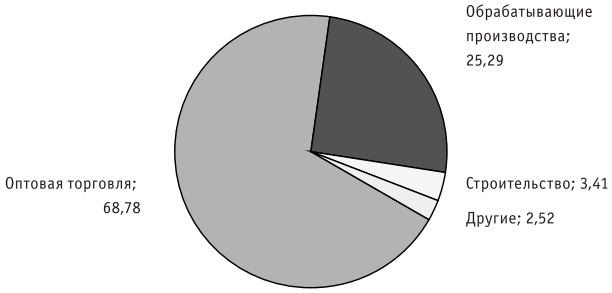
бытовой техники, медикаментов, парфюмерии и косметики, а также ряда услуг (рекламных, туристических и других). Это подтверждают наши данные: наибольшим спросом услуги факторинга пользуются среди компаний, занимающихся оптовой торговлей. Сельское хозяйство, розничная торговля и услуги попали в раздел «другие». Отраслевая структура за год не претерпела существенных изменений (см. графики 11-13).

График 11.
Отраслевая специализация Факторов по объему уступленных денежных требований в 2006 году, в %



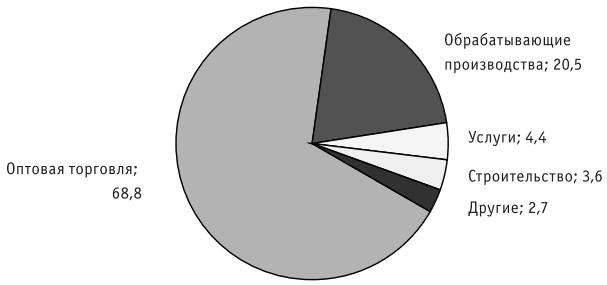
Источник: «Эксперт РА»

График 12.
Отраслевая специализация Факторов по объему уступленных денежных требований в 2005 г., в %



Источник: «Эксперт РА»

График 13.
Отраслевая специализация Факторов по числу обслуженных компаний в 2006 году, в %

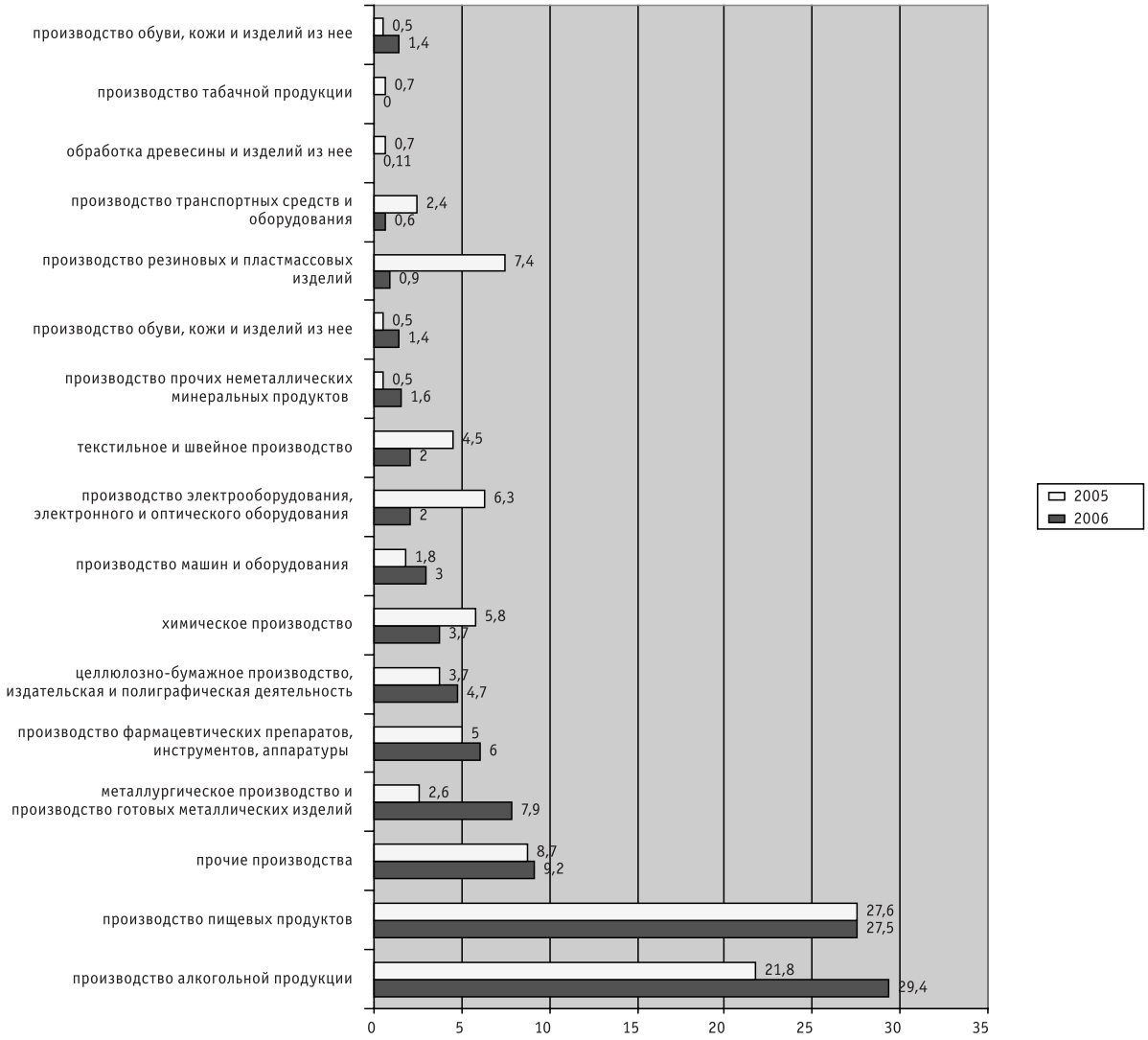


Источник: «Эксперт РА»

По числу клиентов распределение аналогично.

На графиках 14 и 15 приведена более подробная отраслевая разбивка в рамках производственных и торговых компаний. Как и в прошлом году на производителей пищевой и алкогольной продукции приходится более половины сделок от общего объема сделок с производственными предприятиями. 24% оптовиков — это компании, занимающиеся оптовой торговлей электрооборудованием, компьютерами, бытовой техникой и т.д. На ком-

График 14.
Объем факторинговых сделок в сфере обрабатывающего производства в 2005 и 2006 гг., в %

