



АССОЦИАЦИЯ ФАКТОРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

Информационный обзор
рынка факторинга

за 9 месяцев 2010 г.

Резюме

Объем рынка факторинга за 9 месяцев 2010 года составил 304 млрд. рублей. Ассоциация факторинговых компаний (АФК) провела очередной сбор статистических показателей деятельности участников российского рынка факторинга. Разработанная АФК анкета была направлена 69 организациям, сообщившим о предоставлении услуг факторинга в России. В результате в анкетировании приняли участие 20 организаций, из которых 14 – банки, 6 – факторинговые компании. Оборот организаций, предоставивших в АФК заполненные анкеты, по нашему мнению, составляет 93% общего объема российского рынка факторинга. Таким образом, согласно полученным данным и оценкам АФК, по итогам 9 месяцев 2010 года оборот российского рынка факторинга составил 304,1 млрд. рублей.

За 12 месяцев рынок факторинга прибавил более 60% по обороту. В 3-м квартале 2010 г. оборот российского рынка факторинга вырос на 64% по сравнению с 2-м кварталом того же года. Таким образом, рынок выходит на докризисную траекторию сезонности. В сравнении с первым квартальным статистическим исследованием АФК за 9 месяцев 2009 года, оборот участников рынка по итогам 9 месяцев 2010 года вырос на 116 млрд. рублей или более чем на 60%.

Совокупный факторинговый портфель на 01.10.2010 г. составил 61,5 млрд. рублей. Темпы роста портфеля в 3 квартале 2010 г. вдвое ниже (+24%) аналогичного показателя роста оборота, однако в сравнении с данными на 1 октября 2009 года динамика совокупного портфеля факторов сопоставима и превышает 57%.

Средняя оборачиваемость по портфелю составляет 52 дня. Различие темпов роста совокупного портфеля и оборота обусловлено ускорением оборачиваемости портфелей крупных игроков до 25-30 дней при максимальных отсрочках, составляющих 90-120 дней.

Объем выплаченного финансирования за 9 месяцев 2010 г. составил 216 млрд. рублей. Отношение объема финансирования к объему уступленных требований по сравнению с 1 полугодием 2010 г. не изменилось и составило 76%.

Доля факторинга без регресса растет медленно, факторинг с регрессом по-прежнему основной продукт рынка. В структуре продуктового ряда российских факторов продолжает доминировать факторинг с правом регресса – его доля в обороте рынка составляет 76%. Незначительно, на 0,8%, выросла доля внутреннего факторинга без регресса. Доля внутреннего факторинга без финансирования осталась без изменений. Объем международного факторинга продолжает стагнировать на фоне роста внутреннего факторинга.

Факторингом воспользовались свыше 2600 компаний при расчетах с более чем 10700 дебиторами. Российские факторы, принявшие участие в сборе статистики, за 9 месяцев 2010 года привлекли 745 новых клиентов, приняли на обслуживание поставки в адрес 4599 новых дебиторов. Всего за 9 месяцев 2010 года свыше 1,8 млн. поставок товаров и услуг осуществлялись с использованием факторинга.

Участники АФК формируют более половины оборота российского рынка факторинга. Оборот входящих в АФК компаний и банков, предоставляющих услуги факторинга, за 9 месяцев 2010 года превысил 160 млрд. рублей и составляет 55% общего объема рынка. Половина факторов, входящих в Топ-10 по оборотам, являются членами АФК.

По итогам 2010 года оборот российского рынка факторинга может достичь 500 млрд. рублей.

Динамика поквартальных показателей по-прежнему указывает на активное восстановление российского рынка факторинга в нынешнем году. АФК подтверждает свой прогноз объема рынка факторинга по итогам 2010 года на уровне 500 млрд. рублей.

В опросе, проведенном АФК в рамках сбора статистики рынка факторинга по итогам 9 месяцев 2010 года, российские факторы выделили следующие тенденции, характерные для 3-го квартала:

- Сезонный всплеск продаж, рост спроса на факторинг, а также рост количества новых клиентов;
- Рост портфелей факторов;
- Расширение продуктового ряда - в основном за счет факторинга без регресса и спец. предложений, преимущественно для поставщиков торговых сетей;
- Рост конкуренции и дальнейшее снижение ставок;
- Ослабление требований риск-менеджмента при оценке клиентов и дебиторов.

Некоторые из респондентов отметили развитие финансирования с использованием кредитного страхования, кросс-продажи факторинговых продуктов, а также восстановление бизнеса клиентов.

Конкурентная среда продолжает оставаться напряженной. Основной тенденцией изменения конкурентной среды является обострение ценовой конкуренции, как со стороны участников рынка, так и со стороны стандартных кредитных продуктов.

Опрошенные факторы ожидают рост рынка на 25-30% в 4 квартале 2010 г. в основном за счет сезонного роста продаж.

Большинство опрошенных факторов планируют инвестировать в развитие инфраструктуры либо в продвижение в 2011 году. Более половины заявили о существенном росте таких инвестиций, треть – на уровне 2010 года.

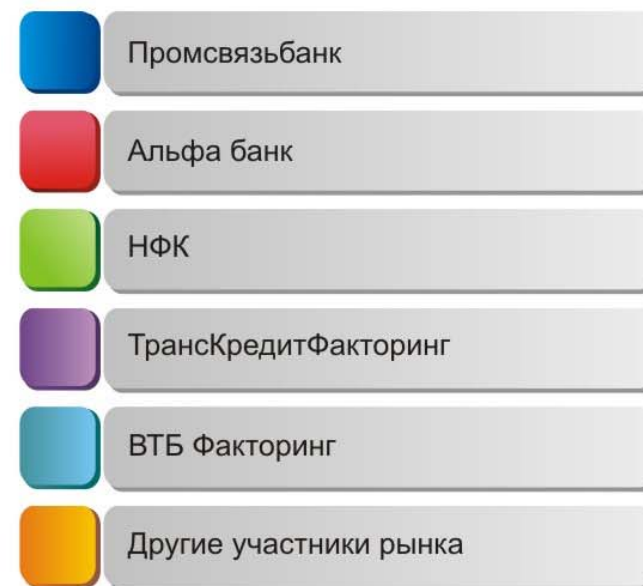
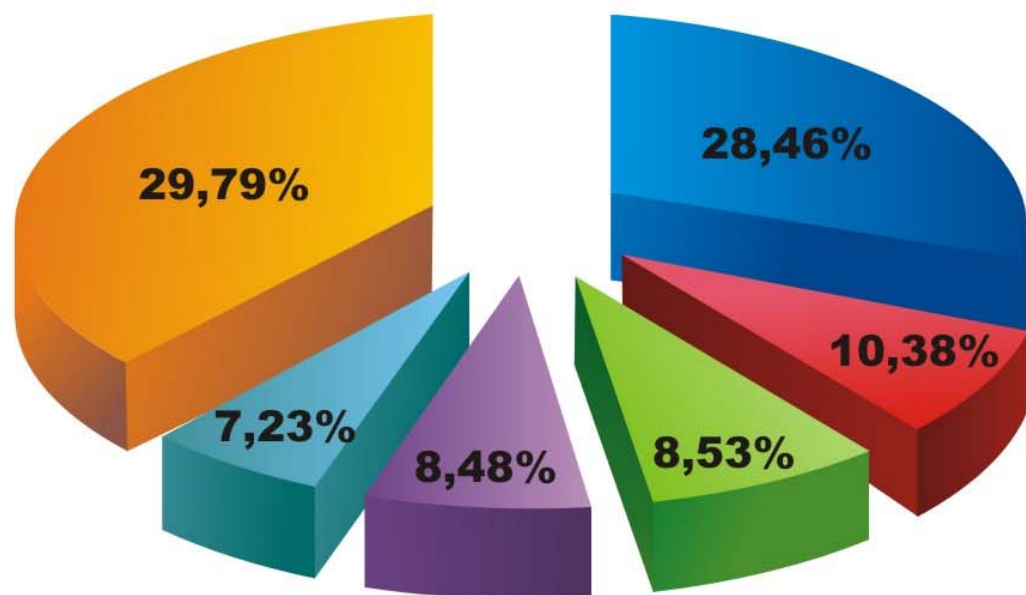
При сборе информации АФК руководствовалась следующей методикой расчета показателей:

