АССОЦИАЦИЯ ФАКТОРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

Информационный обзор рынка факторинга

ПО ИТОГАМ 2016 ГОДА

СОДЕРЖАНИЕ

Резюме 3
Динамика и прогноз рынка факторинга России 4
Общая информация об организациях, принявших участие в исследовании 6
Лидеры рынка факторинга по итогам 2016 года 7
Оборот участников российского рынка факторинга 8
Поквартальная динамика оборота 9
Динамика оборота Факторов за 4-е кварталы года 9
Объем выплаченного финансирования 10
Факторинговый портфель на 31.12.2016 11
Информация о клиентах участников рынка факторинга 12
Информация о дебиторах участников рынка факторинга 13
Количество поставок, уступленных факторам 14
Средняя оборачиваемость по портфелю 15
Доход факторов за 2016 г. 16
Объем рынка международного факторинг. 17
Отраслевая структура оборота Факторов 2015-2016 гг. 18
Развитие факторинга в регионах России 20
Динамика долей регионов в структуре оборота Факторов 20
Оценка конкуренции, планы и риски в 4 квартале 2016 года 23
Комментарии экспертов 24
Справочно: открытые данные 37

Резюме

Оборот российского факторинга по итогам 2016 года составил 2 трлн. 79 млрд. рублей. Ассоциация факторинговых компаний (АФК) провела очередной сбор статистических показателей деятельности российских Факторов. Разработанная АФК анкета была направлена 76 организациям, сообщившим о предоставлении услуг факторинга в России. В анкетировании приняли участие 27 организаций, из который 13 – банки, 10 – факторинговые компании, 4 – группы, объединяющие банк и компанию. Оборот Факторов, предоставивших в АФК заполненные анкеты, составляет 91% общего *измеряемого* объема российского рынка факторинга. Оборот активных участников рынка, не давших согласия на открытую публикацию данных за 2016 год (ЮниКредит Банк, МДМ/БИНБАНК, Банк Возрождение, компании МСФР, Ф-24, ИБЛ и др.), составляет 9% общего измеряемого объема рынка факторинга. Таким образом, согласно полученным АФК данным, по итогам января-декабря 2016 года оборот российского факторинга составил 2 трлн. 79 млрд. рублей.

Оборот российского факторинга 2016 году вырос на 13% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В 4 квартале 2016 года оборот российского факторинга составил 502 млрд. рублей, увеличившись на 27 млрд. рублей (+6 пп) по сравнению со третьим кварталом текущего года и на 31 млрд. рублей (+6,5 пп) по сравнению с 4 кварталом 2015 года. В целом рост оборота рынка по итогам 2016 года составил 13% (+ 234 млрд. рублей) по сравнению с 2015 годом.

Объем выплаченного финансирования в 2016 г. составил 1,5 трлн. рублей. Российские Факторы профинансировали товарооборот на сумму около 1,5 трлн. рублей, что на 130 млрд. рублей (+9,5%) больше, чем за аналогичный период прошлого года. Отношение объема финансирования к объему уступленных требований в среднем по рынку за 12 месяцев не изменилось и составляет 79%.

Совокупный факторинговый портфель на 31.12.2016 г. составил 308,5 млрд. рублей. В 4 квартале 2016 г. совокупный факторинговый портфель рынка продемонстрировал рост на 96 млрд. рублей (+45 пп. за квартал), в результате на последнюю отчетную дату года оказался на 5 млрд. рублей больше по сравнению с 31.12.2015. Средняя оборачиваемость по портфелю за год снизилась с 68 до 65 дней.

Просрочка свыше 180 дней снизилась до 2% портфеля Фактора. Данные о размере просроченных активов, находящихся в портфелях (на балансе) свыше 180 дней с момента окончания срока оплаты по договору, включая «период ожидания», предоставили семь Факторов, чей совокупный портфель на 31.12.2016 составил 90 млрд. рублей (29% совокупного портфеля рынка). Средний размер доли просроченных активов в портфеле одного респондента составил 2% - диапазон от 0,3% до 8%. Респонденты заявили о наличии на 31.12.2016 активов, просроченных на срок свыше 180 дней, в размере 1 639,50 млн. рублей, средняя доля просроченных активов в совокупном портфеле респондентов составила 1,8%.

Продуктовый ряд. В структуре оборота российских Факторов за 12 месяцев 2016 года на факторинг с правом регресса приходится 53% совокупного оборота (год назад – 55%), без права регресса – 35% (2015- 33%), без финансирования – 11% (2015 г. – 11%), международный факторинг – 0,7% (2015 г. – 1,1%). Соотношение операций импортного и экспортного факторинга в обороте международного факторинга составило 61% на 39%, оборот международных сделок продолжает снижаться третий год подряд.

Факторингом воспользовались 5,2 тысячи компаний при расчетах с 13,7 тысячами покупателей-дебиторов. Российские факторы, принявшие участие в сборе статистики, за 12 месяцев 2016 г. привлекли 1634 новых клиентов (год назад – 1423), приняли на обслуживание поставки в адрес 3078 новых дебиторов (2015 г. - 2978). Число активных клиентов и дебиторов за прошедшие 12 месяцев снизилось синхронно на 4%. В 2016 году Факторы обработали свыше 9 млн. поставок, что на 20% больше, чем за прошлый год.

В регионах идет перераспределение клиентов и объемов бизнеса. По итогам 2016 года в совокупном обороте рынка снизились доли Москвы, Санкт-Петербурга и Уральского федерального округа, наиболее существенный рост – в Приволжском, Центральном и Северо-Западном федеральных округах. Лидерские позиции в большинстве федеральных округов продолжает сохранять ВТБ Факторинг, однако в Москве наибольший оборот продемонстрировал Альфа-Банк, в Санкт-Петербурге и Северо-Кавказском округе – Промсвязьбанк, в Уральском федеральном округе – ГПБ-факторинг. Данные о региональной структуре оборота предоставили Факторы, формирующие 87% совокупного оборота рынка по результатам анкетирования.

Факторинг в отраслях: рост производства. В 2016 году доли клиентов секторов оптовой торговли и обрабатывающих производств в обороте рынка факторинга практически сравнялись, составив 44,9% и 44,6% соответственно (по итогам 2015 года соотношение составляло 46% на 41% соответственно). Доли услуг и прочих секторов за 12 месяцев снизились на 0,5 пп. и 1,7 пп. соответственно. Итоги года указывают на расширение оборотов крупнейших участников рынка в промышленном секторе и, с другой стороны, на стагнацию дистрибуторского бизнеса в условиях падения потребительского спроса. Данные об отраслевой структуре оборота предоставили Факторы, формирующие 82% совокупного оборота по результатам анкетирования.

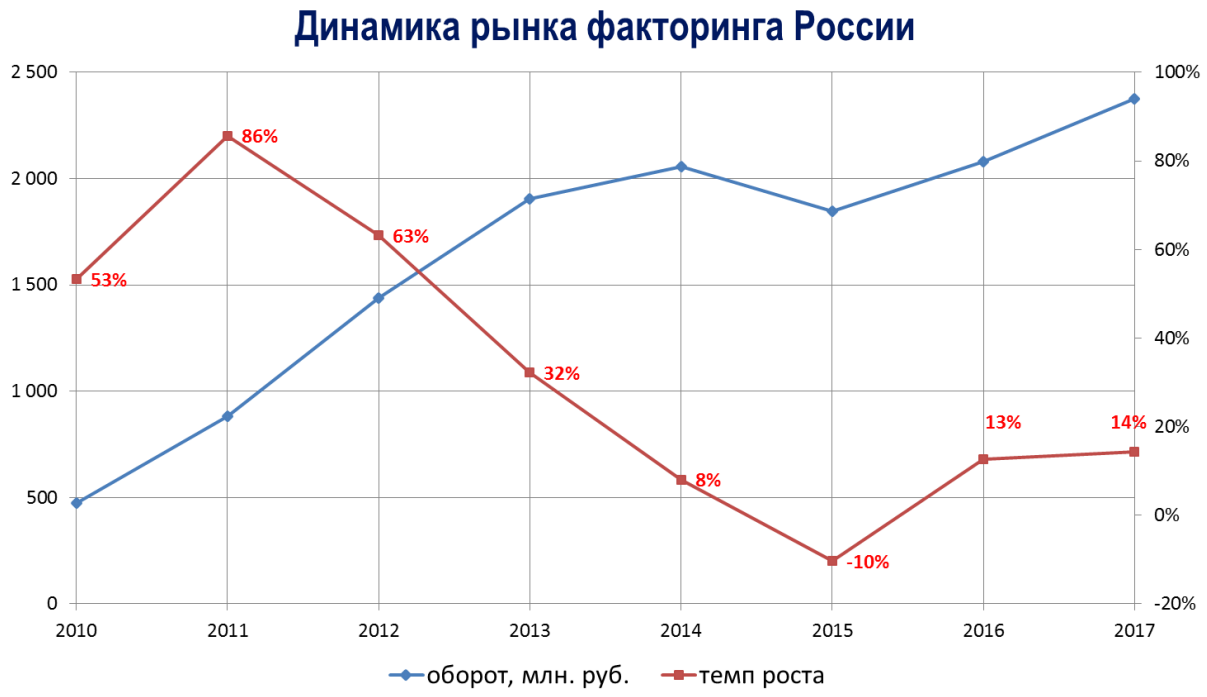
Доход Факторов в 2016 году снизился до 32 млрд. рублей. По итогам года Факторы получили в виде комиссий и других видов доходов (без учета НДС) около 32 млрд. рублей (по сравнению с 36 млрд. рублей по итогам 2015 года). Данные о доходах предоставили 15 Факторов (в 2015 г. – 19).

Индекс конкуренции по итогам 2016 года по сравнению с предыдущим годом не изменился и составил 3,5 балла (по 5-балльной шкале). В сегменте крупного бизнеса Факторы оценили конкурентное давление на 3,7 балла (год назад – 3,8), в сегменте среднего бизнеса – 3,7 (2015 г. – 3,6), в малом бизнесе и работе с индивидуальными предпринимателями уровень конкуренции за 12 месяцев также не изменился - 3,1 балла. Ответы предоставили десять Факторов.

Динамика рынка в 2017 году: рост на 14%. Согласно консенсус-прогнозу, составленному на базе опроса десяти Факторов (см. раздел «Комментарии экспертов»), в 2017 году рынок факторинга продолжит рост темпами, взятыми в 2016 году. Респонденты ожидают увеличение объемов бизнес в пределах 14% по сравнению 2016 годом (ориентир по обороту 2 трлн. 375 млрд. рублей). Разброс оценок незначителен: 10% пессимистичный сценарий, 30% - наиболее оптимистичный. Факторы в своих ответах на вопросы исследования, опираясь на опыт прошлых лет, отмечают, что в 2017 году они готовы к любому развитию событий на рынке, но ориентиром для бизнеса вновь будет наращивание оборотов.

Динамика и прогноз рынка факторинга России

Год	оборот, млн. руб.	темп роста
2009	309 754,00	
2010	475 073,97	53%
2011	882 087,10	86%
2012	1 439 963,93	63%
2013	1 904 000,00	32%
2014	2 057 000,00	8%
2015	1 845 022,64	-10%
2016	2 078 769,51	13%
2017 (прогноз)	2 375 000,00	14%



При сборе информации АФК руководствовалась следующей методикой расчета показателей:

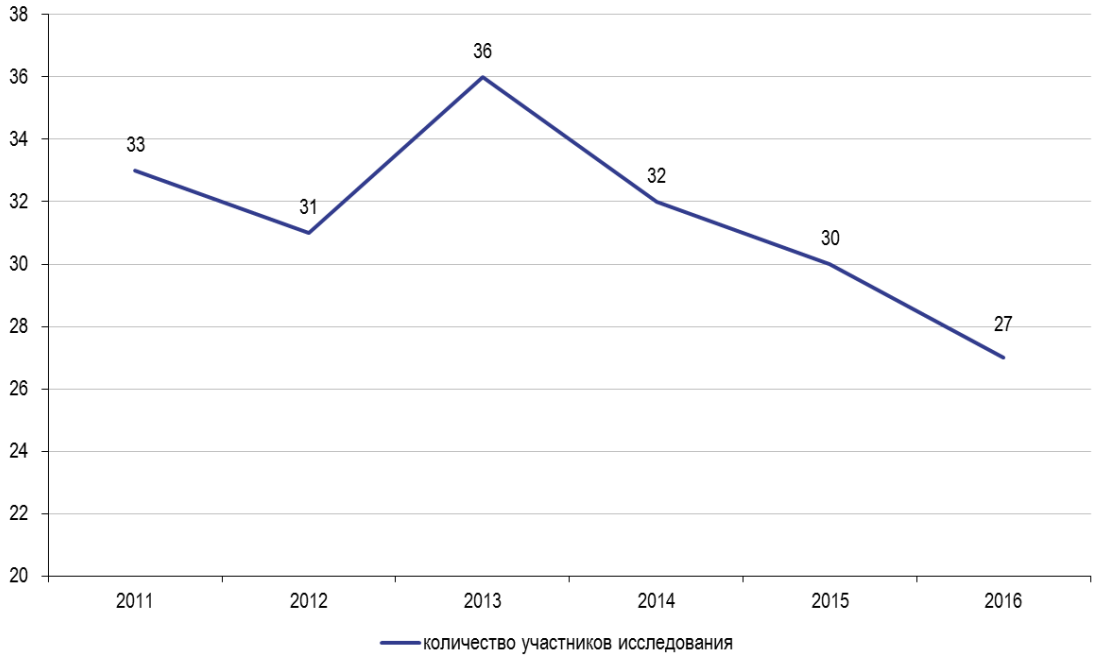
1. **Оборот всего** - объем денежных требований, переданных Фактору на обслуживание за период, в т.ч.:
1.1. внутренний **с регрессом** - объем денежных требований, под которые клиенту было предоставлено только финансирование.
1.2. внутренний **без регресса** - объем денежных требований, под которые клиенту было предоставлено либо покрытие кредитного риска дебитора (в т.ч. посредством выдачи поручительства за дебитора) либо покрытие риска с финансированием (в т.ч. посредством покупки денежного требования).
1.3. **без финансирования –** объем уступленных Фактору по договору факторингового обслуживания денежных требований, под которые не было предоставлено финансирование или выдано поручительство.
1.4. **международный факторинг** - объем денежных требований, под которые клиенту (экспортеру, экспорт-фактору) были оказаны факторинговые услуги.
2. **Выплаченное финансирование** - выплаченное клиенту финансирование в рамках факторинговых операций (в рамках факторинга с регрессом и без регресса).
3. **Портфель –** объем выплаченного и непогашенного финансирования на дату.
4. **Просроченные активы** - просроченным считается актив, когда контрагент не произвел платеж в срок, определенный договором (IFRS 7). В целях сбора статистики рынка факторинга запрашивается информация об объеме средств, право требования которых с Клиента или с Дебитора на отчетную дату сохраняется у Фактора более 180 дней по истечении периода ожидания (льготного периода), определенного договором факторинга.
5. **Доход фактора –** общая сумма комиссий, штрафов, пени и других видов вознаграждений за осуществление факторинговых операций, полученных за отчетный период за исключением НДС.