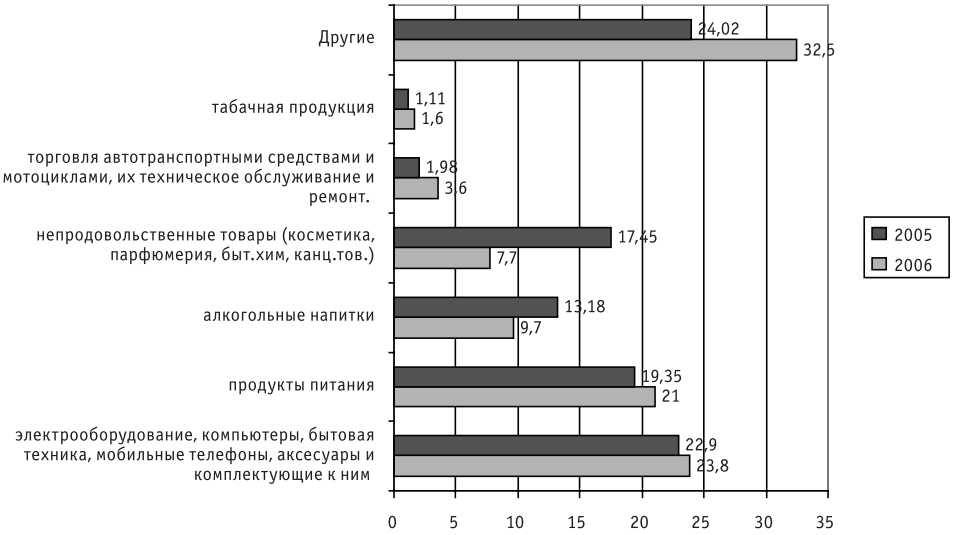


Источник: «Эксперт РА»

пании, занимающиеся оптовой торговлей продуктами питания и алкоголя, пришлось 30% сделок.

«На Западе в силу объективных причин, к которым прежде всего относятся большая развитость рынка, высокая конкуренция, а также широкая отраслевая востребованность факторинговых услуг, специализация компаний и банков, предлагающих факторинг, выражена гораздо сильнее, — говорит Сергей Бабичев, начальник управления факторинга Банка «Система». — Например, в Великобритании помимо ранжирования клиентов по размеру их бизнеса (крупные, средние, мелкие и т. п.) возможна специализация на обслуживании компаний одной отрасли или даже ее сегмента с параллельным оказанием консалтинговых услуг». В нашей стране в таком виде как на Западе специализации Факторов по отраслям практически не наблюдается. В основном все компании работают с клиентами из так называемых факторабельных отраслей, то есть отраслей, ориентированных в конечном счете на обслуживание потребительских рынков. За исключением, пожалуй, только некоторых банков и компаний, аффилированные с крупными

График 15.
Объем факторинговых сделок в сфере оптовой торговли, в 2005 и 2006 гг., в %



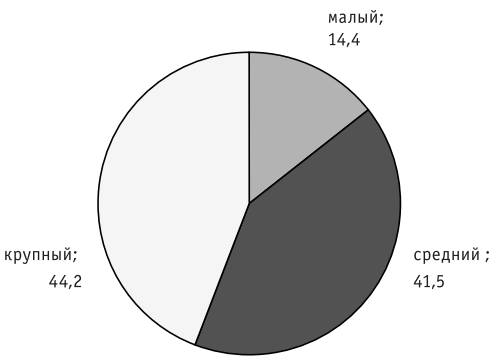
Источник: «Эксперт РА»

финансово-промышленными группами, холдингами и монополиями. В таблице 9 в Приложении приведена карта отраслевой специализации по каждой компании.

Как показывает статистика, предприятия любого размера получают обслуживание в факторинговых компаниях (см. графики 16 и 17). И если специализации в отраслевом разрезе по факторинговым компаниям практически не наблюдается, то специализацию в отношении компаний разного размера проследить все-таки можно (таблица 10 в Приложении). Факторинговые подразделения крупных банков обслуживают в основном крупный бизнес, специализированные факторинговые компании и небольшие банки, в том числе региональные — преимущественно средний и малый бизнес.

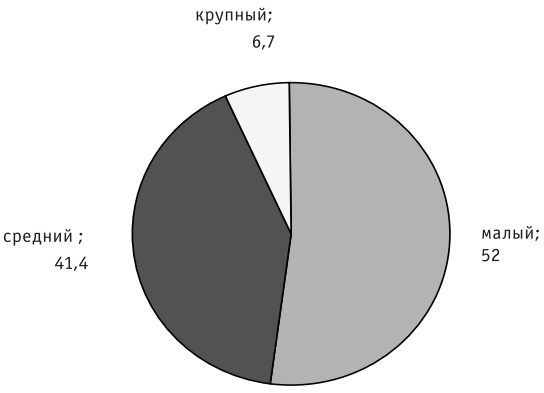
К сожалению, мы не можем напрямую сопоставить данные за этот и предыдущий год, поскольку использовали разные критерии отнесения предприятий к тому или иному

График 16.
Объем денежных требобваний, уступленных Факторам в 2006 году предприятиями разного размерного класса, в %



Источник: «Эксперт РА»

График 17.
Число компаний разного размерного класса, обслуженных Факторами в 2006 году, в %



Источник: «Эксперт РА»

размерному классу (о проблеме определения малого бизнеса см. вставку 9). Однако можно говорить о том, что факторинг для малого бизнеса на сегодняшний день играет не последнюю роль в качестве доступного источника заемного капитала. Поскольку для малого бизнеса обеспечение кредита залогом чаще всего является непреодолимым барьером, факторинговая схема позволяет обойти это препятствие и получить необходимое для развития финансирование. В отличие от кредита, где оценивается в первую очередь бизнес клиента, при факторинге в расчет берутся дебиторы, и если их надежность устраивает Фактора, то сделка может быть заключена даже с не очень устойчивым с традиционной (банковской) точки зрения предприятием.

Вообще проблема развития факторинга для малого бизнеса заключается не столько в высоких рисках этого бизнеса, сколько в сравнимых с работой с корпоративным сектором затратах. Поэтому универсальные компании, стремящиеся работать с бизнесами любых размеров, разрабатывают специальные продукты, отличающиеся набором жестких требований к принимаемым на обслуживание компаниям и стандартными условиями обслуживания.

Например, по такому пути пошел НФК, который сейчас совместно с ФК «Уралсиб» создают компанию «Уралсиб факторинг», которая будет развивать факторинг для малого бизнеса. «Почему нельзя развивать факторинговый продукт для малого бизнеса в рамках самой компании НФК? Идеологически факторинг для малого бизнеса и факторинг для корпоративного бизнеса — это два совершенно разных направления, — говорит Антон Мусатов. — Дело в том, что те факторинговые продукты, которые существует у НФК, по самым разным причинам могут не подходить малому бизнесу. Одна из главных причин — стоимость. «Уралсиб факторинг» будет предлагать так называемый продукт «экспресс факторинг». За счет стандартизации этого продукта его стоимость будет значительно ниже стоимости продуктов, существующих сейчас для корпоративных клиентов».

МФК «Траст» также пошел по пути создания специализированного продукта для малого бизнеса. Продукт «факторинг-экспресс» — это продукт с лимитом уступленной дебиторской задолженности до 1,5 млн руб., на срок до 45 дней, плюс льготный период до

Вставка 9

Что такое малый бизнес?

Вопрос критериев отнесения предприятий к тому или иному размерному классу на сегодняшний день является очень непростым. «Эксперт РА» предложил факторинговым компаниям воспользоваться наиболее распространенным на банковском рынке кредитования малого и среднего бизнеса критерием, в соответствии с которым к малому бизнесу относятся предприятия с годовой выручкой до 5 млн долл. (150 млн руб.), к среднему - 5 млн долл. - 30 млн долл..; к крупному - более 30 млн долл.