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

Общая информация об организациях, принявших участие в исследовании

№ пп	Название организации	интернет-сайт	форма организации	год начала факторинговой деятельности	количество сотрудников
1	ОАО "Промсвязьбанк"	www.psbank.ru	Банк	2002 г.	86
2	Банк НФК (ЗАО)	www.factoring.ru	Банк	1999 г.	388
3	ООО ВТБ Факторинг	www.vtbf.ru	Компания	2009 г.	161
4	ЗАО "Русская Факторинговая Компания"	www.1factor.ru	Компания	2008 г.	56
5	ЗАО «ТрансКредитФакторинг»	www.tcfactoring.ru/	Компания	2005 г.	49
6	ОАО "Альфа-банк"	www.alfabank.ru	Банк	2008 г.	38
7	ЗАО "ЮниКредит Банк"	www.unicreditbank.ru	Банк	2006 г.	31
8	ОАО Банк "Петрокоммерц"	www.pkb.ru	Банк	2003 г.	20
9	ООО "БСЖВ Факторинг"	www.bsgv.ru	Компания	2005 г.	17
10	ЗАО "Кредит Европа Банк"	www.crediteurope.ru	Банк	2008 г.	14
11	ООО "ФК "Санкт-Петербург"	www.factoring-spb.ru	Компания	2006 г.	12
12	КБ "РОСПРОМБАНК"	www.rpb-factoring.ru	Банк	2005 г.	11
13	ОАО «Московский кредитный банк»	www.mkb.ru	Банк	2005 г.	10
14	ЗАО КБ "Ситибанк"	www.citibank.ru	Банк	2005 г.	10
15	ООО "Эконом-факторинг"	www.econombank.ru	Компания	2007 г.	7
16	ОАО «Нордеа Банк»	www.nordea.ru	Банк	2006 г.	3
17	ОАО СКБ-банк	www.skbbank.ru	Банк	2005 г.	3
18	КБ "СДМ-БАНК" (ОАО)	www.sdm.ru	Банк	2006 г.	2
19	ОАО АКБ "Металлинвестбанк"	www.metallinvestbank.ru	Банк	2004 г.	32
20	ОАО Ханты-Мансийский банк	www.khm.bank.khmb.ru	Банк	2007 г.	Н.д.
				<i>итого сотрудников:</i>	950

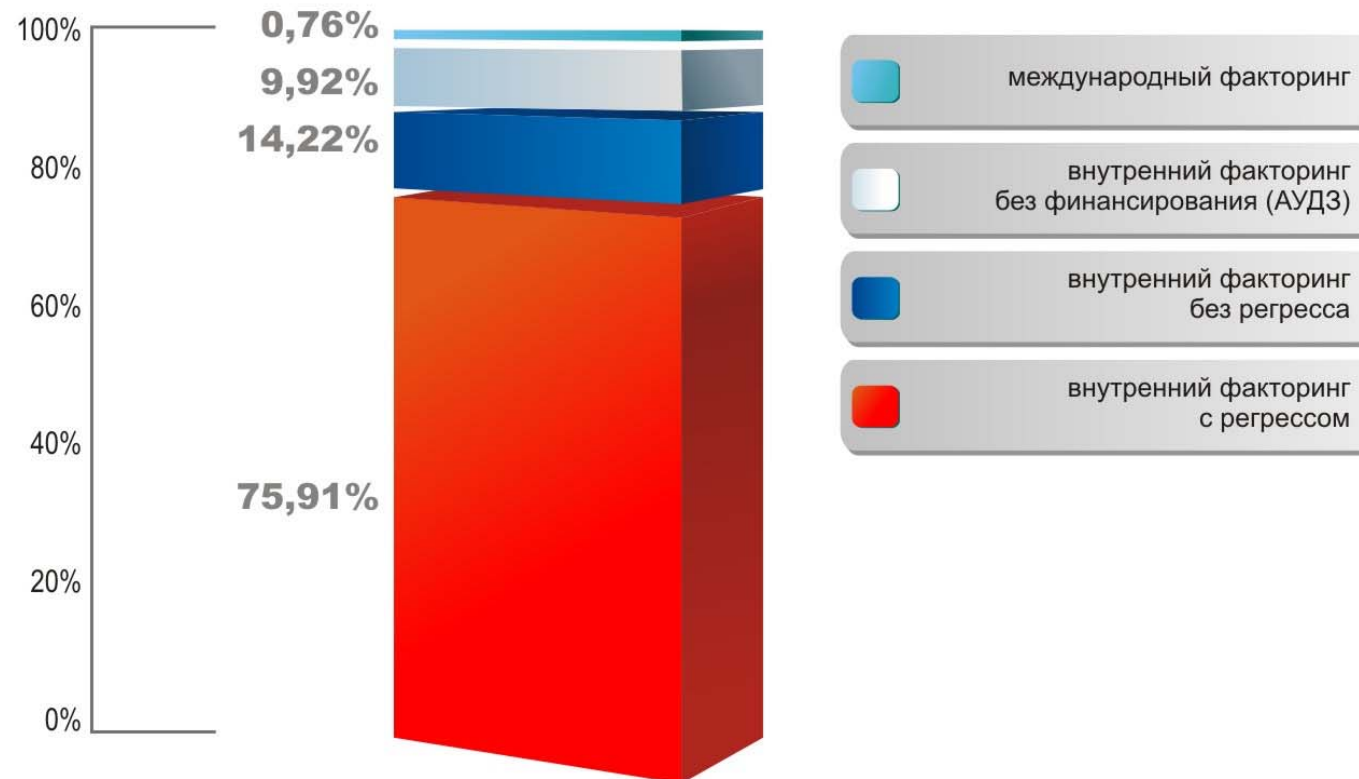
Доли крупнейших факторов в обороте рынка за 9 месяцев 2010 г., %



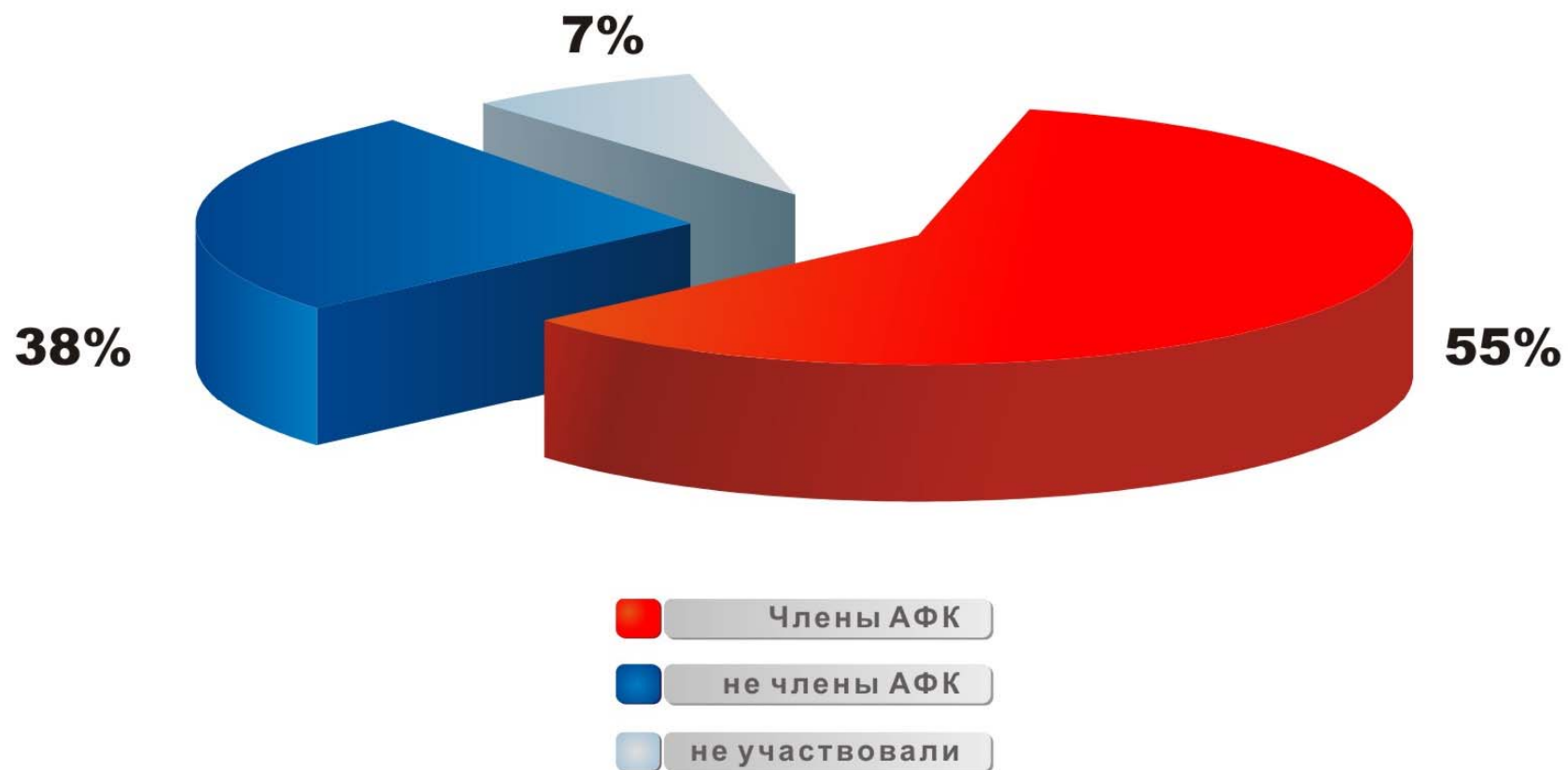
Оборот участников российского рынка факторинга, млн. руб.