Примечания к данным:

1. В таблице «Общая информация об организациях, принявших участие в исследовании» приведены полные либо официально сокращенные названия участников проекта. В последующих таблицах приведены сокращенные наименования и аббревиатуры.
2. В связи с публикацией полной версии обзора на официальном сайте АФК начиная с 1 квартала 2013 года, часть информации по просьбе участников исследования неограниченному кругу лиц не раскрывается, однако полученные данные консолидируются в общих показателях развития рынка.
3. Информация о просроченных активах в разрезе Факторов, предоставивших данные, не подлежит публикации.

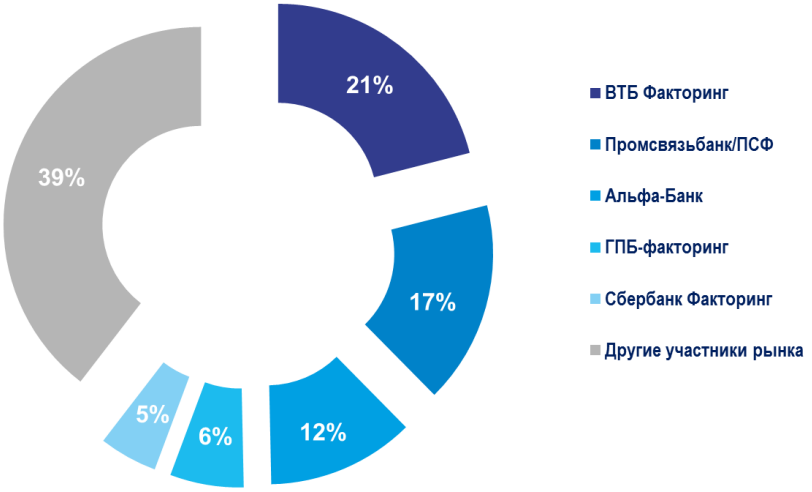
Общая информация об организациях, принявших участие в исследовании

№	Название организации	интернет-сайт	форма организации	год начала факторинговой деятельности	количество сотрудников
1	АО "АЛЬФА-БАНК"	www.alfabank.ru	Банк	2008	39
2	ООО "ГПБ - факторинг"	www.gazprombank.ru	Банк, Компания	2010/2006	46
3	Факторинговая группа ПРАЙМ	www.primefin.ru, www.pervbank.ru	Банк, Компания	2011/2016	38
4	ПАО Банк ЗЕНИТ	www.zenit.ru	Банк	2014	14
5	АКБ "Ижкомбанк" (ОАО)	www.izhcombank.ru	Банк	2005	н.д.
6	ООО "Капитал Факторинг"	www.capitalf.ru	Компания	2013	н.д.
7	АО "Кредит Европа Банк"	www.crediteurope.ru	Банк	2008	н.д.
8	ПАО АКБ Металлинвестбанк	www.metallinvestbank.ru	Банк	2005	63
9	ООО Лаборатория факторинга	www.fc-lf.ru	Компания	2013	20
10	ООО "ОФК-Менеджмент"	www.ofkfactor.ru	Компания	2012	7
11	ООО Р.Е. Факторинг	www.roseurofactoring.ru	Компания	2013	н.д.
12	ООО "РБ Факторинг"	www.rosbank.ru	Компания	2005	21
13	ОАО "МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК"	www.mkb.ru	Банк	2005	17
14	ООО "Русская Факторинговая Компания"	www.1factor.ru	Компания	2008	36
15	ЗАО КБ "Ситибанк"	www.citibank.ru	Банк	2005	11
16	ООО "ФК Санкт-Петербург"	www.factoring-spb.ru	Компания	2006	15
17	"Сетелем Банк" ООО	www.cetelem.ru	Банк	2010	21
18	ООО МФО "СимплФинанс"	www.simplefinance.ru	Компания	2015	14
19	КБ "СДМ-БАНК" (ПАО)	www.sdm.ru	Банк	2006	8
20	ТКБ БАНК ПАО	www.transcapital.ru	Банк	2002	10
21	ООО ВТБ Факторинг	www.vtbf.ru	Компания	2009	244
22	ПАО "Промсвязьбанк"	www.psbank.ru	Банк, Компания	2002	132
23	Банк "ФК ОТКРЫТИЕ"	www.open.ru	Банк	2002	н.д.
24	ООО "Группа компаний НФК"	www.factoring.ru	Банк, Компания	1999	405
25	АО "ОТП Банк"	www.otpbank.ru	Банк	2014	н.д.
26	ООО "Сбербанк Факторинг"	www.sberbank-factoring.ru	Компания	2015	135
27	АО Банк СОЮЗ	www.banksoyuz.ru	Банк	2004	10
				итого сотрудников:	**1306**

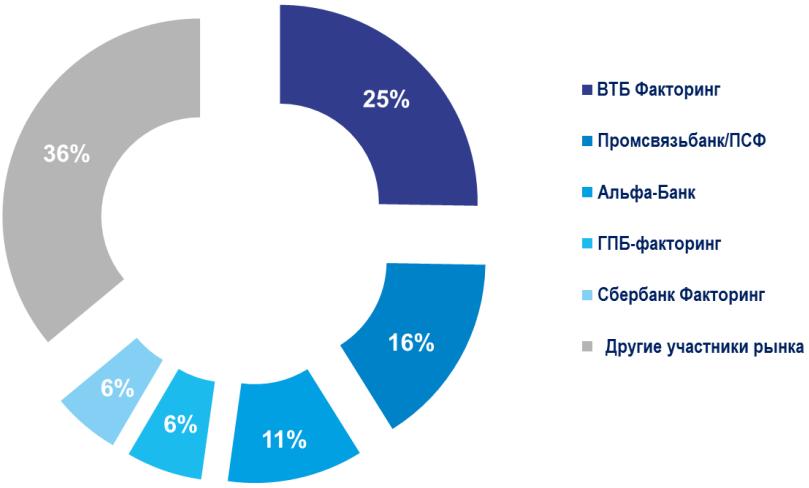


Лидеры рынка факторинга по итогам 2016 года

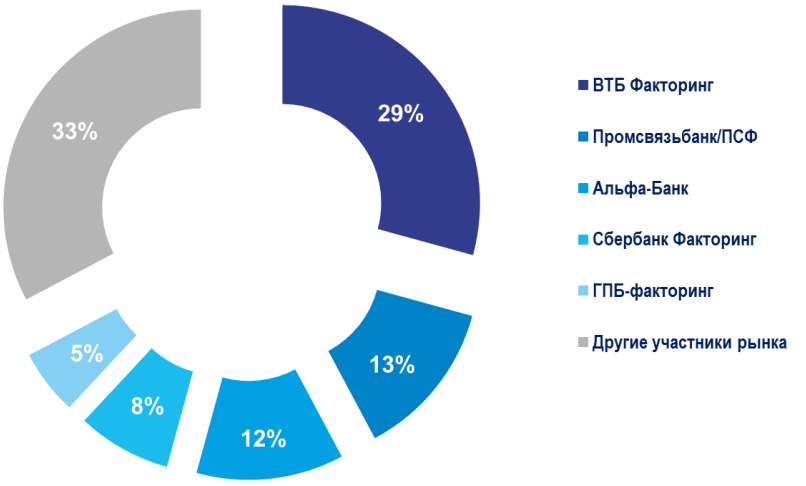
Уступленные денежные требования



Выплаченное финансирование



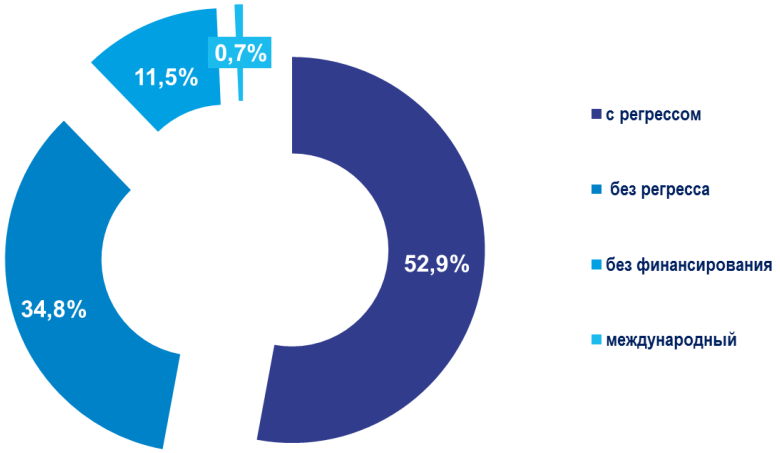
Портфель денежных требований



Оборот участников российского рынка факторинга по итогам 2016 г., млн. руб.

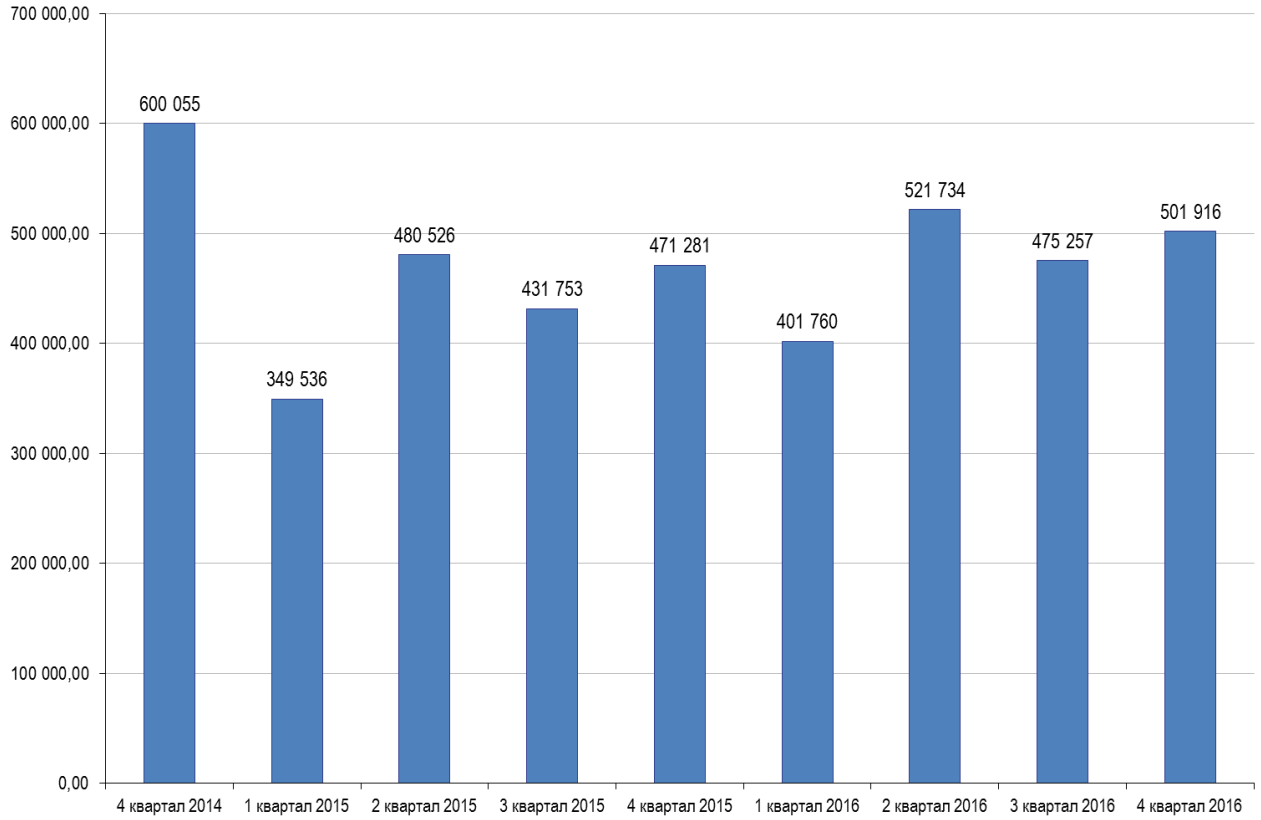
п №	Название организации	Оборот всего	Факторинг с регрессом	факторинг без регресса	факторинг без финансирования	международный факторинг
1	ВТБ Факторинг	437 132,39	159 731,73	233 276,25	41 254,62	2 869,79
2	Промсвязьбанк/ПСФ	344 489,07	235 869,66	29 405,14	74 037,62	5 176,64
3	Альфа-Банк	250 868,28	144 579,17	55 855,11	50 434,00	0,00
4	ГПБ-факторинг	125 295,00	67 178,80	29 809,70	28 306,50	0,00
5	Сбербанк Факторинг	98 968,07	18 527,15	79 270,08	1 170,84	0,00
6	Банк "ФК ОТКРЫТИЕ"	85 700,59	71 983,61	10 677,53	0,00	3 039,45
7	Металлинвестбанк	78 851,40	67 023,70	7 065,40	4 762,30	0,00
8	РБ Факторинг	78 429,47	13 704,00	53 255,00	10 610,47	860,00
9	ГК НФК	76 563,64	33 538,81	41 679,14	0,00	1 345,68
10	Капитал Факторинг	63 890,41	63 127,03	0,00	763,38	0,00
11	Сетелем Банк	55 663,70	0,00	55 663,70	0,00	0,00
12	МКБ	43 891,58	28 139,29	15 752,29	0,00	0,00
13	ТКБ Банк	25 665,77	22 715,11	2 950,66	0,00	0,00
14	Банк СОЮЗ	20 019,60	1 256,00	18 641,60	0,00	122,00
15	Ситибанк	17 555,41	0,00	17 555,41	0,00	0,00
16	Банк ЗЕНИТ	16 566,00	15 000,00	129,00	1 437,00	0,00
17	ФК "Санкт-Петербург"	15 195,00	12 728,00	0,00	2 467,00	0,00
18	Р.Е. Факторинг	13 436,00	13 043,51	376,83	15,65	0,00
19	ФГ ПРАЙМ	10 183,80	5 802,50	1 814,20	2 567,10	0,00
20	РФК	10 171,93	9 301,97	0,00	869,96	0,00
21	Лаборатория факторинга	9 614,00	3 719,00	5 895,00	0,00	0,00
22	СДМ-Банк	6 100,48	6 100,48	0,00	0,00	0,00
23	ОФК-Менеджмент	5 721,50	5 259,15	132,79	329,56	0,00
24	ОТП Банк	4 822,32	1 786,20	3 036,12	0,00	0,00
25	МФО "СимплФинанс"	2 852,98	2 852,98	0,00	0,00	0,00
26	Кредит Европа Банк	2 656,00	2 656,00	0,00	0,00	0,00
27	Ижкомбанк	362,80	362,80	0,00	0,00	0,00
	ИТОГО:*	**1 900 667,18**	**1 005 986,66**	**662 240,96**	**219 026,00**	**13 413,57**