Однако не все компании смогли предоставить эту информацию, для многих оказалось проблематичным «вытащить» данные по выручке из своих баз данных. Это безусловно кое-что говорит о текущем уровне автоматизации компаний.

В принципе единого подхода к отнесению предприятий к тому или иному размерному классу пока не существует.

В некоторых компаниях для внутреннего учета используется показатель - ежемесячный объем передаваемой дебиторской задолженности.

до 100 тыс. долл. передаваемого оборота - малый бизнес;

до 1,5 млн. долл. передаваемого оборота - средний;

все что свыше - крупный.

С одной стороны, логично - чем меньше предприятие, тем меньший размер финансирования ему нужен в рамках факторингового обслуживания. С другой стороны, крупный бизнес может в разных компаниях обслуживаться по факторингу, таким образом, в учете каждой факторинговой компании этот бизнес может проходить в качестве малого бизнеса. Кроме того, не всегда компания передает на обслуживание весь свой портфель, особенно в начальной стадии формирования отношений с Фактором.

Подход, применяемый МФК «Траст»:

Годовой оборот: микробизнес - 200-500 тыс. долл.; малый бизнес - 500 тыс. - 2-3 млн долл., 2-3 млн долл. - 10-15 млн долл. - средний бизнес.

Численность персонала: микробизнес - до 15 человек; малый бизнес - до 100 человек; средний - до 250 человек.

15 дней. «Компании принимаются исключительно по результатам оценки скоринговой модели. Если компания не проходит этот уровень, то на следующий уровень она не попадает. Заявка обрабатывается в течение одного дня, это позволяет Фактору поставить процесс обработки заявок на поток: решение по каждой компании принимается очень быстро и практически без вмешательства человека (решение принимает скоринговая модель), таким образом, удается достигнуть определенного оптимума на кривой издержки — выгоды. Ошибки системы покрываются за счет масштаба сделок, принцип тот же, что и при работе банков на рынке розничного кредитования», — рассказывает Юрий Волков.

Быстрота принятия решения имеет принципиальное значение для малого предпринимателя, для которого время является одним из самых важных критериев при выборе финансового института. При этом при факторинге малый предприниматель имеет возможность получить не только финансирование, но и передать на аутсорсинг решение целого ряда задач. «Это и кредитный менеджмент, и управление дебиторской задолженностью. Но главное — предприниматель освобождается от трудоемкого и растянутого во времени процесса получения кредита в банке», — считает Григорий Карповский. Хотя это достаточно спорный вопрос: заинтересован или нет малый бизнес в получении комплексного факторинга. Сергей Бабичев полагает, что этому сегменту бизнеса необходимо прежде всего финансирование, и именно финансовая составляющая факторинга сейчас востребована среди малого и среднего бизнеса.

О преимуществах работы по факторингу для крупного бизнеса мы уже писали в предыдущих обзорах. Ещё раз подчеркнем, что сейчас комплексный факторинг более востребован крупным и некоторой частью среднего бизнеса, поскольку позволяет вывести на аутсорсинг часть внутренних функций, таким образом оптимизировать бизнес. Кроме того, факторинговые схемы позволяют улучшить показатели финансовой отчетности за счет трансформации дебиторской задолженности в деньги без увеличения кредиторской. Данные возможности могут быть использованы компаниями, готовящимися к IPO или получению крупного кредита.

Отдельно стоит сказать о торговых сетях. Работа с торговыми сетями для многих игроков рынка факторинга сейчас является приоритетным направлением. В портфелях практически всех крупных игроков есть все известные на сегодняшний день сети. При этом доля сетей в оборотах Факторов внушительна. Одно время некоторые факторинговые компании пытались добиться заключения эксклюзивных договоров на обслуживание всех желающих работать по факторингу с сетью поставщиков. В 2006 году ФАС начала проводить проверки работы торговых сетей с банками, мотивируя это обнаруженными признакам нарушения антимонопольного законодательства. Суть обвинения заключалась в том, что по информации, поступившей в ФАС России, розничные сети навязывают своим поставщикам банки, к которым переходят права уступки требования. В ФАС усмотрели в этом признаки «вертикального соглашения», запрещенного ст. 11 закона «О защите конкуренции». Большинство участников рынка факторинга восприняли этот сигнал и отказались от дальнейших попыток заключения эксклюзивных договоров. Однако проблема работы с сетями не исчезла: некоторые сети отказываются подписывать уведомления об уступке прав денежных требований «не своим Факторам». В результате часть сделок с такими сетями носит так называемый закрытый характер, когда сети не уведомляются об уступке прав денежных требований третьим лицам, что приводит к повышению рисков работы Факторов.

На законодательном уровне этот вопрос четко не урегулирован, что и приводит к подобным проблемам. Пункт 1 статьи 830 Гражданского Кодекса Российской Федерации гласит: «Должник обязан произвести платеж финансовому агенту при условии, что он получил от клиента либо от финансового агента письменное уведомление об уступке денежного требования данному финансовому агенту, и в уведомлении определено подле-

жащее исполнению денежное требование, а также указан финансовый агент, которому должен быть произведен платеж». Но с другой стороны в статье 382 ГК РФ об основаниях и порядке перехода прав кредитора к другому лицу сказано, что для перехода к другому лицу прав кредитора не требуется согласия должника, если иное не предусмотрено законом или договором. В то же время в главе 43 в статье 828 сказано, что уступка финансовому агенту денежного требования является действительной, даже если между клиентом и его должником существует соглашение о ее запрете или ограничении. Однако это положение не освобождает клиента от обязательств или ответственности перед должником в связи с уступкой требования в нарушение существующего между ними соглашения о ее запрете или ограничении. По-мнению юристов, статья 828 позволяет игнорировать договоренность сторон о запрете уступки финансовому агенту.

Структура привлечения клиентов на факторинговое обслуживание в целом не претерпела значительных изменений (см. графики 18 и 19). Но если сопоставить данные за два года отдельно по игрокам, то можно заметить определенные изменения (таблицы 11, 12, 13 в Приложении). Объем дебиторской задолженности, уступленной компаниями, выбиравшими факторингового оператора самостоятельно, увеличился (по числу обслуженных клиентов картина похожа). Доля тех, кого привлекают Факторы, а также доля клиентов, которые передаются в факторинговое подразделение из других подразделений банка — упала.

График 18.
Способы привлечения клиентов, по объему уступленных требований в 2006 году, в %

Источник: «Эксперт РА»

График 19.
Способы привлечения клиентов, по объему уступленных требований в 2005 г., в %

Источник: «Эксперт РА»

Региональная структура распределения объемов уступаемых денежных требований не претерпела значительных изменений (см. графики 20-23). Однако если посмотреть на число компаний, обслуживаемых в регионах, то можно сказать, что охваченность факторинговыми услугами если и не увеличилась в разы, то стала более равномерной[3].