№ пп	Название организации	Оборот за 9 месяцев 2010 г., млн. руб.				
		Оборот - всего	внутренний факторинг с регрессом	внутренний факторинг без регресса	внутренний факторинг без финансирования (АУДЗ)	международный факторинг
1	ОАО "Промсвязьбанк"	86 528,00	62 795,00	3 036,00	19 510,00	1 187,00
2	ОАО "Альфа-банк"	31 564,00	31 564,00			
3	Банк НФК (ЗАО)	25 931,00	15 642,00	9 419,00	0,00	869,00
4	ЗАО «ТрансКредитФакторинг»	25 779,17	14 979,29	9 748,11	1 051,78	
5	ООО "ВТБ Факторинг"	21 982,12	21 160,89	821,23	0,00	0,00
6	ОАО Банк "Петрокоммерц"	18 557,00	18 110,00	447,00	2305	
7	ООО "БСЖВ Факторинг"	17 550,74	3 412,83	14 123,51		14,40
8	ОАО АКБ "Металлинвестбанк"	14 803,80	12 165,30	1 013,30	1 625,20	
9	ЗАО "ЮниКредит Банк"	13 333,62	10 565,38	101,96	2 594,80	71,48
10	ОАО "Московский кредитный банк"	8 311,00	7 613,00	698,00		
11	ЗАО КБ "Ситибанк"	6 359,00	5 779,00	579,00		
12	ЗАО "Русская Факторинговая Компания"	3 231,00	2 537,00	166,00	527,00	
13	ЗАО "Кредит Европа Банк"	2 085,00	2 085,00			
14	ООО "ФК "Санкт-Петербург"	1 928,00	1 532,00		396,00	
15	КБ "РОСПРОМБАНК"	1 844,00	1 844,00			
16	ООО "Эконом-факторинг"	728,40	728,40			
17	КБ "СДМ-БАНК" (ОАО)	635,76	635,76			
18	ОАО СКБ-банк	566,14	566,14			
19	ОАО «Нордеа Банк»	519,28	519,28			
20	ОАО Ханты-Мансийский банк	69,27	69,27			
	ИТОГО:	282 306,30	214 303,54	40 153,11	28 009,78	2 141,88

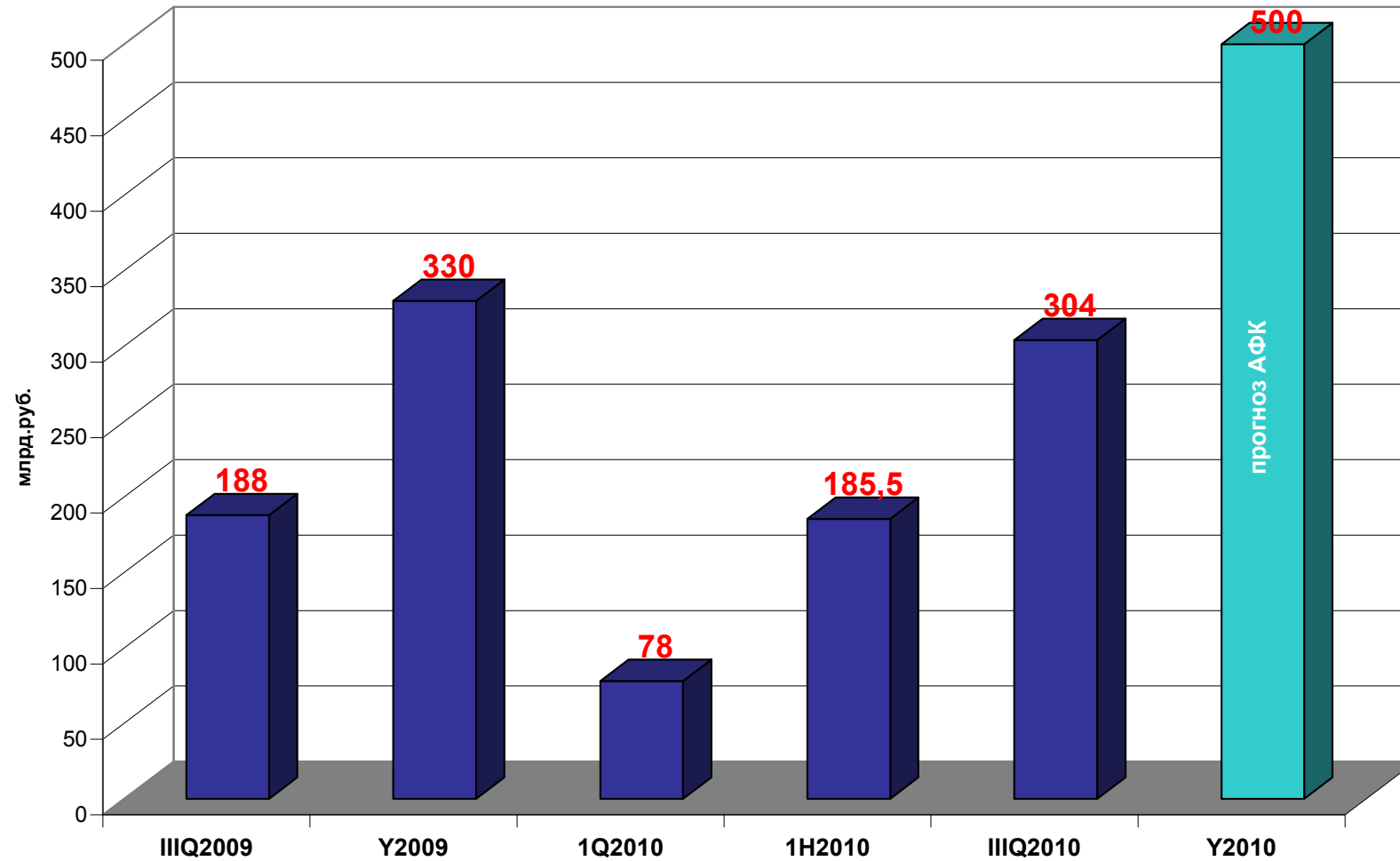
Виды факторинга в обороте рынка за 9 месяцев 2010 г., %



Доля участников АФК в объеме рынка факторинга за 9 месяцев 2010 г., %



Динамика роста оборота российского рынка факторинга



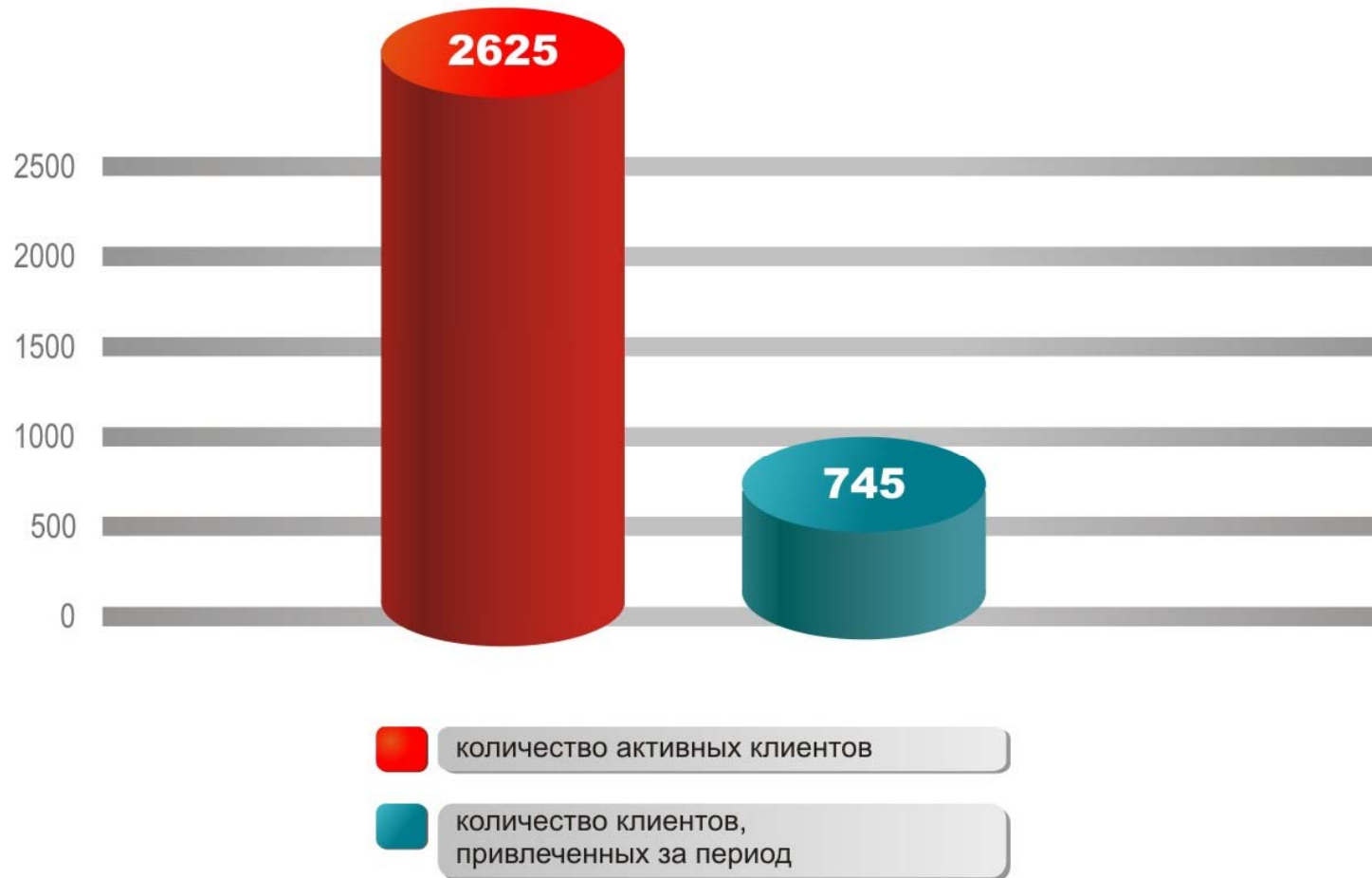
Объем выплаченного финансирования, млн. руб.