Доля видов факторинга в обороте, %

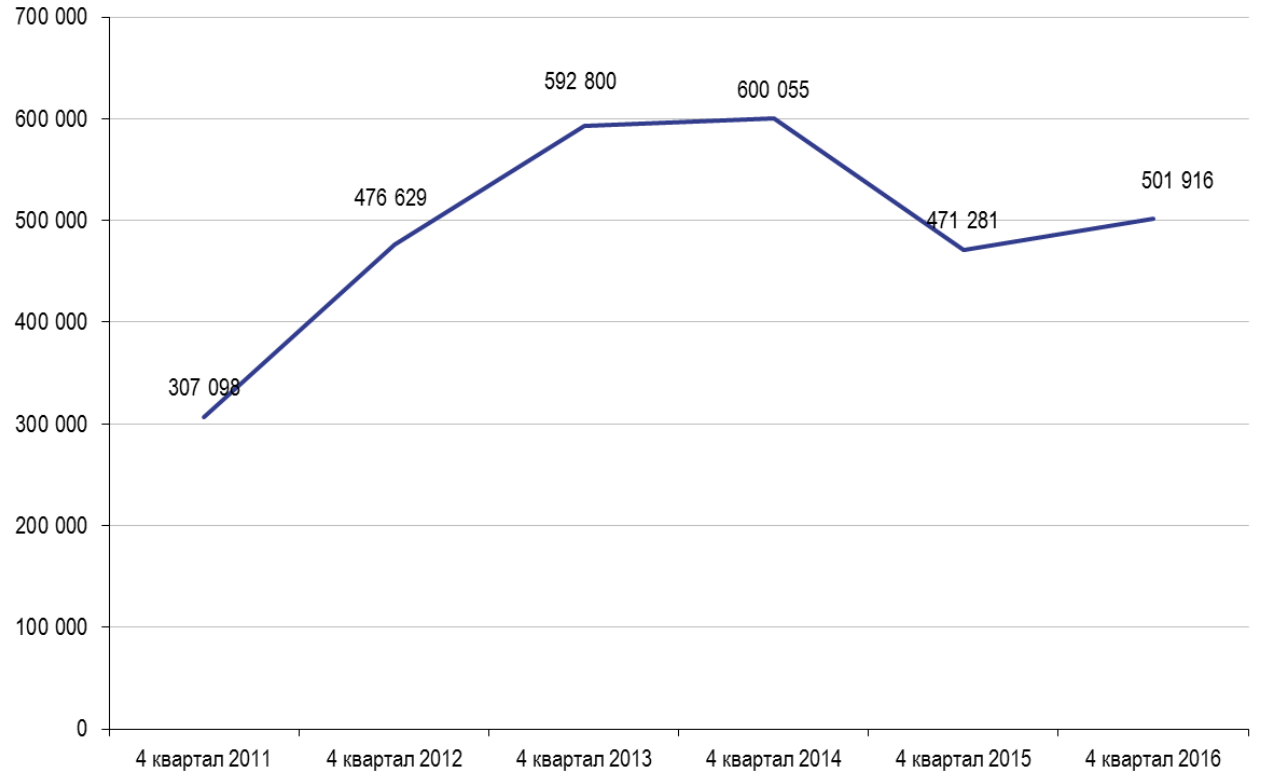


*Без учета 32 организаций, не принявших участие в открытом исследовании

Поквартальная динамика оборота Факторов



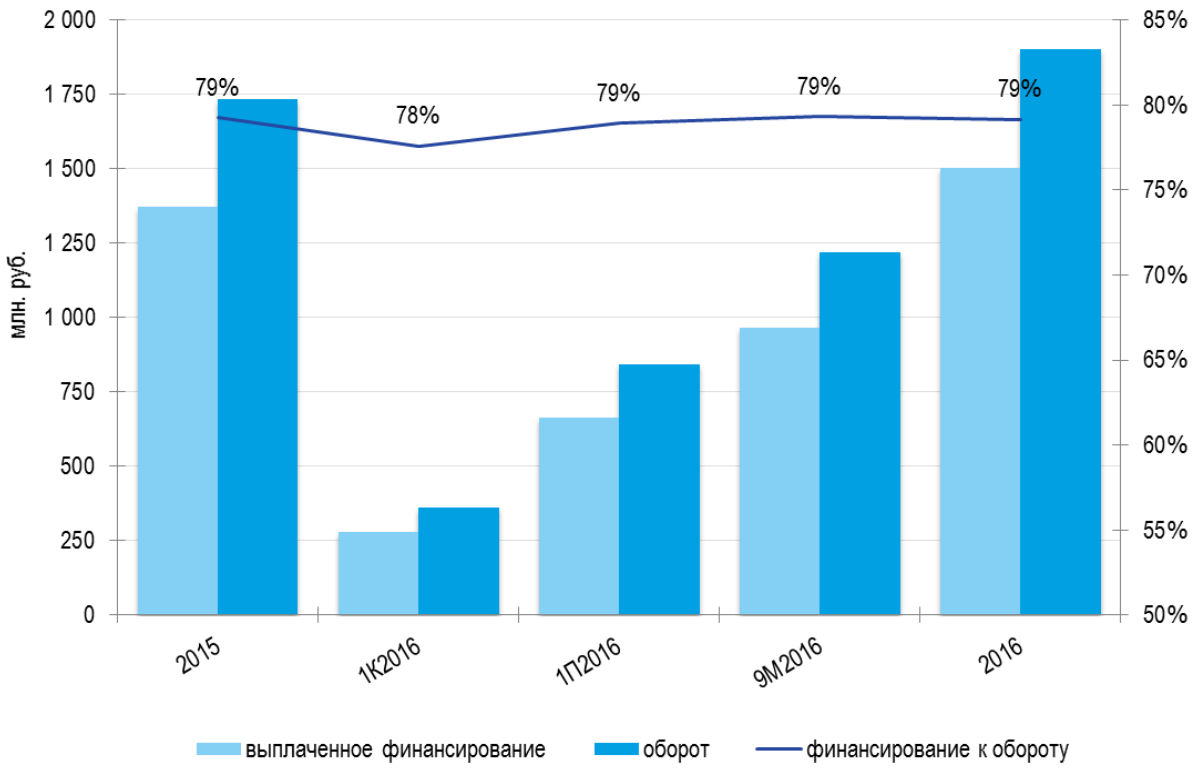
Динамика оборота Факторов за 4-е кварталы года



Объем выплаченного финансирования за 2016 г.

№ пп	Название организации	млн. рублей
1	ВТБ Факторинг	380 165,01
2	Промсвязьбанк/ПСФ	238 366,44
3	Альфа-Банк	167 089,61
4	ГПБ-факторинг	93 644,60
5	Сбербанк Факторинг	83 292,20
6	Металлинвестбанк	74 089,10
7	ГК НФК	62 020,18
8	РБ Факторинг	59 844,00
9	Банк "ФК ОТКРЫТИЕ"	56 331,98
10	Сетелем Банк	55 663,70
11	Капитал Факторинг	54 520,58
12	МКБ	39 876,90
13	ТКБ Банк	23 144,05
14	Банк СОЮЗ	19 700,70
15	Ситибанк	15 534,53
16	Банк ЗЕНИТ	12 803,00
17	Р.Е. Факторинг	11 768,24
18	ФК "Санкт-Петербург"	11 355,00
19	Лаборатория факторинга	9 014,00
20	РФК	8 235,17
21	ФГ ПРАЙМ	7 068,60
22	ОТП Банк	6 112,13
23	СДМ-Банк	5 183,81
24	ОФК-Менеджмент	4 739,97
25	МФО"СимплФинанс"	2 419,70
26	Кредит Европа Банк	2 195,00
27	Ижкомбанк	362,8
	ИТОГО:	**1 504 541**

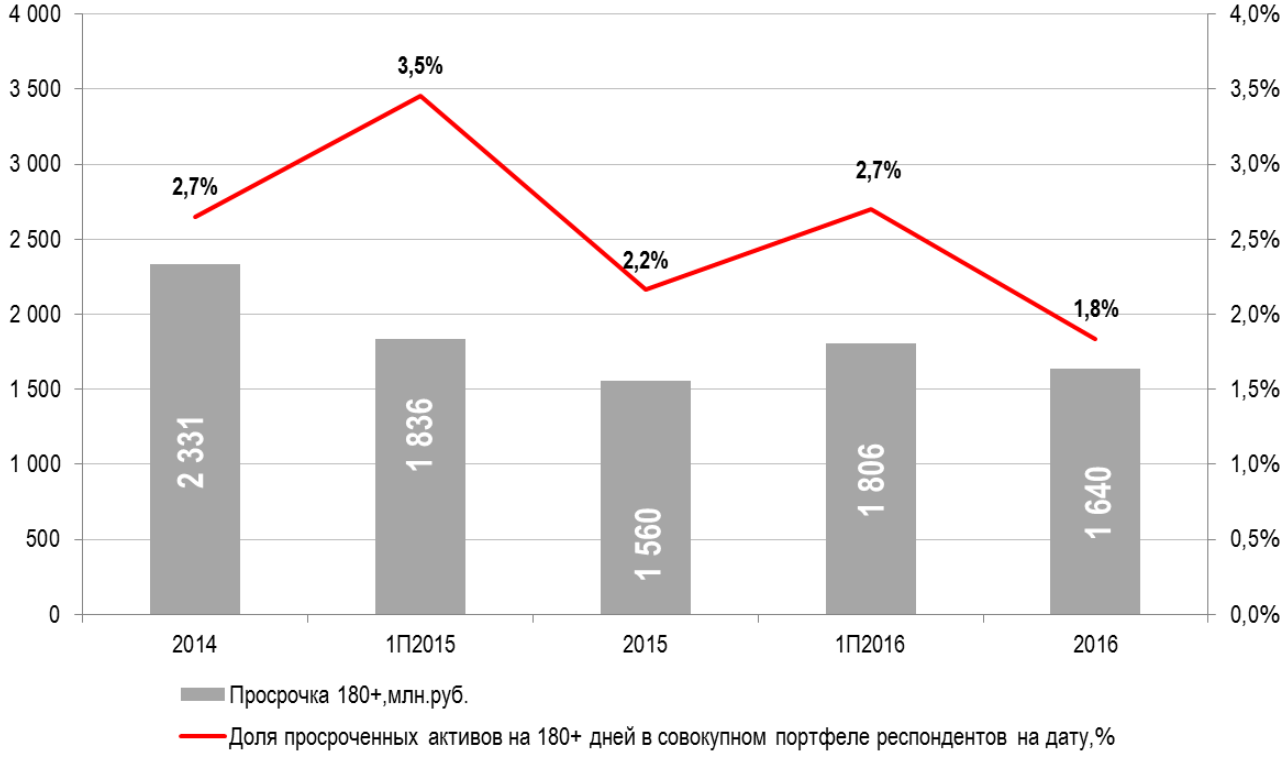
Динамика доли профинансированных поставок



Факторинговый портфель на 31.12.2016

№ пп	Название организации	млн. рублей
1	ВТБ Факторинг	90 252,19
2	Промсвязьбанк/ПСФ	39 923,18
3	Альфа-Банк	37 243,18
4	Сбербанк Факторинг	23 755,70
5	ГПБ-факторинг	16 428,70
6	ГК НФК	14 501,00
7	Банк "ФК ОТКРЫТИЕ"	12 466,28
8	Капитал Факторинг	11 495,92
9	РБ Факторинг	10 302,00
10	МКБ	9 094,28
11	Металлинвестбанк	6 684,50
12	Сетелем Банк	5 673,94
13	Банк СОЮЗ	5 170,00
14	ТКБ Банк	5 079,23
15	ФК "Санкт-Петербург"	3 000,00
16	Лаборатория факторинга	2 860,00
17	Р.Е. Факторинг	2 744,18
18	Банк ЗЕНИТ	2 545,00
19	Ситибанк	1 959,52
20	РФК	1 727,95
21	ОТП Банк	1 569,50
22	ФГ ПРАЙМ	1 355,20
23	ОФК-Менеджмент	832,34
24	СДМ-Банк	784,47
25	МФО"СимплФинанс"	534,33
26	Кредит Европа Банк	492,00
27	Ижкомбанк	69,35
	ИТОГО*:	**308 544**

Динамика доли просроченных активов на 180+ дней**



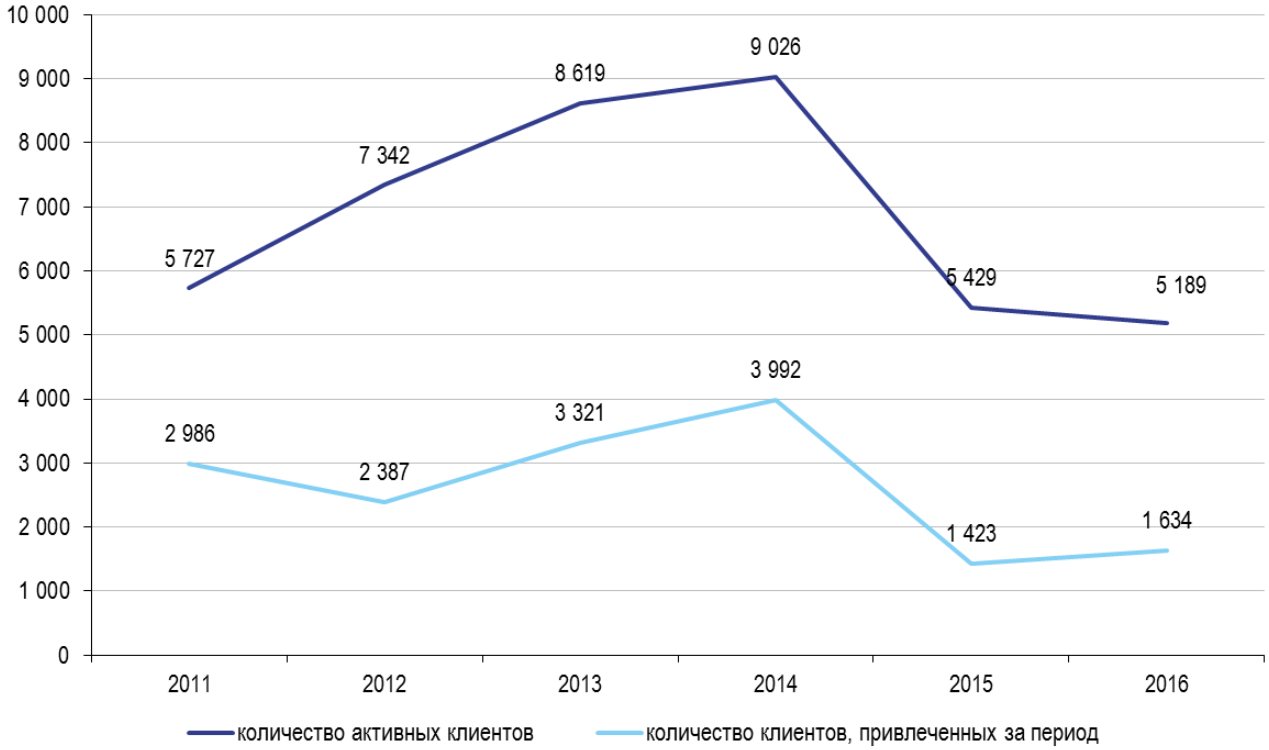
* *Без учета 32 организаций, не принявших участие в открытом исследовании и 90 кредитных организаций по данным ЦБ РФ*

** *По участникам, предоставившим данные о просроченных активах*

Информация о клиентах участников рынка факторинга за 2016 г.