«За 2006 год доля филиалов в портфеле нашего банка увеличилась с 14% до 31%, что обусловлено как увеличением числа филиалов банка, предоставляющих своим клиентам услуги факторинга, так и значительным ростом клиентской базы в регионах, — говорит Виктор Носов. — Как и в 2005 году, лидерами по объему факторинговых операций стали Центральный, Северо-Западный и Сибирский федеральные округа. Заметно активизировались Приморский край и Алтайский край, а также Хакассия и Бурятия. Мы

[3] График регионального распределения за 2005 год был перестроен, поскольку была обнаружена ошибка в предоставленных данных одним из участников.

намерены к концу этого году увеличить долю филиалов в факторинговом портфеле банка до 50%». Другой причиной столь высокой концентрации портфелей факторинговых компаний в Москве является преимущественное расположение торговых сетей в столице. За экспансией торговых сетей в регионы, очевидно, потянутся и факторы. Хотя наиболее крупные игроки рынка задумались о создании филиалов и представительств в регионах ещё несколько лет тому назад, потому что региональный рынок испытывает крайний дефицит предложений по факторингу. В таблицах 14 и 15 в Приложении дана информация о числе специализированных офисов и филиалов в 2006 году. На графике 24 приведено их распределение по ФО, как видно большая часть филиалов и офисов сосредоточена в Приволжском ФО, Центральном ФО и Сибирском ФО. В большинстве компаний подобные региональные подразделения выполняют функции принятия первичных документов, но окончательное решение обычно принимается в центральном офисе, и финансирование тоже чаще всего поступает из центра. За исключением нескольких крупных банков, филиалы которых имеют право на самостоятельные решения в пределах определенных лимитов. «Функции представительства достаточно узкие и четко прописанные. Основная задача представительства — это продажа и послепродажное сопровождение, — рассказывает Юрий Волков. — Ежедневно клиент приносит в представительство подлинники документов, либо, если работает электронный документооборот,

Вставка 10

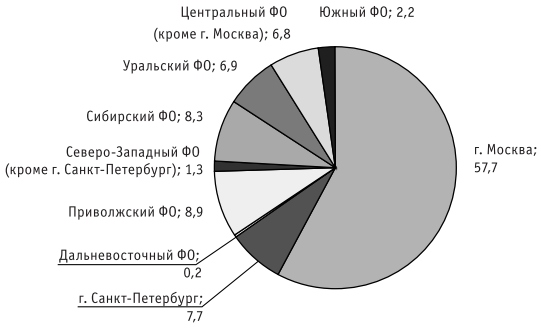
Секреты продаж от «Еврокоммерц», Григорий Карповский:

Региональная сеть продаж состоит у нас из двух уровней: Первый - это филиалы и офисы. Второй - партнерская сеть. Эту идею мы подсмотрели у индийского банка ICICI. Мы очень много привнесли в организацию нашей компании из опыта иностранных компаний.

В Индии, как и в России для установления бизнес-отношений важны не столько формальные критерии, такие как цены, условия и т.д., сколько личные отношения между партнерами, доверие друг к другу.

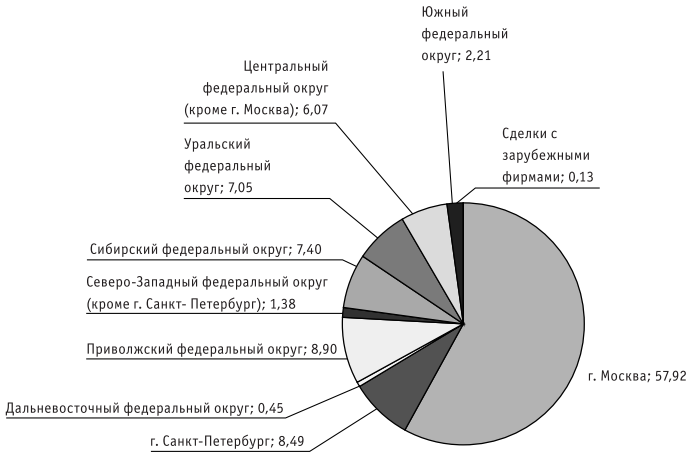
Сейчас у нас в России порядка 2000 агентов - партнеров. Эти люди занимаются своим бизнесом или работают в каких-то организациях. Параллельно с основной своей деятельностью помогают нам продавать наши услуги. С партнерами мы имеем четко очерченные отношения, основывающиеся на трех принципах: легальность, прозрачность, достойный уровень вознаграждения. Наши партнеры хорошо знают в своих регионах бизнесменов, которые бы нуждались в факторинговых услугах, и проще найти с ними общий язык.

График 20.
Распределение объема факторинговых сделок за 2006 г. по регионам, в %



Источник: «Эксперт РА»

График 21.
Распределение объема факторинговых сделок за 2005 г. по регионам, в %

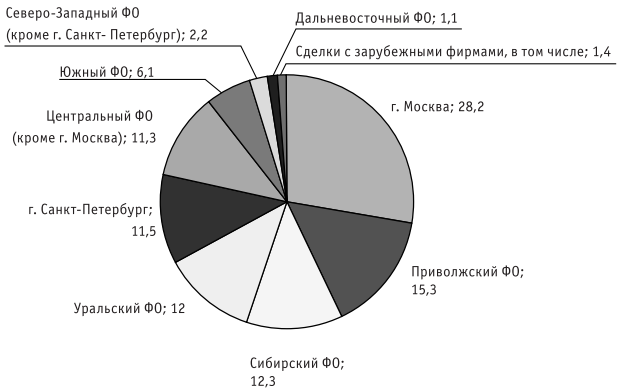


Источник: «Эксперт РА»

передает их через средства связи. Представительство формирует реестры по финансированию, но само финансирование осуществляется из центра, из Москвы. Со временем, возможно, часть функций, связанных с сопровождением клиента и осуществляемых в центральном офисе, будут передана в региональные представительства».

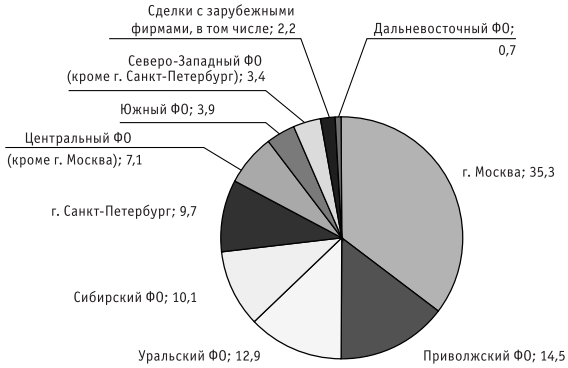
По мнению Михаила Трейвиша, хорошей альтернативой открытию филиала в каждом городе является внедрение в практику использования так называемого электронного факторинга. Электронный факторинг позволяет как Фактору получать документы от клиента, так и клиенту получать отчеты от Фактора. Таким образом решается проблема обслуживания клиентов, работающих в самых отдаленных уголках нашей страны.