№ пп	Название организации	за 9 месяцев 2010 г.
1	ОАО "Промсвязьбанк"	59 910,00
2	ОАО "Альфа-банк"	24 794,00
3	ЗАО «ТрансКредитФакторинг»	21 604,08
4	ООО "ВТБ Факторинг"	19 368,74
5	Банк НФК (ЗАО)	17741,00
6	ООО "БСЖВ Факторинг"	16442,02
7	ОАО Банк "Петрокоммерц"	14552,00
8	ОАО АКБ "Металлинвестбанк"	11201,00
9	ЗАО "ЮниКредит Банк"	9608,31
10	ОАО "Московский кредитный банк"	6997,00
11	ЗАО КБ "Ситибанк"	4337,00
12	ЗАО "Русская Факторинговая Компания"	2413,00
13	ЗАО "Кредит Европа Банк"	1736,00
14	КБ "РОСПРОМБАНК"	1554,00
15	ООО "ФК "Санкт-Петербург"	1284,00
16	ООО "Эконом-факторинг"	690,68
17	ОАО СКБ-банк	566,14
18	КБ "СДМ-БАНК" (ОАО)	521,90
19	ОАО «Нордеа Банк»	467,35
20	ОАО Ханты-Мансийский банк	69,27
	ИТОГО:	215 857,49

Размер факторингового портфеля Факторов на 01.10.2010

№ пп	Название организации	млн. руб.
1	ОАО "Промсвязьбанк"	22 128,00
2	ЗАО «ТрансКредитФакторинг»	6 720,35
3	ООО "ВТБ Факторинг"	6 090,51
4	ОАО "Альфа-банк"	5 528,00
5	Банк НФК (ЗАО)	4 518,00
6	ОАО Банк "Петрокоммерц"	4 101,00
7	ЗАО "ЮниКредит Банк"	2 431,93
8	ОАО "Московский кредитный банк"	2 103,00
9	ОАО АКБ "Металлинвестбанк"	1 620,00
10	ООО "БСЖВ Факторинг"	1 596,70
11	ЗАО КБ "Ситибанк"	1 194,00
12	ЗАО "Русская Факторинговая Компания"	812,00
13	ООО "ФК "Санкт-Петербург"	578,00
14	ЗАО "Кредит Европа Банк"	443,00
15	ОАО «Нордеа Банк»	415,69
16	КБ "РОСПРОМБАНК"	364,00
17	ОАО СКБ-Банк	302,76
18	ОАО Ханты-Мансийский банк	210,22
19	ООО "Эконом-факторинг"	205,77
20	КБ "СДМ-БАНК" (ОАО)	137,73
	ИТОГО:	61 500,66

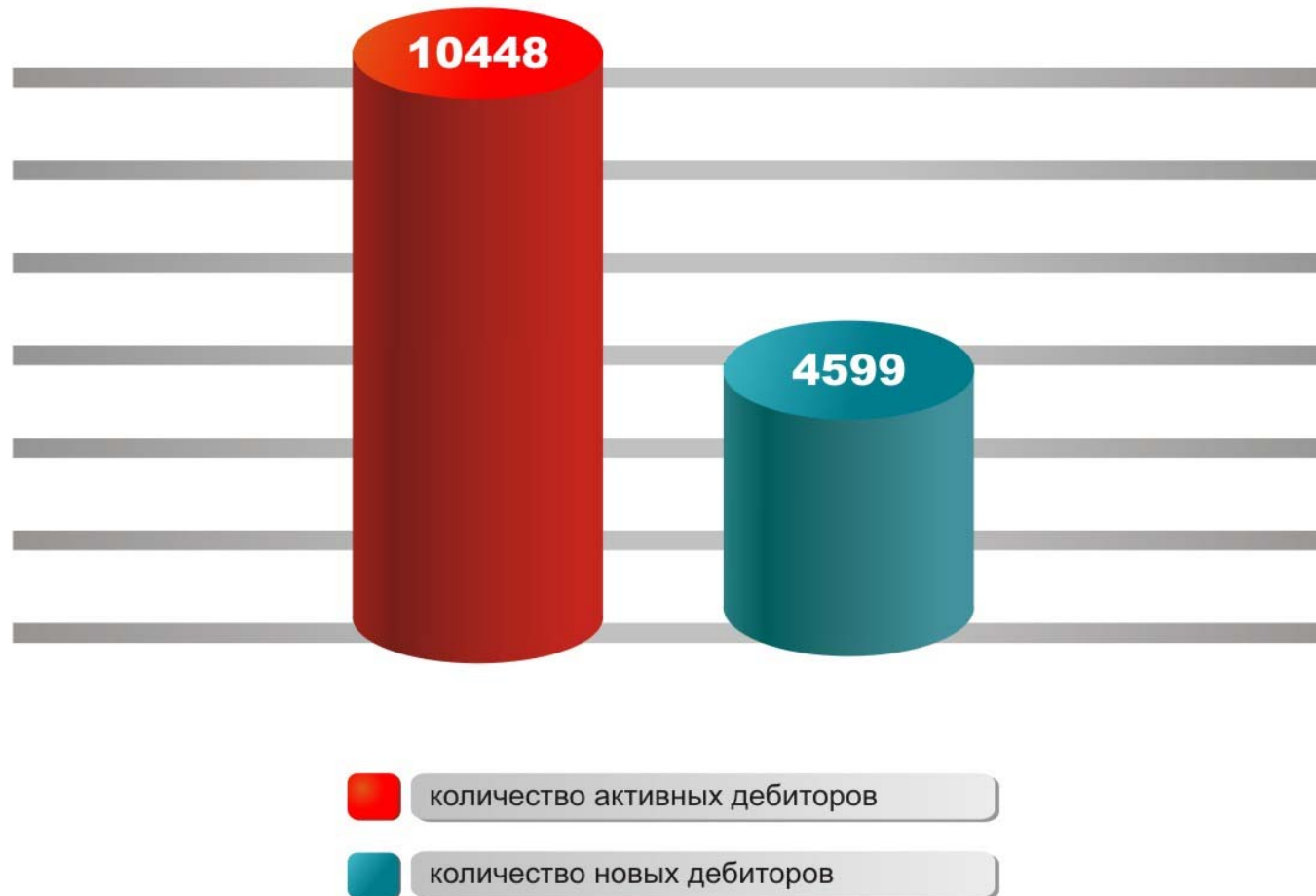
Информация о клиентах участников рынка факторинга за 9 месяцев 2010 г.