№ пп	Название организации	количество клиентов	количество новых клиентов
1	Промсвязьбанк/ПСФ	1 315	404
2	Металлинвестбанк	975	167
3	ГК НФК	438	265
4	ВТБ Факторинг	402	58
5	Альфа-Банк	393	137
6	Банк "ФК ОТКРЫТИЕ"	324	44
7	Сбербанк Факторинг	184	157
8	РБ Факторинг	164	68
9	РФК	151	63
10	ФГ ПРАЙМ	121	56
11	Ситибанк	76	14
12	ТКБ Банк	76	18
13	ГПБ-факторинг	71	26
14	Капитал Факторинг	63	0
15	Р.Е. Факторинг	63	16
16	МКБ	58	17
17	СДМ-Банк	57	8
18	Кредит Европа Банк	55	5
19	ФК "Санкт-Петербург"	54	25
20	Лаборатория факторинга	34	28
21	Банк ЗЕНИТ	29	8
22	МФО СимплФинанс"	23	20
23	ОТП Банк	21	18
24	Ижкомбанк	15	0
25	ОФК-Менеджмент	13	4
26	Банк СОЮЗ	13	8
27	Сетелем Банк	1	0
	ИТОГО:	**5 189**	**1 634**

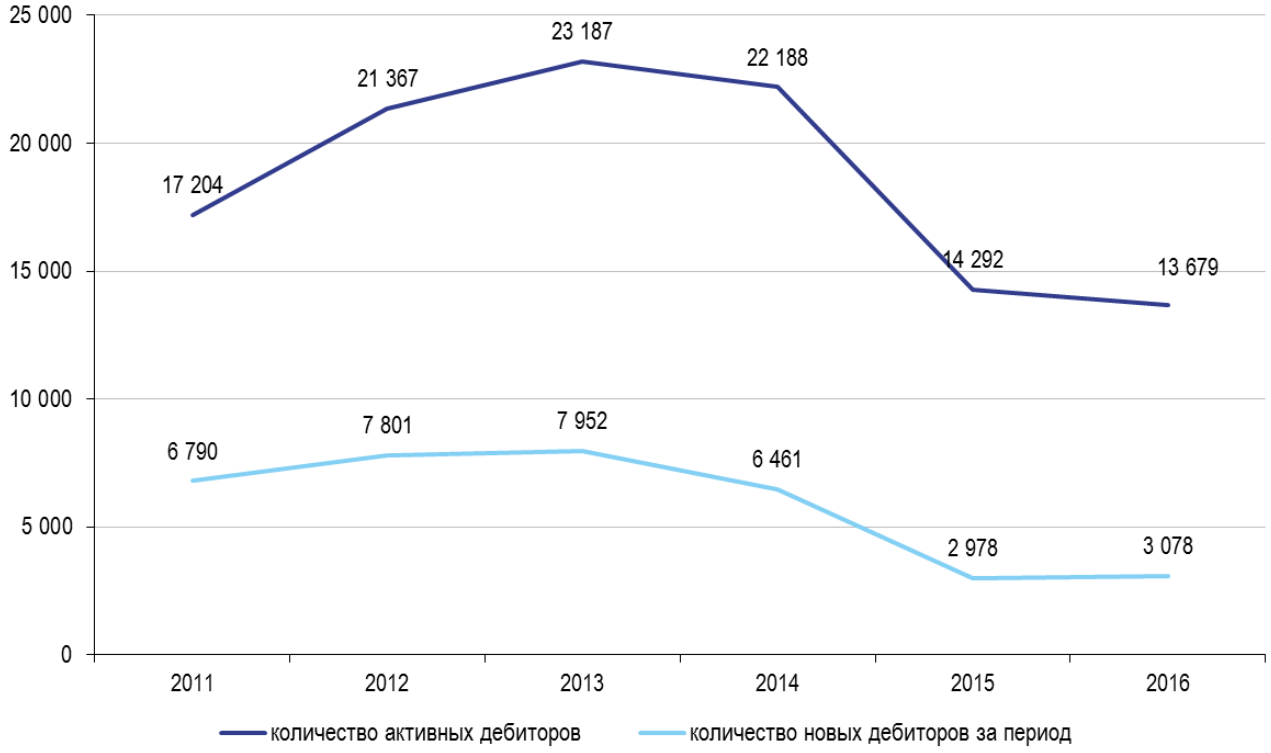
Динамика клиентской базы Факторов



Информация о дебиторах участников рынка факторинга за 2016 г.

№ пп	Название организации	количество дебиторов	количество новых дебиторов
1	ГК НФК	7757	2047
2	Промсвязьбанк/ПСФ	2085	н.д.
3	Банк "ФК ОТКРЫТИЕ"	1059	202
4	ВТБ Факторинг	586	126
5	Альфа-Банк	300	153
6	Капитал Факторинг	287	н.д.
7	РФК	242	131
8	Металлинвестбанк	196	26
9	ФК "Санкт-Петербург"	145	23
10	ТКБ Банк	119	21
11	Сетелем Банк	117	23
12	МКБ	108	56
13	РБ Факторинг	108	22
14	Банк СОЮЗ	98	**25**
15	Р.Е. Факторинг	80	18
16	ГПБ-факторинг	70	19
17	Сбербанк Факторинг	68	55
18	МФО"СимплФинанс"	51	42
19	Банк ЗЕНИТ	48	21
20	ФГ ПРАЙМ	41	18
21	Кредит Европа Банк	34	5
22	СДМ-Банк	32	1
23	ОТП Банк	29	37
24	Ситибанк	19	7
25	Лаборатория факторинга	15	11
26	Ижкомбанк	8	0
27	ОФК-Менеджмент	н.д.	н.д.
	ИТОГО:	**13 679**	**3 078**

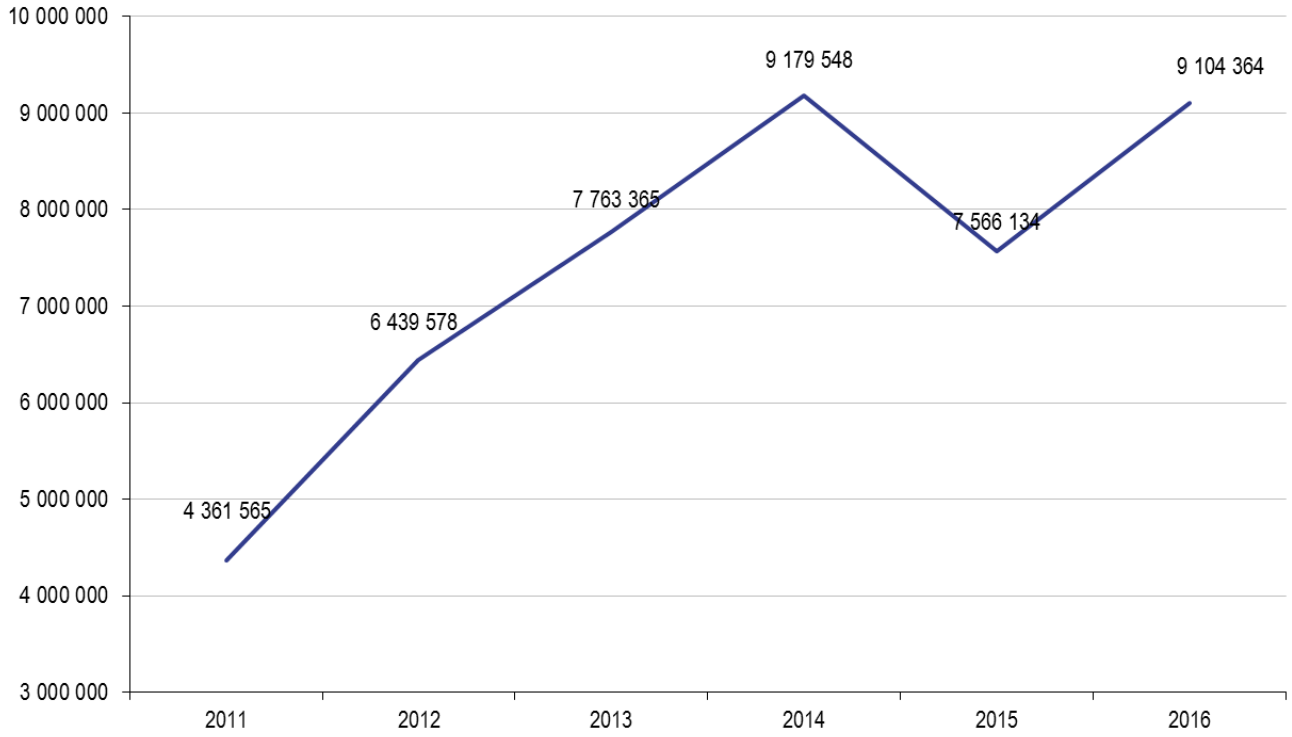
Динамика базы дебиторов Факторов



Количество поставок, уступленных факторам за 2016 г.

№	Название организации	шт.
1	Промсвязьбанк/ПСФ	4 253 107
2	Металлинвестбанк	839 934
3	ГК НФК	838 832
4	ВТБ Факторинг	723 685
5	Альфа-Банк	717 339
6	Банк "ФК ОТКРЫТИЕ"	443 150
7	РБ Факторинг	191 203
8	Сбербанк Факторинг	164 819
9	ФК "Санкт-Петербург"	158 229
10	ГПБ-факторинг	147 669
11	Капитал Факторинг	143 843
12	Р.Е. Факторинг	94 149
13	МКБ	60 514
14	РФК	55 981
15	Банк ЗЕНИТ	43 046
16	Сетелем Банк	41 939
17	ФГ ПРАЙМ	36 559
18	СДМ-Банк	34 409
19	ТКБ Банк	25 562
20	Лаборатория факторинга	22 909
21	Кредит Европа Банк	21 563
22	Банк СОЮЗ	16 816
23	Ситибанк	15 611
24	МФО"СимплФинанс"	8 330
25	ОТП Банк	5 062
26	Ижкомбанк	104
27	ОФК-Менеджмент	н.д.
	ИТОГО:	**9 104 364**

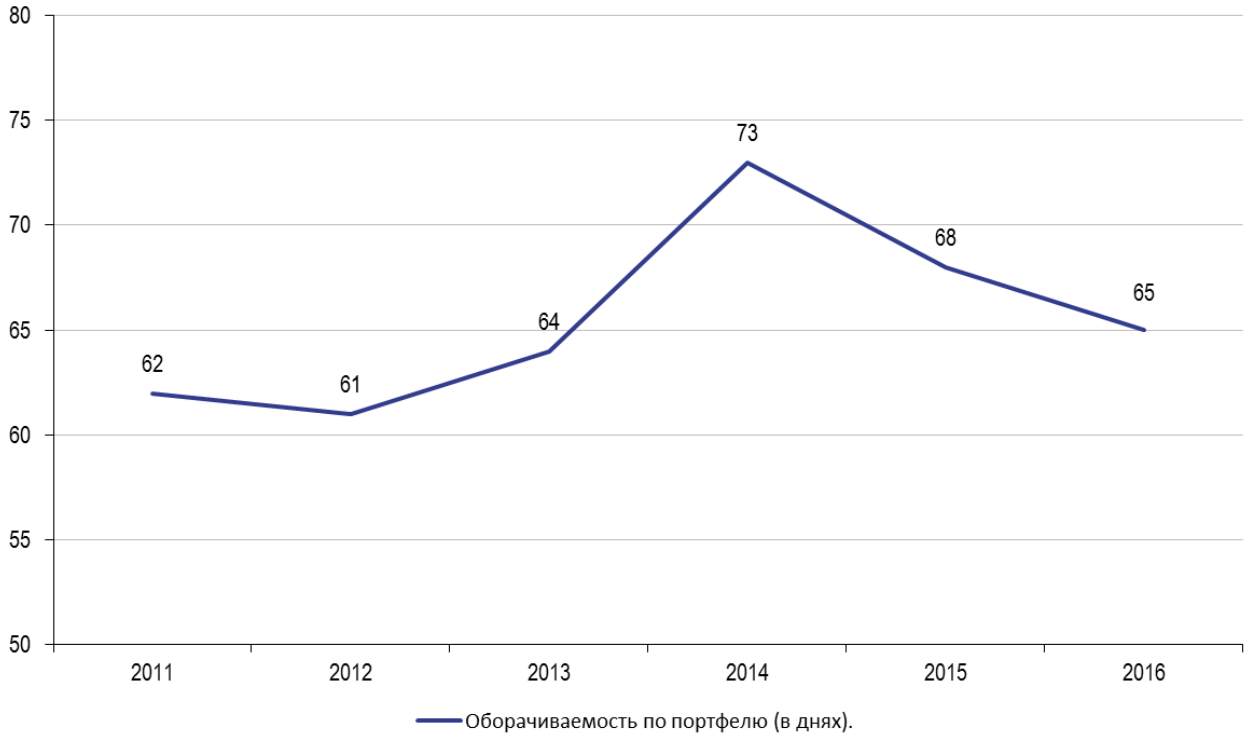
Динамика поставок, уступленных Факторам



Средняя оборачиваемость по портфелю за 2016 г.