График 22.
Региональное распределение числа обслуженных компаний в 2006 году, в %



Источник: «Эксперт РА»

График 23.
Региональное распределение числа обслуженных компаний в 2005 г., в %



Источник: «Эксперт РА»

График 24.
Региональное распределение специализированных офисов, филиалов и представительств, %

Источник: «Эксперт РА»

С ближним и дальним зарубежьем работают пока только две компании — НФК и Промсвязьбанк. Промсвязьбанк увеличил число обслуживаемых компаний дальнего зарубежья с 10 до 12 компаний, у НФК увеличился оборот и число компаний из ближнего зарубежья, но произошло уменьшение по дальнему зарубежью.

Наиболее перспективными сейчас являются рынки факторинга Казахстана, Украины и Беларуси. Однако на пути открытия представительств и филиалов в странах ближнего зарубежья встают проблемы, связанные с различиями в законодательстве и культуре ведения бизнеса.

Компания «Еврокоммерц» в долгосрочных планах своего развития ставит, в том числе, задачу выхода на рынки стран Восточной и Западной Европы, Азии. «Мы готовы стать компанией интернационального масштаба», — говорит Григорий Карповский.

Правовое поле

Ожидаемое принятие Федерального Закона «О внесении изменения в ст. 825 части второй Гражданского кодекса Российской Федерации и признании утратившей силу статьи 10 Федерального закона «О введении в действие части второй Гражданского кодекса Российской Федерации» не решит полностью законодательных проблем, сдерживающих развитие факторинга. Необходимы дальнейшие изменения в законодательстве, как не имеющие прямого отношения к договорам уступки прав денежного требования, так и те, которые непосредственно регулируют налогообложение участников, валютное поведение и т.д. Ещё раз приводим предложения по изменению законодательства РФ, высказывавшиеся представителями разных факторинговых компаний и банков.

- ратификация Конвенции «О международном факторинге»;
- присоединение к Конвенции «Об уступке дебиторской задолженности в международной торговле»;
- принятие «Закона о факторинге» в целях определения единых правовых подходов при проведении факторинговой деятельности;
- принятие изменений в налоговом законодательстве в части налогового учета факторинговой комиссии и др.;
- принятие изменений в валютном законодательстве;
- принятие ряда изменений в Гражданском кодексе в том числе для решения проблемы «возвратных» поставок.

Решению законодательных проблем, касающихся факторинга, могла бы способствовать факторинговая ассоциация, разговоры о создании которой ведутся уже давно.

В общем виде перечень основных задач, на решении которых могла бы сосредоточить свое внимание ассоциация, выглядит следующим образом:

- объединение в единую организацию компаний и иных структур, имеющих отношение к факторингу;
- отстаивание интересов членов ассоциации в государственных органах, органах местного самоуправления, общественных, коммерческих и иных организациях;
- представление и отстаивание интересов российских Факторов на международных рынках (членство в международных ассоциациях, содействие реализации международных проектов в области факторинга);
- развитие партнерских отношений между участниками рынка (выработка кодекса поведения, создание и обмен базами данных о дебиторах и др.);
- предоставление членам ассоциации образовательных, консультационных и прочих информационных услуг.

Один из участников рынка, а именно Банк Сосьете Женераль Восток, уже выступил с инициативой создания НП «Федерация Факторинговых Компаний». «Мы написали Устав этой Федерации, подготовили другие необходимые для создания НП документы, провели несколько совещаний с факторинговыми компаниями и банками. Но, к сожалению, мы не получили горячего отклика от большинства участников рынка», — говорит Илья Покаместов. Отчасти это связано с существующими разногласиями среди участников рынка, вытекающими, прежде всего, из разных форм ведения бизнеса. Как следствие игроки по разному представляют себе цели создания ассоциации (или Федерации?) и программу ее деятельности. Но большинство единодушны в том, что со-

здание ассоциации необходимо для лоббирования необходимых для развития факторинговой отрасли изменений в законодательстве. А задача минимум, которую ставят перед собой инициаторы создания ассоциации, заключается в скорейшем принятии кодекса поведения участников рынка. «Факторинговый рынок нуждается в выработке и принятии большинством участников рынка определенных этических норм. «Кодекс чести» мог бы помочь компаниям договориться друг с другом относительно запрета на воровство друг у друга баз данных, переманивания сотрудников. Кроме того можно было бы договориться о передаче друг другу информации о недобросовестных клиентах и дебиторах. Уже сейчас существуют подобные прецеденты распространения среди части игроков рынка подобной информации. Но пока подобные действия — это частная инициатива отдельных лиц. Кроме того, в «кодексе чести» можно было бы закрепить определенные стандарты факторингвой услуги, порядок определения комиссии и т.д.». Одним словом «кодекс чести» стал бы первым шагом в сторону заполнения правового вакуума в факторинговой отрасли.

Краткая методология исследования

Целью проведения исследования было получение информации об объемах рынка, его характеристиках и основных игроках. По нашей оценке в исследовании приняли участие наиболее ориентированные на рост факторинговой составляющей бизнеса банки и прямо заявляющие о своей специализации факторинговые компании.

В исследовании этого года приняли участие 24 участника рынка факторинга. В исследовании прошлого — 19. На 9 компаний, принявших участие в этом году, но не принимавших участие в прошлом, пришлось 5% рынка. На 5 компаний, принявших участие в прошлогоднем исследовании, и не предоставивших данные в этом, в прошлом году пришлось менее 1% рынка. Таким образом, можно говорить о том, что все основные игроки из года в год предоставляют данные о деятельности своих компаний, и мы имеем возможность сравнивать данные в динамике. Рыночная доля участников этого исследования на наш взгляд составляет не менее 95%.

В исследовании были использованы следующие определения и показатели:

1. Фактор — факторинговая компания или факторинговое подразделение банка, предоставляющее клиенту финансирование под уступку денежного требования.

В тексте часто для упрощения понимания используется словосочетание «факторинговая компания», под которым мы понимаем не только компанию, но и банк, занимающийся факторингом.

2. Объем денежных требований, фактически уступленных Фактору.

Данное определение подразумевает только те денежные требования, под которые финансирование уже предоставлено клиенту, либо оказаны иные услуги, предусмотренные в договоре факторинга. Данная формулировка используется для того, чтобы не исключать из оборота сделки, при которых оказываются услуги без выплаты финансирования (например, только страхование или управление дебиторской задолженностью).

3. Объем финансирования, фактически предоставленного Фактором клиентам под уступку денежного требования.

4. Факторинговое вознаграждение — совокупный доход Фактора, включающий в себя все виды комиссий, штрафы, пени и другие виды вознаграждений за осуществление факторинговых операций.

5. Число обслуженных по договорам факторинга компаний

6. Срок факторинговой сделки — срок с момента предоставления финансирования в счет уступленного денежного требования до погашения данного требования.

Для расчета объема факторингового рынка был использован показатель — сумма денежных требований, фактически уступленных Фактору. По этому показателю были проранжированы все Факторы в основном рэнкинге.

Все денежные показатели рассчитаны в рублях, пересчет сделок в долл. США производился по среднему курсу доллара за каждый год.

Приложение

Таблица 1.

Рэнкинг российских Факторов по объему уступленных им денежных требований в 2006 г.