Информация о клиентах участников рынка факторинга

№ пп	Название организации	за 9 месяцев 2010 г.	
		количество актив-ных клиентов	количество клиентов, привлеченных за пе-риод
1	ОАО "Промсвязьбанк"	919	235
2	ОАО АКБ "Металлинвестбанк"	453	32
3	Банк НФК (ЗАО)	315	113
4	ОАО "Альфа-банк"	164	105
5	ООО "ВТБ Факторинг"	147	н.д.
6	ЗАО "ЮниКредит Банк"	82	25
7	ЗАО КБ "Ситибанк"	78	42
8	ОАО Банк "Петрокоммерц"	64	16
9	ОАО "Московский кредитный банк"	62	27
10	ЗАО «ГрансКредитФакторинг»	60	28
11	ЗАО "Русская Факторинговая Компания"	57	32
12	ООО "БСЖВ Факторинг"	49	7
13	ЗАО "Кредит Европа Банк"	49	40
14	КБ "РОСПРОМБАНК"	37	1
15	ООО "Эконом-факторинг"	27	14
16	ООО "ФК "Санкт-Петербург"	22	10
17	ОАО СКБ-банк	18	8
18	КБ "СДМ-БАНК" (ОАО)	17	6
19	ОАО Ханты-Мансийский банк	4	4
20	ОАО «Нордеа Банк»	1	0
ИТОГО:		2 625	745

Информация о дебиторах участников рынка факторинга за 9 месяцев 2010 г.



Информация о дебиторах участников рынка факторинга

№ пп	Название организации	за 9 месяцев 2010 г.	
		количество активных дебиторов	количество новых дебиторов
1	Банк НФК (ЗАО)	5 431	3 867
2	ОАО "Промсвязьбанк"	2 114	Н.д.
3	ОАО Банк "Петрокоммерц"	684	Н.д.
4	ОАО "Московский кредитный банк"	526	181
5	КБ "РОСПРОМБАНК"	425	15
6	ООО "ВТБ Факторинг"	269	Н.д.
7	ЗАО «ТрансКредитФакторинг»	267	134
8	ЗАО "ЮниКредит Банк"	259	Н.д.
9	ОАО АКБ "Металлинвестбанк"	153	17
10	ЗАО "Русская Факторинговая Компания"	136	192
11	ОАО "Альфа-банк"	107	60
13	ООО "БСЖВ Факторинг"	86	9
13	ОАО СКБ-банк	71	47
14	ООО "Эконом-факторинг"	61	32
15	ООО "ФК "Санкт-Петербург"	55	15
16	ЗАО "Кредит Европа Банк"	45	8
17	ЗАО КБ "Ситибанк"	28	12
18	КБ "СДМ-БАНК" (ОАО)	19	6
19	ОАО «Нордеа Банк»	8	Н.д.
20	ОАО Ханты-Мансийский банк	4	4
	ИТОГО:	10 748	4 599

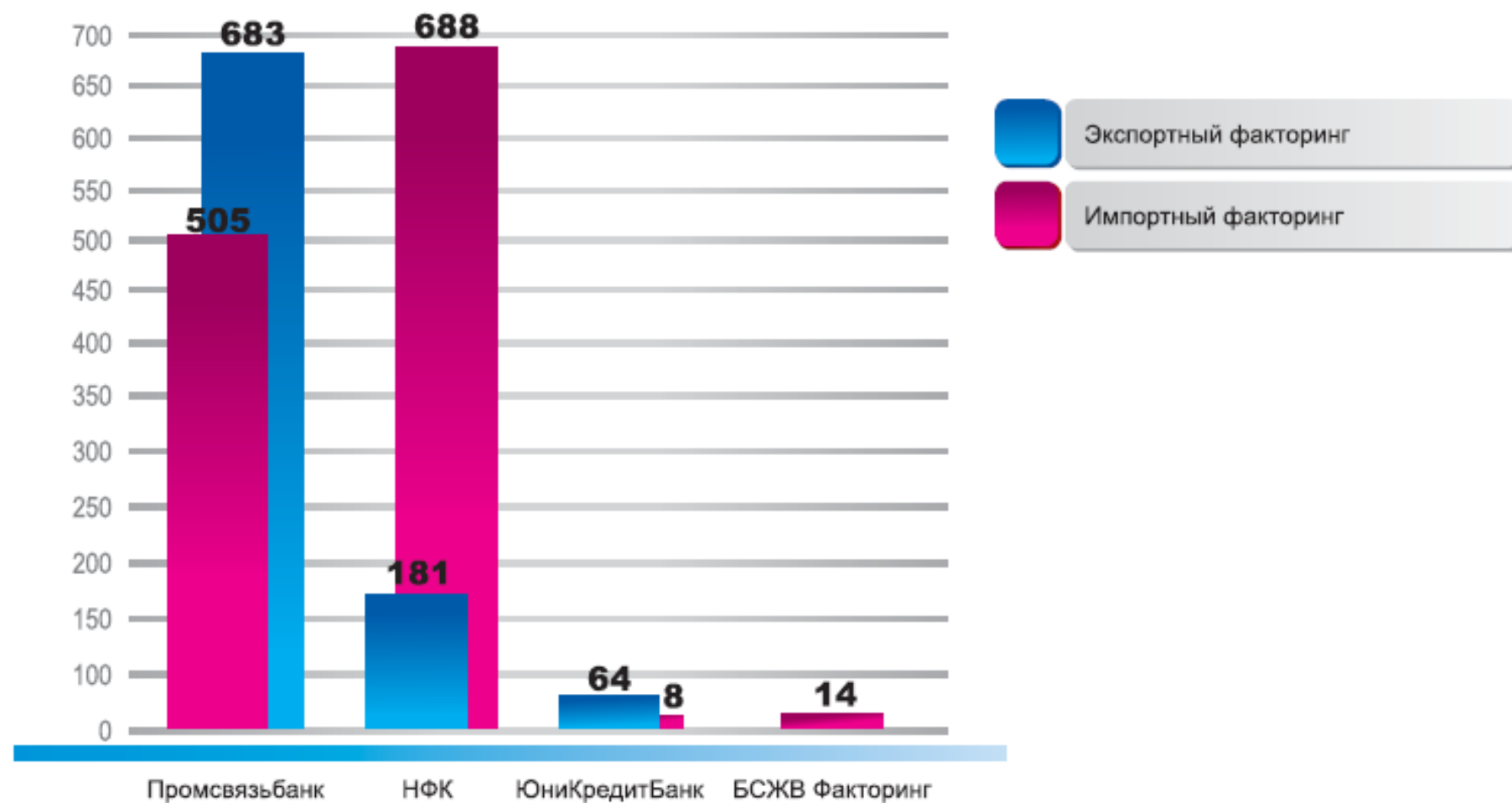
**Количество поставок, уступленных участникам
рынка факторинга**

№ пп	Название организации	за 9 месяцев 2010 г.
1	ОАО "Промсвязьбанк"	479 518
2	Банк НФК (ЗАО)	470 651
3	ООО "ВТБ Факторинг"	197 870
4	ОАО АКБ "Металлинвестбанк"	162 402
5	ОАО "Альфа-банк"	151 782
6	ОАО Банк "Петрокоммерц"	82 011
7	ЗАО "ЮниКредит Банк"	54 080
8	ОАО "Московский кредитный банк"	54 020
9	ЗАО «ТрансКредитФакторинг»	52 470
10	ООО "БСЖВ Факторинг"	48541
11	ЗАО "Кредит Европа Банк"	44 330
12	ООО "ФК "Санкт-Петербург"	19 890
13	КБ "РОСПРОМБАНК"	14339
14	ЗАО КБ "Ситибанк"	14 079
15	ОАО СКБ-банк	10 000
16	ООО "Эконом-факторинг"	7 013
17	ЗАО "Русская Факторинговая Компания"	2 298
18	КБ "СДМ-БАНК" (ОАО)	2 047
19	ОАО «Нордеа Банк»	218
20	ОАО Ханты-Мансийский банк	4
	ИТОГО:	1 867 563

**Средняя оборачиваемость по факторинговому
портфелю (в днях)**

№ пп	Название организации	за 9 месяцев 2010 г.
1	ООО "БСЖВ Факторинг"	25
2	ОАО АКБ "Металлинвестбанк"	31
3	ОАО "Альфа-банк"	32
4	ЗАО «ТрансКредитФакторинг»	41
5	ЗАО КБ "Ситибанк"	43
6	КБ "СДМ-БАНК" (ОАО)	46
7	ООО "ВТБ Факторинг"	47
8	ЗАО "Кредит Европа Банк"	53
9	ЗАО "ЮниКредит Банк"	56
10	ОАО Ханты-Мансийский банк	57
11	ООО "ФК "Санкт-Петербург"	59
12	КБ "РОСПРОМБАНК"	61
13	ЗАО "Русская Факторинговая Компания"	61
14	Банк НФК (ЗАО)	62
15	ООО "Эконом-факторинг"	65
16	ОАО СКБ-банк	73
17	ОАО "Московский кредитный банк"	77
18	ОАО «Нордеа Банк»	90
19	ОАО "Промсвязьбанк"	н/д
20	ОАО Банк "Петрокоммерц"	н/д
	Средняя оборачиваемость:	52

Объем операций международного факторинга в России за 9 месяцев 2010 г.