№ пп	Название организации	в днях
1	Ижкомбанк	168
2	ФК "Санкт-Петербург"	83
3	Кредит Европа Банк	80
4	Банк "ФК ОТКРЫТИЕ"	79
5	ТКБ Банк	78
6	ОТП Банк	76
7	РФК	76
8	Лаборатория факторинга	73
9	Банк СОЮЗ	69
10	ВТБ Факторинг	67
11	ГК НФК	61
12	МКБ	60
13	Р.Е. Факторинг	58
14	Промсвязьбанк/ПСФ	57
15	ОФК-Менеджмент	56
16	СДМ-Банк	56
17	Сбербанк Факторинг	53
18	Банк ЗЕНИТ	50
19	Капитал Факторинг	49
20	Альфа-Банк	45
21	РБ Факторинг	44
22	ГПБ-факторинг	43
23	ФГ ПРАЙМ	36
24	Сетелем Банк	36
25	Металлинвестбанк	31
26	МФО"СимплФинанс"	24
27	Ситибанк	н.д.
	Средняя оборачиваемость:	**65**

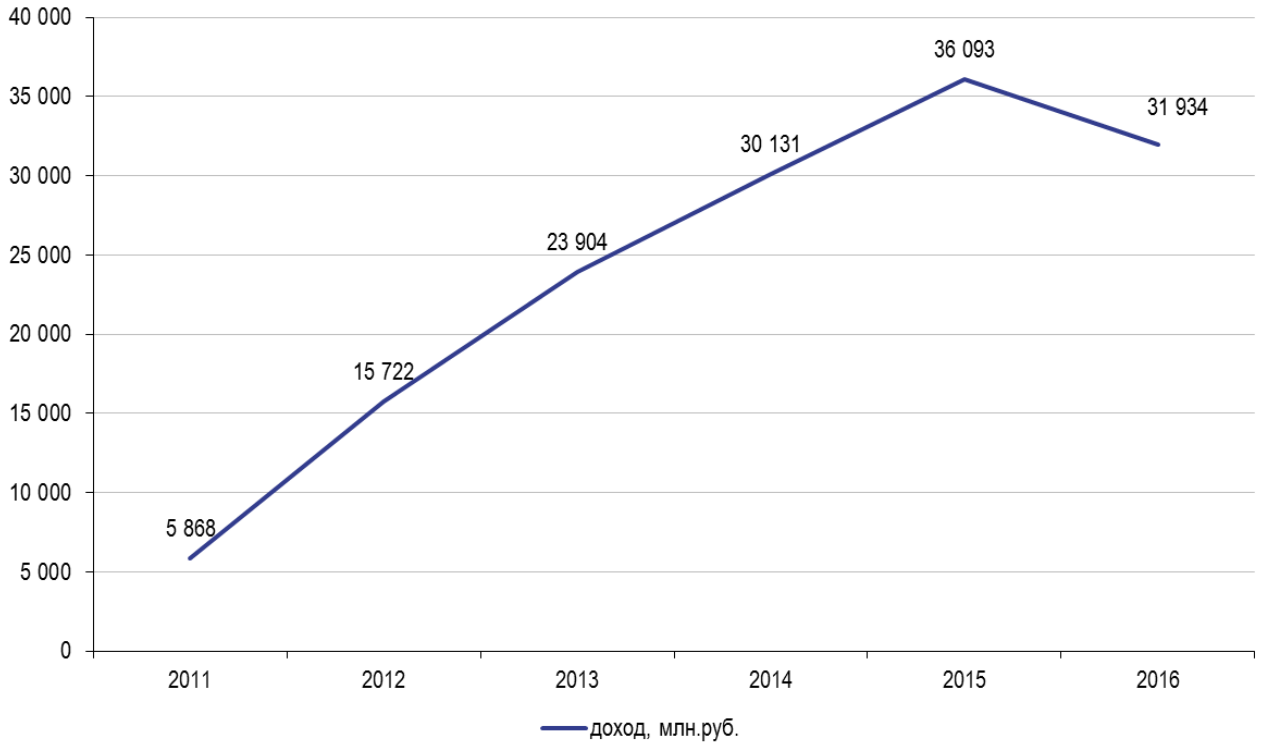
Динамика оборачиваемости портфелей Факторов



Доход факторов за 2016 г., РСБУ, без НДС

№ пп	Название организации	млн. рублей
1	ВТБ Факторинг	13 969,40
2	Промсвязьбанк/ПСФ	4 966,34
3	Альфа-Банк	3 128,12
4	ГК НФК	2 240,00
5	Сбербанк Факторинг	1 704,06
6	ГПБ-факторинг	1 509,60
7	Металлинвестбанк	1 000,42
8	МКБ	996,80
9	ТКБ Банк	694,43
10	РФК	445,62
11	ФК "Санкт-Петербург"	311,00
12	Лаборатория факторинга	310,00
13	Банк ЗЕНИТ	280,00
14	ФГ ПРАЙМ	223,60
15	СДМ-Банк	154,56
16	Ижкомбанк	н.д.
17	Капитал Факторинг	н.д.
18	Кредит Европа Банк	н.д.
19	Р.Е. Факторинг	н.д.
20	Ситибанк	н.д.
21	Сетелем Банк	н.д.
22	МФО"СимплФинанс"	н.д.
23	Банк "ФК ОТКРЫТИЕ"	н.д.
24	ОТП Банк	н.д.
25	ОФК-Менеджмент	н.д.
26	РБ Факторинг	н.д.
27	Банк СОЮЗ	н.д.
	ИТОГО:	**31 934**

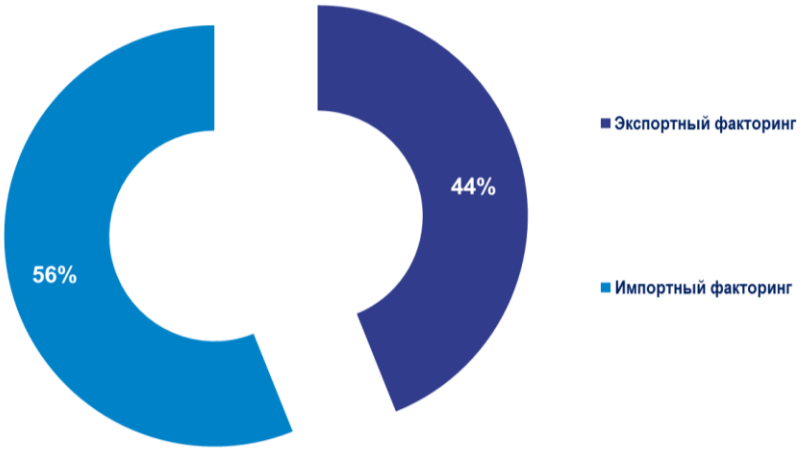
Динамика дохода Факторов

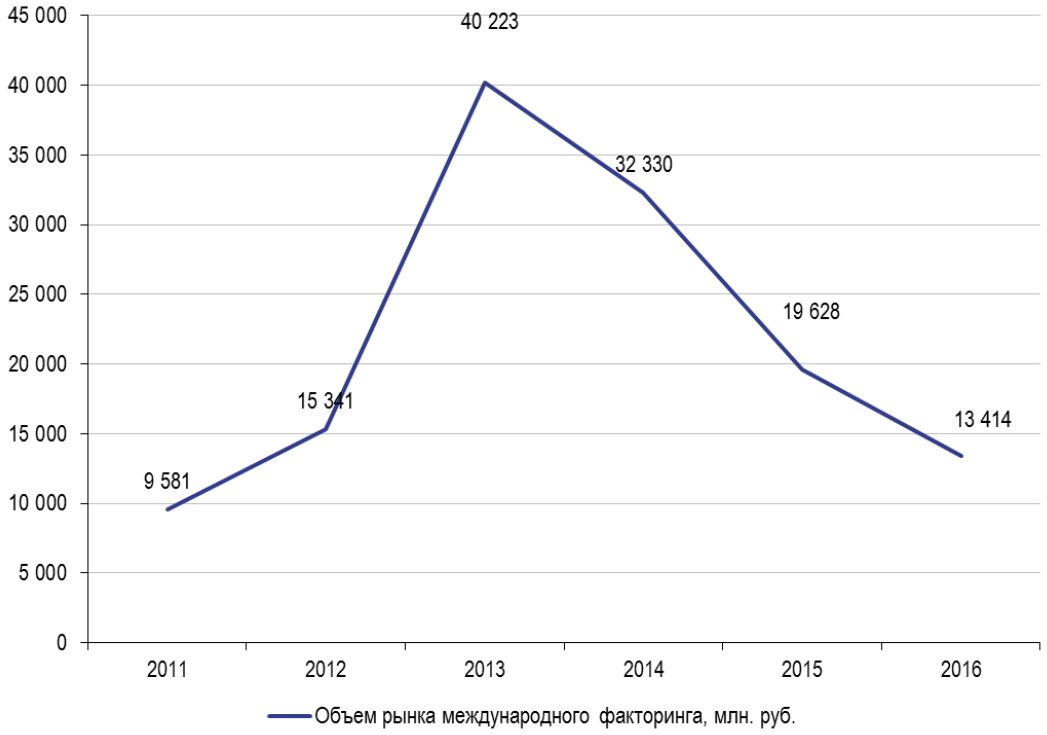


Объем рынка международного факторинга за 2016 г.

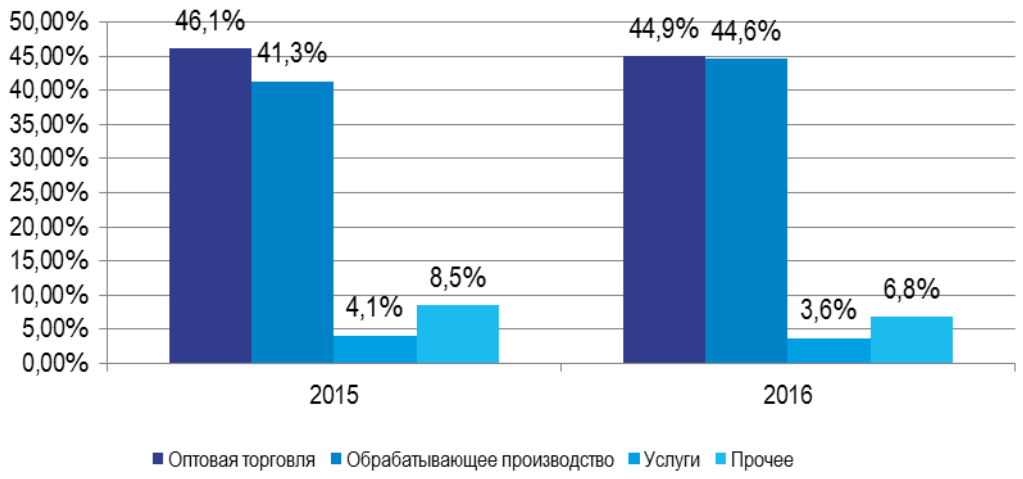
№ пп	Название организации	млн. руб.			%	Ед.
		Экспортный факторинг	Импортный факторинг	Итого международный	Доля экспорта	Кол-во клиентов по экспорту
1	Промсвязьбанк/ПСФ	2 092,95	3 083,70	5 176,64	40%	
2	Банк "ФК ОТКРЫТИЕ"	3 039,45	0,00	3 039,45	100%	
3	ВТБ Факторинг	0,00	2 869,95	2 869,79	0%	
4	ГК НФК	637,22	708,46	1 345,68	47%	
5	РБ Факторинг	0,00	860,00	860,00	0%	
6	Банк СОЮЗ	122,00	0,00	122,00	100%	
7	ЮниКредит Банк	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	
8	Банк ГПБ	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	
9	Райффайзенбанк	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	
	ИТОГО:	**5 891,62**	**7 522,11**	**13 413,57**	44%	

Доли видов международного факторинга в обороте, 2016 г.

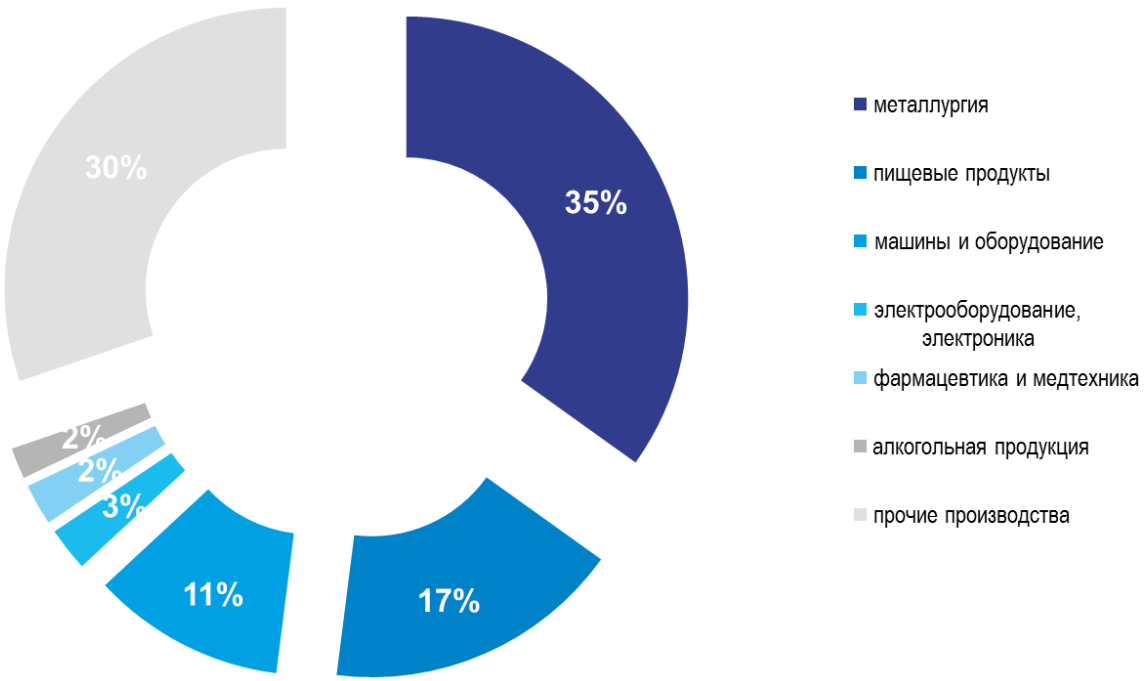




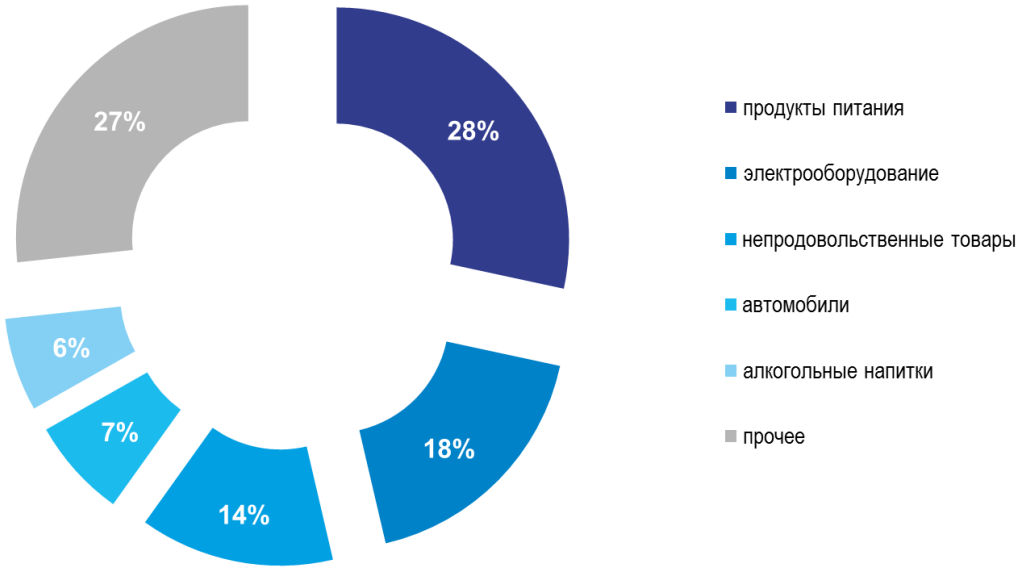
Отраслевая структура оборота Факторов 2015-2016 гг.