Место	Наименование	Объем денежных требований фактически уступленных Фактору в 2006 г., тыс. руб.	Темпы роста за 2006 год, %
1	Еврокоммерц	66 085 538,15	216,30
2	Промсвязьбанк	52 379 777,60	337,83
3	Петрокоммерц	49 393 540,00	221,06
4	Национальная Факторинговая Компания	47 744 715,33	106,53
5	Номос-Банк	15 854 353,00	112,92
6	Стройкредит Факторинг	10 859 769,00	379,02
7	Пробизнесбанк	7 788 075,22	252,56
8	МФК «ТРАСТ»	6 200 137,35	-
9	Союз	4 761 053,70	397,92
10	ЦентроКредит	4 047 422,00	71,82
11	ТрансКредитФакторинг	4 026 702,00	79,82
12	ММБ	3 671 732,00	-
13	Москоммерцбанк	1 858 602,74	-
14	Система	1 293 100,00	3 159,70
15	Роспромбанк	1 167 262,00	230,32
16	СКБ	1 131 210,00	-
17	Челябкомзембанк	856 199,00	-
18	БСЖВ	770 437,47	-
19	Банк «РОСТ»	639 484,00	-
20	Татфондбанк	570 086,00	-
21	Казанский банк	452 424,72	532,06
22	Третий Рим	285 287,00	-
23	Церих	283540,92	-
24	Вятка-банк	209 851,00	239,46

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 2.

Рэнкинг российских Факторов по объему предоставленного финансирования в 2006 г.

Место	Наименование	Объем предоставленного Фактором финансирования в 2006 г., тыс. руб.	Темпы роста за 2006 г., %
1	Еврокоммерц	56 347 041,08	210,77
2	Промсвязьбанк	43 502 843,50	316,31
3	Петрокоммерц	40 155 106,00	228,89

Место	Наименование	Объем предоставленного Фактором финансирования в 2006 г., тыс. руб.	Темпы роста за 2006 г., %
4	Национальная Факторинговая Компания	35 212 739,10	105,89
5	НОМОС-БАНК	11 240 270,58	116,22
6	Стройкредит Факторинг	9 312 547,00	376,78
7	Пробизнесбанк	5 974 437,86	212,75
8	МФК «ТРАСТ»	5 330 906,45	-
9	ЦентроКредит	4 004 109,00	71,98
10	СОЮЗ	3 960 224,60	380,45
11	ТрансКредитФакторинг	3 554 764,00	78,25
12	ММБ	3 287 307,00	-
13	СКБ	1 003 716,00	-
14	РОСПРОМБАНК	861 331,00	219,94
15	СИСТЕМА	794 986,00	2163,23
16	Москоммерцбанк	715 007,98	-
17	Челябкомзембанк	684 959,00	-
18	БСЖВ	606 247,24	-
19	Банк «РОСТ»	531 355,00	-
20	Татфондбанк	518 260,00	-
21	Казанский банк	403 129,75	568,04
22	Третий Рим	234 571,00	-
23	Церих	208 165,00	-
24	Вятка-банк	203 263,00	231,94

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 3.

Рэнкинг российских Факторов по размеру вознаграждения, полученного за 2006 г.

Место	Наименование	Размер факторингового вознаграждения, тыс. руб.	в т.ч. по международному факторингу, тыс. руб.
1	Национальная Факторинговая Компания	958 198,37	16 347,00
2	Промсвязьбанк	813 752,70	68 120,90
3	Петрокоммерц	679 321,00	-
4	НОМОС-БАНК	235 057,69	-
5	МФК «ТРАСТ»	174 437,49	-
6	Стройкредит Факторинг	155 151,00	-
7	ТрансКредитФакторинг	91 309,00	-
8	ЦентроКредит	80 407,00	-
9	СОЮЗ	74 419,90	-
10	ММБ	45 537,00	-
11	Москоммерцбанк	26 865,80	-
12	Челябкомзембанк	16 296,00	-
13	СКБ	14 968,00	-
14	Банк «РОСТ»	13 389,00	-
15	Церих	6 910,09	-
16	БСЖВ	6 216,12	-
17	Татфондбанк	6 115,00	-

Место	Наименование	Размер факторингового вознаграждения, тыс. руб.	в т.ч. по международному факторингу, тыс. руб.
18	Вятка-банк	5 238,00	-
19	Третий Рим	3 877,00	-
20	Еврокоммерц	н/д	-
21	Казанский банк	н/д	-
22	Пробизнесбанк	н/д	-
23	РОСПРОМБАНК	н/д	-
24	СИСТЕМА	н/д	-

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 4.

Рэнкинг российских Факторов по объему безрегрессного факторинга в 2006 г.

Место	Наименование	Объем денежных требований, уступленных Фактору по договору безрегрессного факторинга, тыс. руб., 2006 г.	Темпы роста по объему сделок за 2006 год, %	Число клиентов, 2006 г., шт.	Темпы роста по числу клиентов за 2006 год, %	Доля безрегрессного факторинга в % от общего объема сделок (в скобках справочно приведены данные за 2005 год)	Доля безрегрессного факторинга в % от общего числа сделок (в скобках справочно приведены данные за 2005 год)
1	Еврокоммерц	12 196 879,09	650,55	293,00	732,50	18,5 (6,1)	19,3 (5,3)
2	Национальная Факторинговая Компания	5 208 986,03	1 662,62	117,00	975,00	11,2 (0,7)	16,5 (0,8)
3	Промсвязьбанк	2 639 117,90	21 084,27	9,00	450,00	5,5 (0,1)	2,0 (2,0)
4	Петрокоммерц	2 285 455,00	60,73	5,00	166,67	4,6 (16,8)	6,4 (4,7)
5	ЦентроКредит	2 077 517,00	н/д	7,00	58,33	51,3 (2,5)	63,6 (10,7)
6	ТрансКредит Факторинг	1 354 138,00	1 080,06	37,00	1 233,33	33,6 (11,9)	25,3 (93,8)
7	БСЖВ	488 599,74	н/д	2,00	66,67	63,0 (0,0)	40,00
8	Вятка-банк	132 282,00	1 267,66	8,00	53,33	63 (н/д)	80,00
9	Москоммерцбанк	115 222,88	н/д	2,00		6,2 (н/д)	11,80
10	МФК «ТРАСТ»	80 570,21	-	4,00		1,3 (н/д)	1,30
11	Татфондбанк	7 480,47	н/д	1,00		1,5 (н/д)	3,10

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 5.

Рэнкинг российских Факторов по сделкам международного факторинга в 2006 г.

Место	Наименование	Объем международного факторинга, тыс. руб.	Темпы роста за 2006 год, %	Доля международного факторинга в общем годовом объеме сделок, заключенных Фактором в 2006 году в % (в скобках справочно приведены данные за 2005 год)	Доля экспортных сделок от общего объема международных сделок Фактора в 2006 году в % (в скобках справочно приведены данные за 2005 год)	Число сделок, шт.
1	Промсвязьбанк	4209644,10	934,60	8,0 (2,9	86,5 (78,1)	25 (17)
2	НФК	830480,00	120,00	1,7 (1,5)	52,3 (78,6)	55 (52)

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 6.