Объем рынка международного факторинга за отчетный период, млн. руб.

№ пп	Название организации	Оборот за 9 месяцев 2010 г., млн. руб.	
		Экспортный факто- ринг	Импортный факторинг
1	ОАО "Промсвязьбанк"	683,00	505,00
2	Банк НФК (ЗАО)	181,00	688,00
3	ЗАО "ЮниКредит Банк"	63,94	7,54
4	ООО "БСЖВ Факторинг"	0,00	14,40
	ИТОГО:	927,94	1214,94

Доходы участников рынка факторинга за 9 месяцев 2010 г.

Доход факторов за период (РСБУ), млн. руб		
№ пп	Название организации	млн. руб.
1	Банк НФК (ЗАО)	625,00
2	ЗАО «ТрансКредитФакторинг»	559,86
3	ОАО Банк "Петрокоммерц"	547,50
4	ОАО "Московский кредитный банк"	254,00
5	ЗАО "ЮниКредит Банк"	164,26
6	ОАО АКБ "Металлинвестбанк"	135,00
7	ЗАО КБ "Ситибанк"	69,70
8	ООО "ФК "Санкт-Петербург"	57,00
9	КБ "РОСПРОМБАНК"	51,30
10	ЗАО "Кредит Европа Банк"	44,00
11	ООО "Эконом-факторинг"	30,32
12	ОАО СКБ-банк	23,28
13	КБ "СДМ-БАНК" (ОАО)	12,31
14	ОАО Ханты-Мансийский банк	1,82
	ИТОГО:	2 575,35

КОММЕНТАРИИ УЧАСТНИКОВ РЫНКА ФАКТОРИНГА

Виктор Носов, вице-президент ОАО «Промсвязьбанк»

Какие тенденции развития факторингового бизнеса Вашей организации были основными в 3-м квартале 2010 г.?

Несмотря на ценовой демпинг со стороны ряда новых участников рынка, нам удалось сохранить темпы развития бизнеса. Промсвязьбанк по-прежнему абсолютный лидер рынка факторинга, для нас это главная тенденция. Естественно, почивать на лаврах мы не намерены - в третьем квартале была усилена работа с регионами, подготовлены спец. предложения для клиентов, пересмотрены тарифы на факторинговое обслуживание.

Как изменилась конкурентная среда Вашего бизнеса в 3-м квартале 2010 г: усилилась ли конкуренция со стороны участников рынка, стандартных кредитных продуктов?

К сожалению, конкурентная среда не изменилась. На рынке царит демпинг и перетаскивание клиентов, в основном поставщиков крупных торговых сетей. Новые участники рынка этот рынок загоняют за грань рентабельности своими подходами к продажам и ведению бизнеса. Понятно, что поставщики сетей – это минимальный риск неплатежа от дебитора, что работа «в ноль» при демпинговых ставках – это способ захвата доли рынка. Но при этом мало кто думает о будущем. А в будущем сами торговые сети начнут предлагать свой факторинг своим поставщикам. Каждый новый игрок, выходящий на рынок, будет использовать ту же тактику расширения доли – поставщики сетей и демпинг.

Кроме того, сами поставщики сетей, особенно крупные, чувствуют себя гораздо увереннее, чем в кризис. У них достаточно возможностей для того, чтобы работать с сетями на отсрочках за счет собственной ликвидности, стандартных кредитов. При этом их еще и

балуют низкими тарифами на факторинг! Доходит до смешного – поставщики обращаются к фактору не за финансированием, а за лимитом на дебитора, после чего, получив решение фактора, начинают работать напрямую с сетью без факторинга.

Вместе с тем, на региональных рынках конкуренция практически не заметна.

Какое влияние на оборот, динамику портфеля Вашей организации оказало вступление в силу Закона о торговле с 1 августа 2010 г.?

Какого-то существенного влияния на бизнес, кроме головной боли для сотрудников, работающих с сетевыми дебиторами, мы пока не заметили. Возможно, последствия будут видны по итогам года. У нас достаточно диверсифицированный портфель, чтобы одна категория клиентов – в данном случае поставщики продуктов питания в торговые сети – как-то резко повлияла на нашу динамику.

Ожидаете ли Вы роста оборота в 4 квартале 2010 г.? Если да, насколько существенным будет этот рост для Вашей организации?

Естественно, мы ожидаем сезонного роста оборота и портфеля. По нашим оценкам, рост факторингового оборота в 4 квартале составит порядка 40% по сравнению с прошедшими 9-ю месяцами 2010 года.

Планируется ли инвестирование в развитие (ИТ-инфраструктура, персонал, продвижение) факторингового подразделения Вашей организации в 2011 г.? Если да, каков объем этих инвестиций – на уровне 2010 г., несколько выше, существенно выше?

Промсвязьбанк всегда уделял особое внимание развитию факторинга, планомерно инвестируя в ИТ, персонал, продвижение на

рынке. Такой подход сохранится и впредь. За 8 лет работы в Промсвязьбанке я не сталкивался с проявлением непонимания и отсутствием поддержки со стороны акционеров и руководства Банка.

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

Какие тенденции развития факторингового бизнеса Вашей организации были основными в 3-м квартале 2010 г.?

Как и в любой организации, стратегия развития в Альфа-банка была сформирована еще в начале года, и в 3-м квартале план развития кардинально не менялся. Отличительной особенностью этого периода является начало сезонного всплеска продаж основной доли клиентов факторинга. Объем факторингового портфеля в 3-м квартале активно растет.

Как изменилась конкурентная среда Вашего бизнеса в 3-м квартале 2010 г: усилилась ли конкуренция со стороны участников рынка, стандартных кредитных продуктов?

В 3-ом квартале 2010 г. заметно оживление со стороны конкурентов, с учетом того, что рынок факторинга растет незначительными темпами, самым актуальным показателем становится объем доли рынка, который занимает Фактор. Практически все Факторы оптимизируют процессы работы: механизмы оценки финансового состояния клиентов, принятия рисков, автоматизации процессов и т.д. Одним словом, рынок активно совершенствует технологии и борется за клиентов.

Какое влияние на оборот, динамику портфеля Вашей организации оказало вступление в силу Закона о торговле с 1 августа 2010 г.?

Вступление закона в силу сказалось двояко. С одной стороны, за счет четкого очерчивания отсрочек в Законе Факторы имеют возможность прогнозировать срочность размещения ресурсов, поставщики становятся дисциплинированными. С другой стороны, за счет уменьшения отсрочки по ряду товаров и необходимости четко придерживаться отсрочки дебиторами, платежи для поставщика также становятся более предсказуемыми и менее продолжительными, вследствие чего продукт становится менее актуальным для ряда компаний.

Ожидаете ли Вы роста оборота в 4 квартале 2010 г.? Если да, насколько существенным будет этот рост для Вашей организации?

Безусловно. Мы ожидаем рост оборота в 4-м квартале. Как было сказано ранее, объем продаж основных клиентов, пользующихся услугами факторингового обслуживания, имеют сезонность. Считается, что наибольший спад в факторинговой деятельности происходит в январе и летние месяцы, что связано со снижением деловой активности, вызванной новогодними праздниками, и периодом отпусков. Второе полугодие чаще всего является наиболее плодотворным для Факторов по привлечению новых клиентов и развитию работающих. Степень чувствительности Фактора к сезонным колебаниям во многом зависит от отраслевой специализации его клиентов и размера бизнеса. Поэтому для эффективной работы необходимо сбалансировать портфель, иными словами, обслуживать клиентов из различных отраслей, сегментов рынка. Это позволит Фактору в период снижения спроса по компаниям одной отраслевой принадлежности погасить сезонные колебания за счет клиентов других отраслей.

Планируется ли инвестирование в развитие (ИТ-инфраструктура, персонал, продвижение) факторингового подразделения Вашей

организации в 2011 г.? Если да, каков объем этих инвестиций – на уровне 2010 г., несколько выше, существенно выше?

Оптимизация процессов факторингового обслуживания в Альфа-банке происходит в постоянном режиме. Продукт требует инвестиций, т.к. развивается в высоко-конкурентном сегменте банковских услуг.

Корнелиу Робу, заместитель председателя правления Банк НФК (ЗАО)

Какие тенденции развития факторингового бизнеса Вашей организации были основными в 3-м квартале 2010 г.?

Увеличение количества заключенных договоров и «запущенных» Клиентов по ряду причин (внутренние - «либерализация» политики риск-менеджмента, снижение тарифных планов, кросс-продажи факторинговых продуктов; внешние – выход отдельных Клиентов на предкризисные объемы производства торговли, подготовка ряда Клиентов к сезонному всплеску спроса на их продукцию, более активная деятельность Клиентов в части привлечения заемных средств)

Как изменилась конкурентная среда Вашего бизнеса в 3-м квартале 2010 г: усилилась ли конкуренция со стороны участников рынка, стандартных кредитных продуктов?