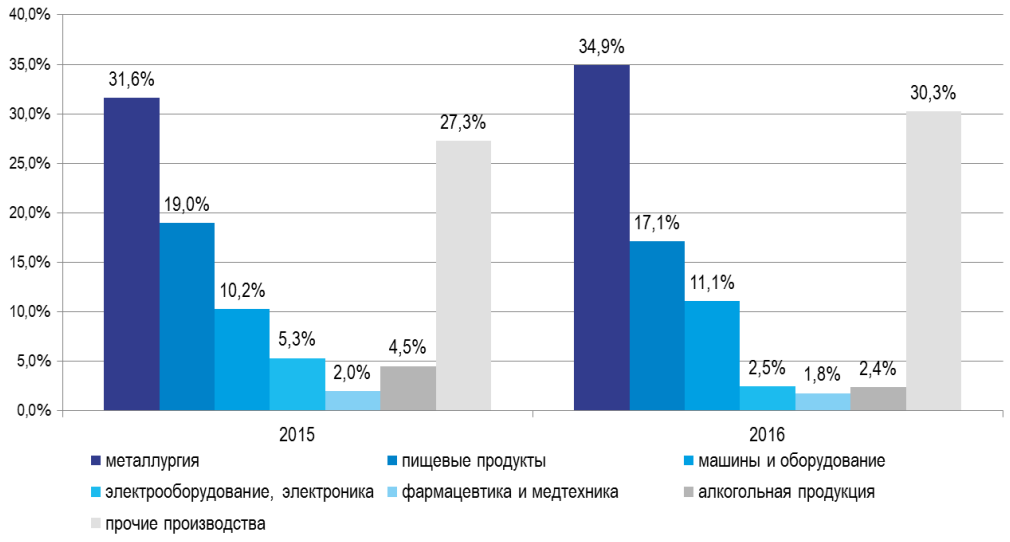
Обрабатывающие производства в обороте Факторов



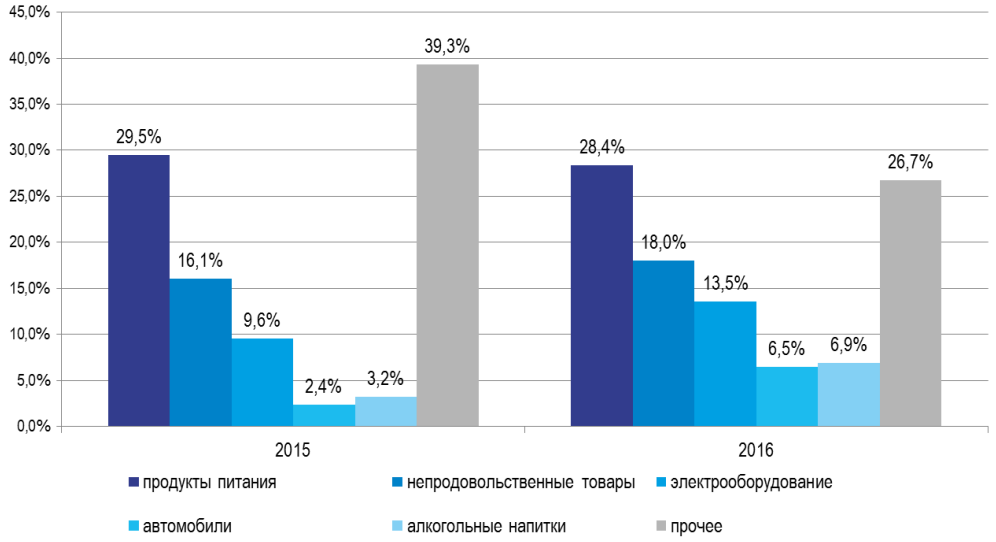
Товарные группы в обороте Факторов в оптовой торговле



Динамика товарных групп, производство



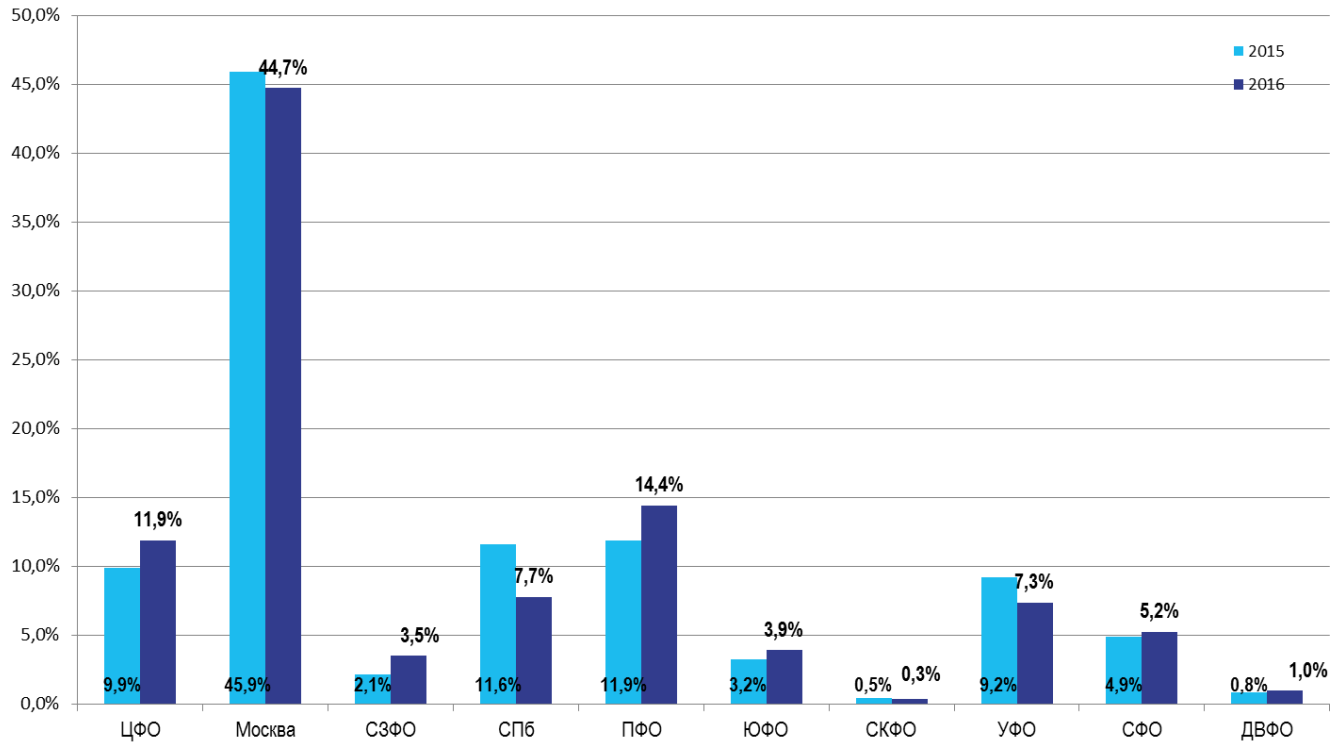
Динамика товарных групп, оптовая торговля



Развитие факторинга в регионах России, 2016 г.

Регионы	Доля в обороте рынка	Изменение за 12 мес.
Москва	44,7%	↓-1,2%
Приволжский федеральный округ	14,4%	↑+2,6%
Центральный федеральный округ	11,9%	↑+2,0%
Санкт-Петербург	7,7%	↓-3,9%
Уральский федеральный округ	7,3%	↓-1,9%
Сибирский федеральный округ	5,2%	↑+0,3%
Южный федеральный округ	3,9%	↑+0,6%
Северо-Западный федеральный округ	3,5%	↑+1,4%
Дальневосточный федеральный округ	1,0%	↑+0,1%
Северо-Кавказский федеральный округ	0,3%	↓-0,1%

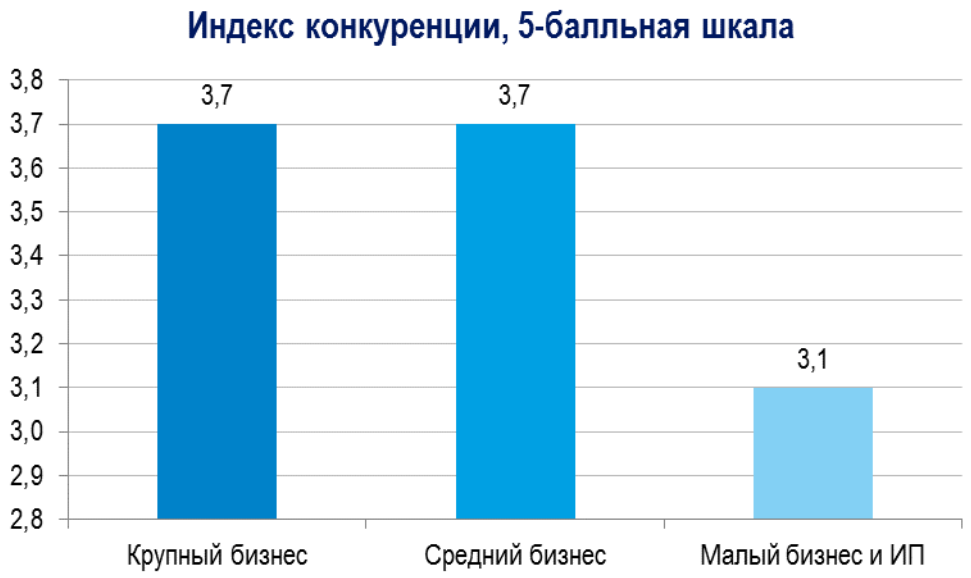
Динамика долей регионов в структуре оборота Факторов в 2015-2016 гг., %



Организация	Оборот, млн. руб.	клиенты
Москва		
Альфа-Банк	183 651	189
ВТБ Факторинг	147 214	135
Промсвязьбанк/ПСФ	119 082	467
Металлинвестбанк	61 504	764
Сбербанк Факторинг	58 566	85
Капитал Факторинг	33 798	37
ГК НФК	26 837	145
ТКБ Банк	22 328	55
ГПБ-факторинг	20 914	21
МКБ	13 979	34
РФК	8 604	106
Банк ЗЕНИТ	8 236	12
Лаборатория факторинга	7 960	20
Р.Е. Факторинг	7 864	41
ОФК-Менеджмент	5 261	6
ФГ ПРАЙМ	4 524	70
СДМ-Банк	3 695	48
Банк СОЮЗ	3 685	7
МФО "СимплФинанс"	2 669	15
Санкт-Петербург		
Промсвязьбанк/ПСФ	41 496	115
ВТБ Факторинг	33 862	31
ФК "Санкт-Петербург"	15 195	54
Альфа-Банк	13 471	35
ГК НФК	9 958	55
Металлинвестбанк	9 462	121
РФК	1 499	40
Р.Е. Факторинг	1 164	5
Лаборатория факторинга	812	6
СДМ-Банк	552	4
ФГ ПРАЙМ	235	8
Банк ЗЕНИТ	234	1
ГПБ-факторинг	108	4
Банк СОЮЗ	108	1
ТКБ Банк	84	5
ОФК-Менеджмент	27	2
МФО "СимплФинанс"	1	1
Центральный федеральный округ		
ВТБ Факторинг	50 128	46
Промсвязьбанк/ПСФ	48 776	216
ГПБ-факторинг	37 999	17
Сбербанк Факторинг	30 181	44
МКБ	16 357	13
ФГ ПРАЙМ	4 460	32
Р.Е. Факторинг	3 605	15
Металлинвестбанк	2 365	27
ГК НФК	1 776	17
ТКБ Банк	317	5
Капитал Факторинг	272	3
МФО"СимплФинанс"	173	6
ОФК-Менеджмент	139	3
Лаборатория факторинга	105	3
СДМ-Банк	68	1
Приволжский федеральный округ		
ВТБ Факторинг	107 610	99
Промсвязьбанк/ПСФ	56 280	188
Альфа-Банк	18 539	86
Капитал Факторинг	18 067	13
Банк СОЮЗ	16 180	4
ГК НФК	13 970	84
Банк ЗЕНИТ	3 266	8
ГПБ-факторинг	3 241	6
Сбербанк Факторинг	988	8
Ижкомбанк	363	15
ОФК-Менеджмент	287	1
РФК	69	5
ТКБ Банк	0	1
Южный федеральный округ		
ВТБ Факторинг	15 088	14
ГК НФК	10 579	73
Капитал Факторинг	9 440	4
ГПБ-факторинг	8 378	8
Промсвязьбанк/ПСФ	6 054	31
Металлинвестбанк	3 943	45
Сбербанк Факторинг	3 887	17
Альфа-Банк	2 485	15
СДМ-Банк	1 733	2
ТКБ Банк	1 418	2
ФГ ПРАЙМ	799	7
Банк ЗЕНИТ	583	1
Лаборатория факторинга	158	1
Северо-Кавказский федеральный округ		
Промсвязьбанк/ПСФ	3 890	12
ВТБ Факторинг	1 431	1
Банк ЗЕНИТ	52	1
ФГ ПРАЙМ	34	1

Организация	Оборот, млн. руб.	клиенты
Уральский федеральный округ		
ГПБ-факторинг	38 294	8
Промсвязьбанк/ПСФ	30 278	129
Альфа-Банк	15 161	39
МКБ	13 556	2
ВТБ Факторинг	13 031	12
ГК НФК	7 189	25
Металлинвестбанк	1 577	18
Сбербанк Факторинг	1 023	6
Лаборатория факторинга	543	2
Р.Е. Факторинг	368	1
Капитал Факторинг	339	2
Банк СОЮЗ	48	1
ФГ ПРАЙМ	29	2
МФО "СимплФинанс"	10	1
Сибирский федеральный округ		
ВТБ Факторинг	26 659	25
Промсвязьбанк/ПСФ	20 960	94
Альфа-Банк	16 916	27
ГПБ-факторинг	12 689	4
ГК НФК	5 304	34
Банк ЗЕНИТ	3 474	1
Сбербанк Факторинг	285	5
СДМ-Банк	52	2
Лаборатория факторинга	14	1
ТКБ Банк	3	1
Северо-Западный федеральный округ		
ВТБ Факторинг	31 517	29
Промсвязьбанк/ПСФ	14 954	44
Сбербанк Факторинг	4 038	19
ГПБ-факторинг	3 673	1
ТКБ Банк	1 515	7
ГК НФК	950	5
Банк ЗЕНИТ	721	5
Р.Е. Факторинг	435	1
ФГ ПРАЙМ	102	1
Дальневосточный федеральный округ		
ВТБ Факторинг	10 592	10
Промсвязьбанк/ПСФ	2 720	19
Капитал Факторинг	1 975	4
Альфа-Банк	644	2
Лаборатория факторинга	22	1
ОФК-Менеджмент	8	1

Оценка конкуренции, планы и риски в 4 квартале 2016 года



Ответы на вопросы предоставили 10 Факторов.

Комментарии экспертов

Антон Мусатов, генеральный директор ВТБ Факторинг

1. Какие итоги 2016 года для Вашей организации были положительными, какие отрицательными? Какие события года Вы считаете ключевыми для Вашей организации?
Третий год подряд российский факторинг пребывает в состоянии устойчивой стагнации в диапазоне 304-308 млрд. руб. портфеля. Несмотря на избыток ликвидности, активную работу новых крупных игроков и смену управленческих команд, рынок факторинга в 2016 году не смог вернуть устойчивый тренд роста или хотя бы повторить рекордную планку 2013 года по портфелю в 327 млрд. рублей. В прошедшем году мы наблюдали сильнейший "ценовой демпинг", как на рынке корпоративного кредитования, так и рынке факторинга: вслед за снижающейся ценой происходила миграция клиентской базы между финансовыми учреждениями и факторами, что привело к снижению маржинальности и привлекательности факторинговой отрасли. Рынок не растет, а его доходность на тот же объем резко понижается. Многие факторы не стали искать новых клиентов или новые отрасли, тем самым увеличивая размер и проникновение рынка в экономику, а занимались переманиванием и перераспределением действующих друг у друга клиентов, понижая общие ставки на рынке. Такое впечатление, что еще немного и факторы начнут доплачивать клиентам за использование факторинга.
Для команды ВТБ Факторинг каждая новая крупная и сложная сделка – это приключение, интересная, амбициозная задача, и нам, по-настоящему, нравится делать то, что никто никогда не делал. Мы видим, что в нашем сегменте крупного корпоративного бизнеса именно на это есть повышенный спрос и доходность. Мы отмечаем рост обращений по рекомендациям, именно по реализованным сложным крупный сделкам.