Рэнкинг российских Факторов по числу обслуженных компаний в 2006 г.

Место	Наименование	Число обслуженных компаний, шт.
1	Еврокоммерц	1 522
2	Национальная Факторинговая Компания	672
3	Промсвязьбанк	483
4	МФК «ТРАСТ»	302
5	НОМОС-БАНК	282
6	Стройкредит Факторинг	239
7	ТрансКредитФакторинг	146
8	Пробизнесбанк	104
9	Петрокоммерц	78
10	СОЮЗ	58
11	РОСПРОМБАНК	35
12	Казанский банк	34
13	Татфондбанк	32
14	СИСТЕМА	24
15	Банк «РОСТ»	21
16	Москоммерцбанк	17
17	СКБ	17
18	ММБ	15
19	ЦентроКредит	13
20	Церих	13
21	Челябкомзембанк	11
22	Вятка-банк	10
23	Третий Рим	8
24	БСЖВ	5

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 7.

Рэнкинг российских Факторов по среднему объему уступленной дебиторской задолженности, приходящейся на одного клиента

Место	Наименование	Средний объем уступленной дебиторской задолженности, приходящейся на одного клиента в 2006 г., тыс. руб.	Средний объем уступленной дебиторской задолженности, приходящейся на одного клиента в 2005 г., тыс. руб.
1	Петрокоммерц	633 250,51	349 119,24
2	ЦентроКредит	311 340,15	-
3	ММБ	244 782,13	-
4	БСЖВ	154 087,49	-
5	Москоммерцбанк	109 329,57	-
6	Промсвязьбанк	108 446,74	57 853,91
7	СОЮЗ	82 087,13	42 731,27
8	Челябкомзембанк	77 836,27	-
9	Пробизнесбанк	74 885,34	71 712,96
10	Национальная Факторинговая Компания	71 048,68	68 010,10
11	СКБ	66 541,76	-
12	НОМОС-БАНК	56 221,11	84 073,90
13	СИСТЕМА	53 879,17	8 184,96
14	Стройкредит Факторинг	45 438,36	29 538,48

Место	Наименование	Средний объем уступленной дебиторской задолженности, приходящейся на одного клиента в 2006 г., тыс. руб.	Средний объем уступленной дебиторской задолженности, приходящейся на одного клиента в 2005 г., тыс. руб.
15	Еврокоммерц	43 420,20	40 520,48
16	Третий Рим	35 660,88	
17	РОСПРОМБАНК	33 350,34	19 492,44
18	Банк «РОСТ»	30 451,62	
19	ТрансКредитФакторинг	27 580,15	180 158,17
20	Церих	21 810,84	
21	Вятка-банк	20 985,10	7 302,95
22	МФК «ТРАСТ»	20 530,26	-
23	Татфондбанк	17 815,19	-
24	Казанский банк	13 306,61	5 314,52
	В среднем	**68 179,26**	**58 152,68**

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 8.

Данные о числе дебиторов и поставок

Наименование	Количество Дебиторов клиентов, поставки в адрес которых были переданы на факторинг в 2006 г., шт.	Количество Дебиторов клиентов, поставки в адрес которых были переданы на факторинг в 2005 г., шт.	Количество поставок, осуществленных по договорам факторинга в 2006 г., шт.
БСЖВ	21	-	400
Вятка-банк	35	12	4066
Еврокоммерц	12437	24128	н/д
Стройкредит Факторинг	6727	1153	340430
Казанский банк	553	127	12258
ММБ	203	-	6068
Москоммерцбанк	95	-	5685
МФК «ТРАСТ»	1706	-	39911
Национальная Факторинговая Компания	8654	27421	600643
НОМОС-БАНК	1998	939	121591
Петрокоммерц	1082	660	113553
Пробизнесбанк	719	331	57469
Промсвязьбанк	2462	428	247691
РОСПРОМБАНК	341	173	7185
СИСТЕМА	253	73	2740
СКБ	205	-	732
СОЮЗ	156	47	23184
Татфондбанк	216	-	4772
ТрансКредитФакторинг	407	283	7480
Третий Рим	3		н/д
ЦентроКредит	14	26	н/д
Церих	89	н/д	2183
Челябкомзембанк	61	-	225
Банк «РОСТ»	147	-	2484

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 9.

Карта отраслевой специализации российских факторинговых компаний

	Оптовая торговля, в том числе:					
	продукты питания	алкогольные напитки	непродоволь-ственные товары (косметика, парфюмерия, бытхим, канц.тов.)	электрообо-рудование, компьютеры, бытовая техника, мобильные телефоны, аксесуары и комплектующие к ним	торговля автотранспорт-ными средствами и мотоциклами, их техническое обслуживание и ремонт	прочее
Банк «РОСТ»	I		II			
БСЖВ						III
Вятка-банк	III	I				
Еврокоммерц	I	III				II
ММБ						I
Москоммерцбанк						
МФК «ТРАСТ»						
НОМОС-БАНК			III	I		
Промсвязьбанк			II	I	III	
СИСТЕМА						
СКБ-Банк		III				I
СОЮЗ	I			III		
Стройкредит Факторинг	II	III	I			
Татфондбанк	I		III		II	
ТрансКредитФакторинг				II		
Третий Рим						I
ЦентроКредит		II				I
Церих	III					
Челябкомзембанк	III					

I – в портфеле Фактора компании данной отрасли занимают максимальную долю – первое место;
II – второе место;
III – третье место.

Продолжение таблицы 9

	Обрабатывающие производства, в том числе:								
	производство пищевых продуктов	производство алкогольной продукции	текстильное и швейное производство	производство обуви, кожи и изделий из нее	металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	производство машин и оборудования	производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	производство фармацевтических препаратов, инструментов, аппаратуры	прочие производства
Банк «РОСТ»			III						
БСЖВ						I			
Вятка-банк	II								
Еврокоммерц									
ММБ	II								III
Москоммерцбанк								II	
МФК «ТРАСТ»		III			II				
НОМОС-БАНК									
Промсвязьбанк									
СИСТЕМА	II			III					
СКБ-Банк									
СОЮЗ					II				
Стройкредит Факторинг									
Татфондбанк									
ТрансКредитФакторинг	I								
Третий Рим									
ЦентроКредит					III				
Церих				II			I		
Челябкомзембанк	I								

I – в портфеле Фактора компании данной отрасли занимают максимальную долю – первое место;
II – второе место;
III – третье место.

Продолжение таблицы 9

	Строительство	Розничная торговля, в том числе:			Оказание услуг, в том числе:		Прочее
		продукты питания	электрооборудование, компьютеры, бытовая техника, мобильные телефоны, аксесуары и комплектующие к ним	прочее	транспорт и связь	предоставление прочих услуг	
Банк «РОСТ»							
БСЖВ					II		
Вятка-банк							
Еврокоммерц							
ММБ							
Москоммерцбанк		III	I				
МФК «ТРАСТ»							I
НОМОС-БАНК				II			
Промсвязьбанк							
СИСТЕМА						I	
СКБ-Банк	II						
СОЮЗ							
Стройкредит Факторинг							
Татфондбанк							
ТрансКредитФакторинг						III	
Третий Рим							
ЦентроКредит							
Церих							
Челябкомзембанк							

I – в портфеле Фактора компании данной отрасли занимают максимальную долю – первое место;
II – второе место;
III – третье место.