Нынешняя ситуация, связанная с применением преимущественно метода ценовой конкуренции между Факторами, приводит к тому, что факторинг подменяется кредитованием под залог дебиторской задолженности без оказания иных факторинговых услуг. Такая ситуация в первую очередь обусловлена тем, что банки оказались в сложном положении в связи с избытком короткой ликвидности и

дефицитом надежных заемщиков, и задача разместить короткую ликвидность для банков стала задачей номер один.

Какое влияние на оборот, динамику портфеля Вашей организации оказало вступление в силу Закона о торговле с 1 августа 2010 г.?
Никак не повлиял.

Ожидаете ли Вы роста оборота в 4 квартале 2010 г.? Если да, насколько существенным будет этот рост для Вашей организации?

Да, мы ожидаем прирост на конец года в районе 20-25% к текущему значению портфеля.

Планируется ли инвестирование в развитие (ИТ-инфраструктура, персонал, продвижение) факторингового подразделения Вашей организации в 2011 г.? Если да, каков объем этих инвестиций – на уровне 2010 г., несколько выше, существенно выше?

НФК постоянно инвестирует средства в развитие, поскольку от этих инвестиций напрямую зависит успех Компании. Объем инвестиций пропорционален росту бизнеса, т.е. мы ставим себе цели по объемным показателям бизнеса на следующий год и исходя из этого планируем потребные нам для достижения целевых показателей инвестиции.

Владимир Ланев, руководитель службы маркетинга ООО ВТБ Факторинг

Какие тенденции развития факторингового бизнеса Вашей организации были основными в 3-м квартале 2010 г.?

Активный рост портфеля ВТБ Факторинг в 3-ем квартале (с 4 до 6 млрд рублей) был обеспечен, прежде всего, за счет предложения упрощенных программ постановки на обслуживание и финансиро-

вание для поставщиков розничных сетей. Наши прогнозы по работе с торговыми сетями - самые оптимистичные, мы продолжим расширять сотрудничество с данным сегментом рынка и будем активно наращивать наш факторинговый портфель в этой области.

Как изменилась конкурентная среда Вашего бизнеса в 3-м квартале 2010 г: усилилась ли конкуренция со стороны участников рынка, стандартных кредитных продуктов?

Конкуренция очень обострилась, несмотря на то, что российский уровень проникновения факторинга все еще в разы ниже средне-европейского. Учитывая чрезмерную ликвидность на финансовом рынке, некоторые игроки стали предлагать факторинг по цене на грани рентабельности. Доступ к относительно недорогому фондированию позволяет ВТБ Факторинг оставаться конкурентоспособным и активно увеличивать свою долю на рынке.

Какое влияние на оборот, динамику портфеля Вашей организации оказало вступление в силу Закона о торговле с 1 августа 2010 г.?

Непосредственно наших отношений с клиентами новые изменения не затронули. Однако факторинг как сервис стал более интересен ритейлерам, потому что за счет дополнительного льготного периода оплаты позволяет получать большую отсрочку платежа, чем сейчас ограничено законодательно, по некоторым важным для сетей группам товаров (в сегменте продуктов питания).

В связи с некоторыми требованиями закона о торговле, розничные сети внесли изменения в договоры поставки и перевели пункты о бонусах и вознаграждениях ритейлера в отдельный договор об услугах. Если говорить об отношениях с факторинговыми компаниями, то здесь нет консолидированного подхода со стороны крупных сетевых операторов. Каждая сеть по-разному определяет, как строить работу с факторами.

Ожидаете ли Вы роста оборота в 4 квартале 2010 г.? Если да, насколько существенным будет этот рост для Вашей организации?

Результаты 9 мес. 2010 года в очередной раз подтвердили тенденцию к росту факторингового рынка. Однако именно 4 квартал, как наиболее активный период в году, определит дальнейшую траекторию посткризисного восстановления и позиции основных игроков. ВТБ Факторинг планирует рост своего портфеля, опережающий среднерыночные показатели.

Планируется ли инвестирование в развитие (ИТ-инфраструктура, персонал, продвижение) факторингового подразделения Вашей организации в 2011 г.? Если да, каков объем этих инвестиций – на уровне 2010 г., несколько выше, существенно выше?

Мы считаем ИТ-инфраструктуру ВТБ Факторинг одной из наиболее современных и эффективных на рынке: компания стабильно находится в числе лидеров по количеству обработанных поставок. Так, за 9 мес. 2010 года мы профинансировали около 200 тысяч товарных накладных. Тем не менее, развитие факторингового рынка предполагает увеличение инвестиций всех игроков, желающих сохранить свои позиции. ВТБ Факторинг планирует более чем существенный рост инвестиций в развитие.

Михаил Окунев, начальник банковского управления ОАО АКБ "Металлинвестбанк"

Какие тенденции развития факторингового бизнеса Вашей организации были основными в 3-м квартале 2010 г.?

Падение ставок, рост конкуренции и терпимости к рискам.

Как изменилась конкурентная среда Вашего бизнеса в 3-м квартале 2010 г.: усилилась ли конкуренция со стороны участников рынка, стандартных кредитных продуктов?

Падение ставок ведет к конкуренции с кредитами.

Какое влияние на оборот, динамику портфеля Вашей организации оказало вступление в силу Закона о торговле с 1 августа 2010 г.?

Средняя отсрочка уменьшилась, портфель снизился

Ожидаете ли Вы роста оборота в 4 квартале 2010 г.? Если да, насколько существенным будет этот рост для Вашей организации?

Да, ожидаем рост на 25%

Планируется ли инвестирование в развитие (ИТ-инфраструктура, персонал, продвижение) факторингового подразделения Вашей организации в 2011 г.? Если да, каков объем этих инвестиций – на уровне 2010 г., несколько выше, существенно выше?

Существенно выше 2010 года

Александр Морозов, директор департамента факторинга ОАО «Банк Петрокоммерц»

Какие тенденции развития факторингового бизнеса вашей организации были основными в 3-м квартале 2010 года?

В третьем квартале мы продолжали плановые работы по модернизации продуктового ряда, программного обеспечения и методики оценки профильных рисков. При этом мы сместили акценты наших усилий в область оптимизации взаимодействия с нашими клиентами.

Как изменилась конкурентная среда вашего бизнеса в 3-м квартале: усилилась ли конкуренция со стороны участников рынка, стандартных кредитных продуктов?

С начала этого года мы отмечаем рост конкуренции на рынке факторинга. В 3-м квартале ситуация не изменилась. Избыточная ликвидность продолжает давить на банковский сектор, заставляя банки придерживаться агрессивной политики на рынках кредитования и факторинга.

Какое влияние на оборот, динамику портфеля вашей организации оказало вступление в силу Закона о торговле с 1 авг. 2010г.?

На наш портфель новый закон о торговле заметного влияния не оказал.

Ожидаете ли Вы роста оборота в 4 квартале 2010 г.? Если да, насколько существенным будет этот рост для Вашей организации?

Мы ожидаем роста оборота в 4-м квартале. По нашим оценкам он составит от 50 до 100% по сравнению с 3-м кварталом.

Планируется ли инвестирование в развитие (ИТ-инфраструктура, персонал, продвижение) факторингового подразделения вашей организации в 2011 г.? Если да, каков объем инвестиций – на уровне 2010 г. насколько выше, существенно выше?

Да, мы планируем увеличить инвестиции в развитие в 2011 году. Сейчас у нас сложилось понимание того, что объем инвестиций в развитие в следующем году будет существенно выше, чем в 2010г.

Елена Мальнева, начальник отдела торгового финансирования ЗАО КБ "Ситибанк"

Какие тенденции развития факторингового бизнеса Вашей организации были основными в 3-м квартале 2010 г.?

Развитие финансирования с использованием кредитного страхования, разработка предложения по международному факторингу, начало работы по внутреннему факторингу без регресса.

Как изменилась конкурентная среда Вашего бизнеса в 3-м квартале 2010 г.: усилилась ли конкуренция со стороны участников рынка, стандартных кредитных продуктов?

Существенного увеличения конкуренции в 3-ем квартале мы не видим.

Какое влияние на оборот, динамику портфеля Вашей организации оказало вступление в силу Закона о торговле с 1 августа 2010 г.? Не повлияло.

Ожидаете ли Вы роста оборота в 4 квартале 2010 г.? Если да, насколько существенным будет этот рост для Вашей организации?

Ожидаем рост оборота на 20% от текущих уровней.