2. Какие источники фондирования факторинговых операций использовала Ваша организация в 2016 году? Ожидаете ли вы открытие новых источников капитала в 2017 году? Насколько велика значимость диверсификации источников фондирования в текущей ситуации на рынке факторинга в России и в перспективе до 2020 года?
ВТБ Факторинг привлекает фондирование исключительно от Банка ВТБ (ПАО). Мы не рассматриваем альтернативные источники привлечения в среднесрочной перспективе, имея большой запас по нормативам и лимитам. Вероятность изменения ситуации мы связываем лишь с достижением нормативов концентрации, регламентируемых ЦБ РФ, но это вопрос будущего, чем текущего момента. Данная картина свойственна почти для всего российского рынка факторинга, кроме возможных отдельных исключений, которые только подтверждают правило.

3. Назовите основные причины отказов в приеме на обслуживание новых клиентов в 2016 году? Риски дебиторов из каких отраслей в 2016 году Ваша организация не принимала? Будет ли меняться данное отношение в 2017 году? Если «да», то что станет стимулом этих изменений?
За последние 5 лет перечень причин отказов не изменился: малый размер сделки, недостаточный уровень кредитного качества контрагентов и отсутствие подтвержденной текущей или будущей дебиторской задолженности в структуре сделки. Отраслевые фильтры и приоритетные отрасли сохраняется в ВТБ Факторинге, но мы систематически пополняем список по факту успешной реализации отдельных сделок.

4. Какие барьеры необходимо устранить для дальнейшего развития факторинговых операций без использования бумажных первичных (бухгалтерских, перевозочных и др.) документов? Кто и каким образом должен это сделать?
Это эволюционный процесс: вода течет по пути наименьшего сопротивления и бизнес клиентов будет работать по электронному документообороту (ЭДО), когда это будет очевидно более выгодно для них. Извечный вопрос: курица или яйцо? Не нужно подменять понятия - цифровой факторинг будет активно развиваться, когда сам бизнес клиентов массово перейдет на ЭДО. Стив Джобс должен был сделать Iphone в 2007 году, чтобы далее активно развивался Facebook и Instagram.

5. В чем, на Ваш взгляд, заключается инвестиционная привлекательность российского факторинга сегодня?
На сегодняшний день уровень инвестиционной привлекательности российского рынка факторинга невысокий: рынок в стагнации, маржинальность падает, риски растут. Для сравнения рынок факторинга меньше рынка лизинга в 10 раз, а рынка корпоративного кредитования в 100 раз, при этом темпы роста 2-х последних выше.
Для крупных финансовых структур факторинг – продолжение продуктовой линейки. Желание удовлетворять 100% потребностей клиента – это хорошо и нормально. При этом, конечно, этот бизнес должен быть окупаем и прибылен для акционеров: ВТБ Факторинг, например, последние 5 лет находится в зоне достойной чистой прибыли.

6. Какие источники информации Вы считаете заслуживающими наибольшего доверия при оценке кредитного качества клиентов и дебиторов: а) государственные базы данных и реестры, б) базы данных и реестры,

формируемые коммерческими организациями, в) источники данных, формируемые Вашей организацией на постоянной основе?
Информация и данные – это новая валюта, а качество валюты обусловлено эмитентом и качеством ее защиты. 100% информации мы получаем от идентифицированных контрагентов и верифицируем важные цифры, факты для принятия решения в нескольких источниках. Мы не испытываем ограничений в использовании инструментов верификации информации, поэтому используем все доступные ресурсы.

7. Дайте, пожалуйста, прогноз роста/падения оборота рынка факторинга в 2017 году в процентах к 2016 году. За счет каких сегментов, отраслей, категорий клиентов возможен новый этап роста рынка в среднесрочной перспективе?
Мы считаем, что рынок факторинга корректно оценивать по более понятному для финансовых организаций показателю портфеля, чем по исторически сложившейся торговой оценке оборота. Наш прогноз по итогам 2017 года – это рост портфеля рынка выше 15% и преодоление планки в 350 млрд. Учитывая сложившиеся тенденции, рынок будет расти не за счет каких-то сегментов, отраслей или категорий клиентов, а благодаря усилиям отдельных крупных участников. ВТБ Факторинг ставит перед собой задачу на активный рост в 2017 году.

Александр Карелин, вице-президент, управляющий директор по факторингу ПАО «Промсвязьбанк», генеральный директор компании Промсвязьфакторинг

1. Какие итоги 2016 года для Вашей организации были положительными, какие отрицательными? Какие события года Вы считаете ключевыми для Вашей организации?
Несмотря на внешние макроэкономические показатели и ситуацию в экономике 2016 год был крайне продуктивным для Промсвязфакторинга. Нам удалось рекордно снизить cost of risk, повысить диверсификацию портфеля, удержать 2 место по доле рынка, при этом сохранив маржинальность, нарастить объем прибыли.
Значимым событием года стало подписание соглашения о сотрудничестве с ПАО "Россети", АФК и МСП банком, которое также является прецедентом и значимым шагом для всего рынка в сторону разрешения факторинга в адрес поставщиков гос.сектора.

2. Какие источники фондирования факторинговых операций использовала Ваша организация в 2016 году? Ожидаете ли вы открытие новых источников капитала в 2017 году? Насколько велика значимость диверсификации источников фондирования в текущей ситуации на рынке факторинга в России и в перспективе до 2020 года?
Источником фондирования наряду с собственными средствами ПАО «Промсвязьбанк» продолжает оставаться программа МСП банка по поддержке предприятий малого и среднего бизнеса через продукт факторинг.
Если говорить про рынок факторинга, то, безусловно, диверсификация и удешевление источников фондирования в перспективе 2020 является вызовом для рынка.

3. Назовите основные причины отказов в приеме на обслуживание новых клиентов в 2016 году? Риски дебиторов из каких отраслей в 2016 году Ваша организация не принимала? Будет ли меняться данное отношение в 2017 году? Если «да», то что станет стимулом этих изменений?
Четкая работа по профилю подразделений фронт линий и достаточно гибкие подходы андеррайтинга позволили нам достичь высокого approval rate при низком cost of risk. Мы не отсекаем отрасли, но аккуратно рассматриваем клиентов занимающихся деревообработкой, металлопрокатом, производством и торговлей ювелирными изделиями. В наступившем году ожидаем расширение профиля за счет поставщиков госсектора.

4. Какие барьеры необходимо устранить для дальнейшего развития факторинговых операций без использования бумажных первичных (бухгалтерских, перевозочных и др.) документов? Кто и каким образом должен это сделать?
Все зависит от аппетита к риску, финансировать можно и без документов вообще, только по реестрам, а в некоторых случаях и без реестров. Но если речь идёт о переводе бумажных первичных документов в электронный вид, то ключевым в этом вопросе является использование в электронном виде документов, подтверждающих переход права собственности - накладных, актов и универсальных передаточных документов. Развитие электронных накладных сильно тормозят ограничения в применении электронных подписей на этапе приёмки товаров: обеспечить всех кладовщиков, водителей и других сотрудников, передающих и принимающих товары, компьютерами, токенами, специальным программным обеспечением, вести их учёт, контролировать применение, выдавать и аннулировать подписи - миссия крайне сложная. А параллельное подписание бумажных и электронных документов сводит на нет основные преимущества электронного документооборота. При этом ФНС, которая является в нашей стране основной движущей силой электронного документооборота, заинтересована в первую очередь в переводе счетов-фактур, которые нужны для расчёта НДС.
Решением этих проблем были бы послабления со стороны ФСБ по применению облачных электронных подписей или других средств идентификации, развитие законодательства в части применения электронного документооборота при

передаче товаров и оказании услуг, а также активная позиция ФНС в переводе первичных документов в электронный вид и обязательности электронных форм документов для некоторых операций, как это сделано для отчётности.

5. В чем, на Ваш взгляд, заключается инвестиционная привлекательность российского факторинга сегодня?
Привлекательность рынка российского факторинга заключается в его потенциале (доля в ВВП нашего рынка заметно меньше аналогов в странах с развитыми экономиками), как за счет выхода в более мелкие клиентские сегменты, так и в освоении сектора госзакупок.

6. Какие источники информации Вы считаете заслуживающими наибольшего доверия при оценке кредитного качества клиентов и дебиторов: а) государственные базы данных и реестры, б) базы данных и реестры, формируемые коммерческими организациями, в) источники данных, формируемые Вашей организацией на постоянной основе?
В своем анализе мы стараемся использовать все перечисленные источники без выделения "особо надежных". Принцип "знай своего клиента" в данном случае помогает не только предоставить наилучшие условия для конкретного клиента, но и использовать более гибкие подходы для нивелирования рисков фактора.

7. Дайте, пожалуйста, прогноз роста/падения оборота рынка факторинга в 2017 году в процентах к 2016 году. За счет каких сегментов, отраслей, категорий клиентов возможен новый этап роста рынка в среднесрочной перспективе?
Мы прогнозируем рост оборота рынка факторинга в 2017 году на уровне 15% к 2016 году. Важную роль для дальнейшего роста рынка факторинга сыграет изменение законодательства в области уступки гос. долга по факторингу.

Альфа-Банк

Андрей Ганин, Управляющий директор по факторингу Альфа-Банка

1. Какие итоги 2016 года для Вашей организации были положительными, какие отрицательными? Какие события года Вы считаете ключевыми для Вашей организации?
Не смотря на сложность экономической ситуации и жесткую конкуренцию, мы выросли по всем показателям (портфелю, обороту, доле рынка) и укрепили лидерские позиции банка в факторинге. В частности, по портфелю мы выросли на 34% в 2016 г. по сравнению с 2015 г., что значительно превышает рост всего портфеля факторинга.
Мощный стимул для развития факторинга связан с масштабным переходом на электронный документооборот ритейлеров и их поставщиков.
К сдерживающим факторам можно отнести поправки к Закону о торговле, которые касаются взаиморасчетов между поставщиками и продуктовыми сетями, а также нарастающая конкуренция между факторингом и классическим кредитованием. Одним из главных достижений 2016 г. для нас стала реализация партнерских программ с ключевыми провайдерами услуг электронного документооборота и крупнейшими дебиторами, что позволило серьезно продвинуться в развитии электронного факторинга. Мы первыми на рынке интегрировали нашу электронную платформу Альфа-Finance со всеми ключевыми провайдерами и будем продолжать в 2017 г. расширять экспансию на рынке электронного факторинга.

2. Какие источники фондирования факторинговых операций использовала Ваша организация в 2016 году? Ожидаете ли вы открытие новых источников капитала в 2017 году? Насколько велика значимость диверсификации источников фондирования в текущей ситуации на рынке факторинга в России и в перспективе до 2020 года?
В 2016 г. мы использовали собственные источники фондирования. Мы изучаем возможность диверсифицировать источники фондирования, в частности, за счет привлечения средств МСП Банка.
Значимость диверсификации источников фондирования будет возрастать, особенно для факторинговых компаний, не аффилированных с банками.

3. Назовите основные причины отказов в приеме на обслуживание новых клиентов в 2016 году? Риски дебиторов из каких отраслей в 2016 году Ваша организация не принимала? Будет ли меняться данное отношение в 2017 году? Если «да», то что станет стимулом этих изменений?
Основной причиной отказа в приеме на факторинговое обслуживание в 2016 г. было неудовлетворительное финансовое состояние поставщиков/дебиторов и плохая платежная дисциплина в рамках уступаемого контракта. В 2016 году мы осторожно подходили к компаниям строительной отрасли, инжиниринга и энергетики и не планируем активно развиваться в этих отраслях в 2017 году. Благодаря четко выстроенной кредитной политике нам удалось избежать возникновения новой проблемной задолженности по портфелю в течение всего 2016 года.

4. Какие барьеры необходимо устранить для дальнейшего развития факторинговых операций без использования бумажных первичных (бухгалтерских, перевозочных и др.) документов? Кто и каким образом должен это сделать?

При переходе от привычной формы бумажного взаимодействия к электронной, в первую очередь возникает целый ряд барьеров психологического характера. Это и неготовность менять что-либо в устоявшемся порядке вещей, потребность в длительной адаптации к новым технологиям взаимодействия, восприятие электронных операций как более опасных, имеющих повышенные риски. Это касается как вопросов правового характера (опасение того, что заключенный в электронной форме договор может быть не принят к рассмотрению в судебном споре), так и недоверия к защищенности электронных каналов обмена информацией. Операции, совершаемые электронным способом, воспринимаются как более сложные. Способ преодоления психологического барьера – повышение финансовой грамотности всех участников процесса.
Наиболее значимыми для развития электронного взаимодействия является задача снятия правовых барьеров.
В связи с этим следует выделить недостаточность законодательной базы, регулирующей вопросы электронного документооборота, отсутствие законодательно установленных требований к длительному хранению и сохранению юридической силы электронных документов, защиты содержащейся в них информации, их уничтожению. Действующее регулирование недостаточно, фрагментарно и в ряде случаев противоречиво.
Важным осложняющим фактором, по нашей оценке, является отсутствие единых форматов электронного взаимодействия.

5. В чем, на Ваш взгляд, заключается инвестиционная привлекательность российского факторинга сегодня?
Факторинг является высокомаржинальным продуктом и менее рискованным по сравнению с другими кредитными продуктами. Соотношение риска и доходности факторинга делает этот бизнес привлекательным для инвестиций. Основным направлением становится развитие электронного факторинга, переход на электронный документооборот позволяет сделать факторинг доступным и удобным для клиента инструментом управления оборотным капиталом, снизить трудозатраты и закрыть риски. Спрос на такой продукт будет расти.

6. Какие источники информации Вы считаете заслуживающими наибольшего доверия при оценке кредитного качества клиентов и дебиторов: а) государственные базы данных и реестры, б) базы данных и реестры, формируемые коммерческими организациями, в) источники данных, формируемые Вашей организацией на постоянной основе?
В той или иной мере все эти источники информации заслуживают доверия и решение о принятии на финансирование принимается после комплексной оценки информации от каждого из этих ресурсов. Использование конкретного источника зависит от масштабов бизнеса клиента, отрасли и специфики поставляемой продукции/оказываемых услуг.

7. Дайте, пожалуйста, прогноз роста/падения оборота рынка факторинга в 2017 году в процентах к 2016 году. За счет каких сегментов, отраслей, категорий клиентов возможен новый этап роста рынка в среднесрочной перспективе?
Мы ожидаем роста оборотов рынка факторинга в 2017 г. в пределах 10-15%%. Рост возможен за счет того, что ситуация в экономике стабилизировалась и факторы будут готовы увеличивать риск-аппетит для некоторых категорий клиентов. Возможные поправки в некоторые законы (в частности, касающиеся работы с государственными компаниями) также должны повлиять на рост популярности факторинга.