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 10.

Рэнкинг российских Факторов по доле сделок, заключенных с предприятиями малого и среднего бизнесав 2006 году от общего объема / числа сделок

Место	Наименование	Доля сделок, заключенных с предприятиями малого и среднего бизнеса, от общего объема сделок, в %.	Доля сделок, заключенных с предприятиями малого и среднего бизнеса, от общего числа сделок, в %.
1	Вятка-банк	100,00	100,00
2	Третий Рим	100,00	100,00
3	Церих	100,00	100,00
4	Челябкомзембанк	100,00	100,00
5	Банк «РОСТ»	100,00	100,00
6	Пробизнесбанк	95,00	94,23
7	Татфондбанк	89,81	96,88
8	Еврокоммерц	89,00	97,96
9	ТрансКредитФакторинг	86,79	99,32
10	Стройкредит Факторинг	76,42	92,47

Место	Наименование	Доля сделок, заключенных с предприятиями малого и среднего бизнеса, от общего объема сделок, в %.	Доля сделок, заключенных с предприятиями малого и среднего бизнеса, от общего числа сделок, в %.
11	МФК «ТРАСТ»	73,78	96,03
12	НОМОС-БАНК	72,14	97,87
13	Москоммерцбанк	65,53	94,12
14	СКБ	53,15	64,71
15	СОЮЗ	49,31	89,66
16	СИСТЕМА	47,10	79,17
17	Промсвязьбанк	38,93	81,78
18	БСЖВ	38,38	71,43
19	Петрокоммерц	11,68	57,69
20	ММБ	5,14	26,67
21	Казанский банк	н/д	100,00
22	Национальная Факторинговая Компания	н/д	н/д
23	РОСПРОМБАНК	н/д	н/д
24	ЦентроКредит	н/д	н/д

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 11.

Доля компаний по объему уступленной дебиторской задолженности в общем объеме, обратившихся самостоятельно, в %

Наименование	2006 год	2005 год
НОМОС-БАНК	30,03	15,00
Петрокоммерц	28,48	47,90
Стройкредит Факторинг	22,10	16,53
СОЮЗ	21,09	н/д
ЦентроКредит	15,71	н/д
Вятка-банк	14,81	н/д
МФК «ТРАСТ»	10,00	-
ММБ	8,90	-
ТрансКредитФакторинг	2,49	0,00
Еврокоммерц	2,38	0,00
БСЖВ	0,87	-

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 12.

Доля компаний по объему уступленной дебиторской задолженности в общем объеме, напрямую привлеченные Фактором, %

Наименование	2006 год	2005 год
Церих	90,42	н/д
Банк «РОСТ»	85,31	-
Татфондбанк	76,71	н/д
МФК «ТРАСТ»	73,00	-
Петрокоммерц	67,14	51,07
Челябкомзембанк	65,32	-

Наименование	2006 год	2005 год
Еврокоммерц	56,00	84,00
НОМОС-БАНК	54,00	60,00
ТрансКредитФакторинг	47,50	4,66
Москоммерцбанк	42,25	-
СОЮЗ	41,26	н/д
Стройкредит Факторинг	39,03	48,11
СКБ	33,35	-
ММБ	22,48	-
ЦентроКредит	15,70	н/д
Вятка-банк	3,71	н/д
БСЖВ	1,80	-

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 13.

Доля компаний по объему уступленной дебиторской задолженности, получавших обслуживание в банке до того, как перешли на факторинг, %

Наименование	2006 год	2005 год
Челябкомзембанк	100,00	-
Вятка-банк	78,97	90,62
ММБ	68,01	-
БСЖВ	61,62	-
Москоммерцбанк	57,75	-
Татфондбанк	47,53	-
СКБ	37,65	-
ТрансКредитФакторинг	37,46	61,09
Церих	34,68	н/д
Банк «РОСТ»	14,69	-
НОМОС-БАНК	13,56	10,00
Стройкредит Факторинг	12,17	29,59
ЦентроКредит	9,58	н/д
МФК «ТРАСТ»	5,00	-
Петрокоммерц	0,01	0,03
Еврокоммерц	0,00	-
СОЮЗ	0,00	н/д

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 14.

Рэнкинг российских Факторов по числу специализированных офисов и филиалов в 2006 году

Место	Наименование	Число офисов и филиалов, шт.
1	МФК «ТРАСТ»	50
2	Еврокоммерц	42
3	Промсвязьбанк	39
4	Петрокоммерц	30
5	ММБ	24

Место	Наименование	Число офисов и филиалов, шт.
6	Стройкредит Факторинг	19
7	Национальная Факторинговая Компания	19
8	Татфондбанк	8
9	СОЮЗ	6
10	Пробизнесбанк	3
11	Банк «РОСТ»	3
12	РОСПРОМБАНК	2
13	БСЖВ	1
14	Вятка-банк	1
15	СИСТЕМА	1
16	СКБ	1
17	ЦентроКредит	1

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 15.

Число специализированных офисов и филиалов в 2006 году по регионам

Наименование	г. Москва	г. Санкт-Петербург	Дальневосточный федеральный округ	Приволжский федеральный округ	Северо-Западный федеральный округ (кроме г. Санкт-Петербург)	Сибирский федеральный округ	Уральский федеральный округ	Центральный федеральный округ (кроме г. Москва)	Южный федеральный округ
БСЖВ	1								
Вятка-банк				1					
Еврокоммерц	1	1	2	6	4	8	5	8	7
Стройкредит Факторинг	1	1	1	1	1	5	3	3	3
Казанский банк	н/д								
ММБ	5	2		6	1	2	2	2	4
Москоммерцбанк	н/д								
МФК «ТРАСТ»	1	1		12	4	5	3	17	7
Национальная Факторинговая Компания	1	1		6	2	3	3	2	1
НОМОС-БАНК	н/д								
Петрокоммерц	9	2		5	5	1	2	1	5
Пробизнесбанк	1			1			1		
Промсвязьбанк	Головной Банк (33 допофиса)	1	2	7	4	10	1	10	3
РОСПРОМБАНК	1					1			
СИСТЕМА	1								
СКБ							1		
СОЮЗ	1	1		1		2			1
Татфондбанк				8					
ЦентроКредит					1				
Банк «РОСТ»	1							1	1

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 16.

Факторинговые продукты на мировом рынке

	Объем рынка, 2005 год, млн евро	Доля рынка, 2005 год	Темпы прироста за 2005 год
Факторинг без регресса	232,68	0,31	0,2153
Факторинг с регрессом	116,63	0,22	0,2986
Инвойс дискаунтинг	160,14	0,45	0,6417
Коллекторские услуги	13,12	0,02	-0,1563

Данные FCI по членам ассоциации