Планируется ли инвестирование в развитие (ИТ-инфраструктура, персонал, продвижение) факторингового подразделения Вашей организации в 2011 г.? Если да, каков объем этих инвестиций – на уровне 2010 г., несколько выше, существенно выше?

Существенно выше.

Юрий Бабушкин, заместитель генерального директора ЗАО "ТрансКредитФакторинг"

Какие тенденции развития факторингового бизнеса Вашей организации были основными в 3-м квартале 2010 г.?

3 квартал был достаточно спокойным, основными тенденциями были:

- планомерное развитие рынка
- рост конкуренции
- выход на рынок ряда новых игроков
- появление новых, востребованных рынком продуктов

Как изменилась конкурентная среда Вашего бизнеса в 3-м квартале 2010 г.: усилилась ли конкуренция со стороны участников рынка, стандартных кредитных продуктов?

Конкуренция в 3 квартале находилась на высоком уровне. Благодаря демпингу, факторинг перестал восприниматься потенциальными клиентами, как более технологичный, рисковый, а как следствие, более дорогой, чем кредит продукт.

Какое влияние на оборот, динамику портфеля Вашей организации оказало вступление в силу Закона о торговле с 1 августа 2010 г.?

На текущую работу ТрансКредитФакторинга «Закон о торговле» оказал следующее влияние:

- систематизирование отношений с рядом сетей, путем подписания соглашений или договоров
- снижение оборачиваемости поставок в адрес торговых сетей
- увеличение объемов бонусов (взаимозачетов) у ряда ритейлеров

Ожидаете ли Вы роста оборота в 4 квартале 2010 г.? Если да, насколько существенным будет этот рост для Вашей организации?

В период октябрь-январь 2010 года, большинство поставщиков ожидают «большого сезона» на докризисном уровне, т.е. прирост оборота от 40 до 100%. Можно предполагать, что в 4 квартале в ТрансКредитФакторинге будет наблюдаться прирост оборота, относительно 3 квартала на 20-30%.

Планируется ли инвестирование в развитие (ИТ-инфраструктура, персонал, продвижение) факторингового подразделения Вашей организации в 2011 г.? Если да, каков объем этих инвестиций – на уровне 2010 г., несколько выше, существенно выше?

Безусловно, мы планируем в 2011 году определенное инвестирование в развитие компании. Основные средства будут направлены на продвижение и развитие ИТ-обеспечения. Объемы инвестиций будут больше чем в 2010 году.

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

Какие тенденции развития факторингового бизнеса Вашей организации были основными в 3-м квартале 2010 г.?

Основная тенденция – восстановление спроса на факторинговые услуги и рост объемов профинансированных отгрузок.

Как изменилась конкурентная среда Вашего бизнеса в 3-м квартале 2010 г: усилилась ли конкуренция со стороны участников рынка, стандартных кредитных продуктов?

Усилилась, в основном, ценовая конкуренция.

Какое влияние на оборот, динамику портфеля Вашей организации оказало вступление в силу Закона о торговле с 1 августа 2010 г.?

Произошло временное и незначительное снижение доли поставщиков ряда сетей в общем факторинговом портфеле

Ожидаете ли Вы роста оборота в 4 квартале 2010 г.? Если да, насколько существенным будет этот рост для Вашей организации?

Да, ожидаем сезонный 30-ти процентный прирост

Планируется ли инвестирование в развитие (ИТ-инфраструктура, персонал, продвижение) факторингового подразделения Вашей организации в 2011 г.? Если да, каков объем этих инвестиций – на уровне 2010 г., несколько выше, существенно выше?

На уровне 2010.

Денис Ульянов, генеральный директор ООО "Эконом-факторинг"

Какие тенденции развития факторингового бизнеса Вашей организации были основными в 3-м квартале 2010 г.?

В третьем квартале мы значительно увеличили факторинговый портфель. Однако этот прирост был сформирован всего несколькими крупными клиентами, тогда как развиваться мы стремимся за счет большого количества мелких клиентов (с лимитом финансирования до 1 млн.). К сожалению в этом секторе (мы их называем "микробизнесом") предприниматели пока не переходят на отсрочку при реализации товаров или услуг, и факторинг пока здесь оказывается неуместным.

Как изменилась конкурентная среда Вашего бизнеса в 3-м квартале 2010 г: усилилась ли конкуренция со стороны участников рынка, стандартных кредитных продуктов?

Конкуренция растет с каждым днем. Обращаясь к организациям с предложениями о факторинге, в 30% случаев мы встречаем работу потенциального клиента с фактором-конкурентом, в 60% случаев предприниматели предпочитают работу по стандартным кредитным продуктам, и только в 10% случаев наше предложение о факторинге принимают либо как новую интересную услугу, либо как более выгодную альтернативу действующему фактору.

Какое влияние на оборот, динамику портфеля Вашей организации оказало вступление в силу Закона о торговле с 1 августа 2010 г.? Если оценивать процент оборота, который мы потеряли после вступления в силу упомянутого выше закона, то он не столь значительный - менее 3%, но если оценивать, скольким нашим потенциальным клиентам, которых мы ещё не успели привлечь к сотрудничеству, факторинг оказался неуместным - думаю, здесь цифра колеблется от 15 до 30%.

Ожидаете ли Вы роста оборота в 4 квартале 2010 г.? Если да, насколько существенным будет этот рост для Вашей организации?

Рост ожидаем всегда. Однако думаю, что процент прироста не превысит 10%. Основной рывок в этом году мы уже сделали.

Планируется ли инвестирование в развитие (ИТ-инфраструктура, персонал, продвижение) факторингового подразделения Вашей организации в 2011 г.? Если да, каков объем этих инвестиций – на уровне 2010 г., несколько выше, существенно выше?

Вкладывать большие деньги в развитие именно инфраструктуры мы не планируем. Однако инвестиции в продвижение будут несколько выше 2010 года.

Елена Гладких, генеральный директор ЗАО "Русская факторинговая компания"

Ожидаете ли Вы роста оборота в 4 квартале 2010 г.? Если да, насколько существенным будет этот рост для Вашей организации?

Традиционно осенью начинается подъем факторингового рынка. С началом нового бизнес-года увеличиваются объем продаж у мно-

гих производственных и оптовых компаний, поэтому конечно же мы ожидаем роста оборота в 4 квартале. Спрогнозировать результат пока сложно, первые итоги можно будет подводить ближе к декабрю.

Планируется ли инвестирование в развитие (ИТ-инфраструктура, персонал, продвижение) факторингового подразделения Вашей организации в 2011 г.? Если да, каков объем этих инвестиций – на уровне 2010 г., несколько выше, существенно выше?

Мы обращаем особое внимание на качество обслуживания наших клиентов. Поэтому в ближайший год планируется увеличение затрат на ИТ-сопровождение и развитие клиентских сервисов. В остальных направлениях, пропорции инвестиций сохранятся.

Вадим Бирулин, начальник управления факторинга КБ "Роспромбанк"

Какие тенденции развития факторингового бизнеса Вашей организации были основными в 3-м квартале 2010 г.?

Развитие продуктового ряда. Совершенствование программного обеспечения.

Как изменилась конкурентная среда Вашего бизнеса в 3-м квартале 2010 г.: усилилась ли конкуренция со стороны участников рынка, стандартных кредитных продуктов?

Да - конкуренция усилилась как со стороны стандартных кредитных продуктов, так и со стороны факторинга. Ряд крупных банков и факторинговых компаний обладающих дешевыми кредитными ресурсами способны предлагать клиентам весьма выгодные условия.

Какое влияние на оборот, динамику портфеля Вашей организации оказало вступление в силу Закона о торговле с 1 августа 2010 г.? Уменьшение договорных сроков оплаты за ряд поставленных продуктов питания привело к ускорению оборачиваемости и как следствие снижению лимитов и ставок за факторинг.

Ожидаете ли Вы роста оборота в 4 квартале 2010 г.? Если да, насколько существенным будет этот рост для Вашей организации?

Четвертый квартал для факторинга всегда был обусловлен ростом оборотов.

Планируется ли инвестирование в развитие (ИТ-инфраструктура, персонал, продвижение) факторингового подразделения Вашей организации в 2011 г.? Если да, каков объем этих инвестиций – на уровне 2010 г., несколько выше, существенно выше?

Да, планируется значительное развитие бизнеса.

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

Какие тенденции развития факторингового бизнеса Вашей организации были основными в 3-м квартале 2010 г.?

Возросло количество привлеченных клиентов.

Какое влияние на оборот, динамику портфеля Вашей организации оказало вступление в силу Закона о торговле с 1 августа 2010 г.? Темп оборачиваемости портфеля вырос.

Ожидаете ли Вы роста оборота в 4 квартале 2010 г.? Если да, насколько существенным будет этот рост для Вашей организации?

Да, ожидаем рост на 50%.