НФК

Дарья Николаевская, директор Дирекции инновационного развития НФК

1. Какие итоги 2016 года для Вашей организации были положительными, какие отрицательными? Какие события года Вы считаете ключевыми для Вашей организации?
Основное достижение НФК в прошлом году – это сохранение качества портфеля на высоком уровне. Это результат успешной настройки, прошедшей за 18 лет и огонь, и воду, и медные трубы системы риск-менеджмента компании, и, конечно качественной работы по взысканию дебиторской задолженностью. Из отрицательных моментов стоит отметить снижение доходности в сегменте высоконадежных поставщиков в адрес сетевых дебиторов из-за еще большего интереса абсолютного большинства Факторов к данной категории клиентов.
Богатым на приятные события стало первое полугодие 2016 года –изменения в составе акционеров и совете директоров НФК и возобновление кредитных линий для НФК. Во втором полугодии стоит отметить подписание соглашения с «Ингосстрах ОНДД» о перестраховании кредитных рисков. Совокупность этих событий положительно отражается на финансовой устойчивости компании и ее привлекательности для акционеров, партнеров и инвесторов. Также у нас произошли и более заметные для внешней аудитории изменения – мы запустили новую версию сайта и систему е-Факторинг. Обращаясь к плоскости повышения эффективности также стоит отметить, что более пятой части клиентов получают теперь от НФК юридически значимые электронные документы. Доля могла бы быть и больше, если бы абсолютное большинство контрагентов с готовностью переходили на ЮЗЭДО по первому приглашению.

2. Какие источники фондирования факторинговых операций использовала Ваша организация в 2016 году? Ожидаете ли вы открытие новых источников капитала в 2017 году? Насколько велика значимость диверсификации источников фондирования в текущей ситуации на рынке факторинга в России и в перспективе до 2020 года?
Несмотря на «родственные» отношения с крупным федеральным банком, НФК всегда подходила к вопросам фондирования с позиции «не складывать все яйца в одну корзине». В 2016 году мы вновь вернулись на внешний рынок заимствований: кредитную линию нам открыла ФК «Открытие». Работа по дальнейшей диверсификации источников фондирования – одна из основных в среднесрочной перспективе. Во-первых, факт привлечение ресурсов на открытом рынке – это показатель доверия инвесторов к факторинговой отрасли в целом, и к бизнес-модели НФК в частности. Во-вторых, диверсификация источников – это возможность для нас быть более гибкими в своих отношениях с клиентами, в том числе и точки зрения ценообразования.

3. Назовите основные причины отказов в приеме на обслуживание новых клиентов в 2016 году? Риски дебиторов из каких отраслей в 2016 году Ваша организация не принимала? Будет ли меняться данное отношение в 2017 году? Если «да», то что станет стимулом этих изменений?
Основная причина отказов – это несоответствие клиентской политике, с точки зрения размеров бизнеса или потенциальных объемов дебиторской задолженности к передаче на факторинг. Очень много запросов со стороны малого и микро-бизнеса, но бизнес-модель НФК не предусматривает возможности обслуживания таких клиентов. Что касается отраслевых рисков, то в 2016 мы наоборот пересмотрели свои подходы и «открыли» ряд отраслей. Есть традиционно высокорисковые отрасли, с которыми мы никогда не работаем и вряд ли в ближайшем будущем изменим свое отношение (как и большинство наших коллег) – это застройщики, производители мебели, представители лесной отрасли и другие. Если речь идет о тех отраслях, работа с которыми была приостановлена в 2014-2015 годах, то тут наше желание работать с ними зависит от динамики восстановления платежеспособного спроса, который напрямую влияет на финансовую устойчивость дебиторов. Мы очень внимательно отслеживаем все, что происходит в бизнесе – анализируем поведение игроков, отслеживаем ключевые события, тренды, прогнозы и оценки экспертов. Плюс, у нас огромная накопленная статистика по платежам дебиторов. Это позволяет нам быстро реагировать на любые изменения и оперативно корректировать требования к новым клиентам и дебиторам. Мы начали снимать ограничения с отраслей еще в 2016 году, возможно эта тенденция сохраниться и в 2017.

4. Какие барьеры необходимо устранить для дальнейшего развития факторинговых операций без использования бумажных первичных (бухгалтерских, перевозочных и др.) документов? Кто и каким образом должен это сделать?
Для того, чтобы можно было использовать факторинг без бумаги, нужно, чтобы сами компании – участники процесса, были готовы работать без бумаги в своей торговой деятельности. Посмотрите на крупные сети – те, кто перешел на безбумажный документооборот со своими поставщиками, не испытывают сложности при добавлении к этой схеме еще одного участника (факторинговой компании). К сожалению, несмотря на популяризацию ЭДО, степень проникновения невысока. Как обычно, самые высокие и прочные барьеры в головах. Что касается перевозочных документов, то тут все еще сложнее, т.к. задействован еще перевозчик и различные государственные структуры, в частности ГИБДД, которые проверяют документы. Пока у них не будет технических средств удостоверится в подлинности и правильности электронного документа, отказаться от бумажного носителя мы, увы, не сможем.

5. В чем, на Ваш взгляд, заключается инвестиционная привлекательность российского факторинга сегодня?
Традиционный сегмент факторинга в России сейчас похож на аквариум с акулами во время кормежки. «Лакомых» клиентов мало, а кушать хочется всем. Вряд ли кому-то захочется добровольно лезть в эту кашу в надежде на лакомый кусок, если нет козыря в рукаве в виде бесплатного фондирования. С другой стороны, есть огромное количество пустых ниш, которые никто не торопится занимать – это и несчастный малый и микробизнесы, и отдельные отрасли, в которых при наличии соответствующей экспертизы можно неплохо «выстрелить».

6. Какие источники информации Вы считаете заслуживающими наибольшего доверия при оценке кредитного качества клиентов и дебиторов: а) государственные базы данных и реестры, б) базы данных и реестры, формируемые коммерческими организациями, в) источники данных, формируемые Вашей организацией на постоянной основе?
В чистом виде ни один источник не может быть истиной в последней инстанции при оценке риска. Чем больше информации есть, тем лучше. К тому же не стоит забывать, что у любых баз, реестров и прочих источников данных есть существенный минус – информация обновляется с существенным временным лагом, что не позволяет принимать адекватные и быстрые решения. В своем арсенале мы используем все доступные источники информации, дополняя их собственной аналитикой по результатам выездных проверок.

7. Дайте, пожалуйста, прогноз роста/падения оборота рынка факторинга в 2017 году в процентах к 2016 году. За счет каких сегментов, отраслей, категорий клиентов возможен новый этап роста рынка в среднесрочной перспективе?
Не думаю, что получится прирасти более, чем на 15%, и то, скорее всего этот рост будет обеспечен отдельными игроками и отдельными сделками. К сожалению, пока особых предпосылок для увеличения платежеспособного спроса населения, а соответственно и объемов продаж в натуральном выражении нет.

Михаил Окунев, начальник банковского управления ОАО АКБ «Металлинвестбанк»

1. Какие итоги 2016 года для Вашей организации были положительными, какие отрицательными? Какие события года Вы считаете ключевыми для Вашей организации?
Мы продолжили работать над лояльностью наших клиентов, предоставляя им дополнительные, часто не финансовые сервисы, что безусловно положительный результат. И мы очень надеемся, что эти успехи позволят нам комфортнее работать с клиентами в условиях начавшегося ценового демпинга в нашем клиентском сегменте. Этот ценовой демпинг я бы назвал главным отрицательным итогом. Но циклически он был неизбежен. Ключевое событие для факторинга Металлинвестбанк это решение ФНС о переходе на электронную форму УПД с 1.07.2017. Это еще один большой шаг в сторону безусловного факторинга любой дебиторской задолженности.

2. Какие источники фондирования факторинговых операций использовала Ваша организация в 2016 году? Ожидаете ли вы открытие новых источников капитала в 2017 году? Насколько велика значимость диверсификации источников фондирования в текущей ситуации на рынке факторинга в России и в перспективе до 2020 года?
Металлинвестбанк по-прежнему проводит все факторинговые операции с баланса банка, что, как одно из преимуществ, дает возможность использовать любые формы банковского фондирования, начиная от бесплатных остатков на расчетных счетах клиентов до депозитов населения. Из специфично факторинговых инструментов мы используем поддержку МСП-банка для предоставления стабильного финансирования по сниженной ставке субъектам МСБ, являясь крупнейшим партнером МСП-банка по факторинговой поддержке МСБ. Значимость диверсификации источников фондирования проявляется только в моменты кризиса, что точно не является повесткой 2017 года.

3. Назовите основные причины отказов в приеме на обслуживание новых клиентов в 2016 году? Риски дебиторов из каких отраслей в 2016 году Ваша организация не принимала? Будет ли меняться данное отношение в 2017 году? Если «да», то что станет стимулом этих изменений?
Единственная причина отказа в обслуживании клиента это неприемлемые риски дебитора. Для Металлинвестбанка ситуация не меняется уже несколько лет. Отраслевая принадлежность дебитора не является для нас определяющим фактором принятия\непринятия его дебиторской задолженности. Основным и 2016 и останется в 2017 будет желание и возможность дебитора расплачиваться с банком по факторинговой задолженности. И это важно именно с банком и именно по факторингу. Даже если дебитор не очень «аккуратен» в отношении любых других своих обязательств и\или не очень привлекателен по отчетности мы можем с ним работать.

4. Какие барьеры необходимо устранить для дальнейшего развития факторинговых операций без использования бумажных первичных (бухгалтерских, перевозочных и др.) документов? Кто и каким образом должен это сделать?
Мы очень недалеки от электронных первичных документов как стандарта хозяйственной деятельности (за что отдельное спасибо ФНС). Если при этом факторинговое сообщество сможет продвинуть широкому кругу пользователей идею об электронном уведомлении о факторинге, что технически уже возможно, то мы окажемся в факторинговом раю.

5. В чем, на Ваш взгляд, заключается инвестиционная привлекательность российского факторинга сегодня?
В условия снижающейся премии факторинга относительно безрисковых инструментов, говорить об инвестиционной привлекательности сложно…

6. Какие источники информации Вы считаете заслуживающими наибольшего доверия при оценке кредитного качества клиентов и дебиторов: а) государственные базы данных и реестры, б) базы данных и реестры, формируемые коммерческими организациями, в) источники данных, формируемые Вашей организацией на постоянной основе?
Кредитное качество клиентов мы почти не оцениваем, а лучшим источником информации о качестве дебитора служит непосредственный контакт с дебитором и экспертиза в индустрии, к которой относится дебитор. К сожалению, данную информацию сложно черпать из любых баз данных.

7. Дайте, пожалуйста, прогноз роста/падения оборота рынка факторинга в 2017 году в процентах к 2016 году. За счет каких сегментов, отраслей, категорий клиентов возможен новый этап роста рынка в среднесрочной перспективе?

За счет более открытого к риску поведения многих участников рынка и снижению ставок рынок вырастет на 20-30%. Рост будет происходить за счет квалификации сделок, реально не связанных с финансированием под уступку прав денежных требований, как факторинговых. В различных отраслях и клиентских сегментах.

РУССКАЯ ФАКТОРИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

Владимир Инякин, генеральный директор Русской Факторинговой Компании

1. Какие итоги 2016 года для Вашей организации были положительными, какие отрицательными? Какие события года Вы считаете ключевыми для Вашей организации?

Положительный итог – высокая прибыльность компании по итогам 2016 года, что подтвердило правильность выбранной стратегии – фокус в работе на сделках с клиентами-МСБ и дебиторами-крупным бизнесом. Отрицательный итог – сложности с привлечением заёмного финансирования, считанные единицы банков готовы рассматривать кредитование финансовых организаций.

2. Какие источники фондирования факторинговых операций использовала Ваша организация в 2016 году? Ожидаете ли вы открытие новых источников капитала в 2017 году? Насколько велика значимость диверсификации источников фондирования в текущей ситуации на рынке факторинга в России и в перспективе до 2020 года?

Как и прежде, компания фондирует свои операции за счёт средств акционеров и ряда кредитов от банков-партнёров. Открытие новых источников капитала в 2017 году - маловероятно, особенно в свете ужесточения со стороны ЦБ РФ контроля за кредитной политикой оставшихся банковских организаций. С нашей точки зрения, вариантов новых источников фондирования – два:

1. МСП-банк/корпорация МСП и другие схожие структуры для поддержки МСБ в России
2. Продажа на долговом рынке облигаций факторов, идеал – это покупка структурами п.1 ценных бумаг п.2 для того, чтобы «подать пример» остальным потенциальным инвесторам. Затрудняюсь ответить, большое ли это значение будет иметь для рынка в целом, но факт, что к этому нужно стремиться.

3. Назовите основные причины отказов в приеме на обслуживание новых клиентов в 2016 году? Риски дебиторов из каких отраслей в 2016 году Ваша организация не принимала? Будет ли меняться данное отношение в 2017 году? Если «да», то что станет стимулом этих изменений?

Основные причины отказов – это отрасли, с которыми мы традиционно не работаем (строительство, ювелирные украшения и частично алкоголь), а также попытки финансировать дебиторку связанных с клиентом дебиторов. Эти элементы кредитной политики РФК доказали свою оправданность, поэтому маловероятно, что в 2017 году здесь что-то будет меняться.

4. Какие барьеры необходимо устранить для дальнейшего развития факторинговых операций без использования бумажных первичных (бухгалтерских, перевозочных и др.) документов? Кто и каким образом должен это сделать?

Практика показала, что лучший пропагандист ЭДО в бизнес-среде – это ФНС. Чем скорее ФНС начнёт требовать предоставлять ТСД при проверках в электронном виде - тем быстрее использование электронной ТСД будет развиваться.

5. В чем, на Ваш взгляд, заключается инвестиционная привлекательность российского факторинга сегодня?

Ужесточение кредитных политик банков под давлением ЦБ РФ оставляет без кредитования большой пласт компаний, в первую очередь МСБ. Это создаёт дополнительные возможности для работы на рынке факторов-специализированных компаний, что косвенно может улучшить их инвестиционную привлекательность. Также в рост рынка вносит свой вклад развитие сетевой и он-лайн торговли, объёмы операций крупных дебиторов стабильно растут. Кроме того, выход на рынок дебиторов-государственных и окологосударственных структур, может обеспечить взрывной рост бизнеса для всех участников.

6. Какие источники информации Вы считаете заслуживающими наибольшего доверия при оценке кредитного качества клиентов и дебиторов: а) государственные базы данных и реестры, б) базы данных и реестры, формируемые коммерческими организациями, в) источники данных, формируемые Вашей организацией на постоянной основе?

Мы используем все типы источников. Наибольший эффект от использования коммерческих ресурсов «б)», имеющих в основе государственные базы данных и реестры «а)», так как это сильно упрощает работу с гос. данными.

7. Дайте, пожалуйста, прогноз роста/падения оборота рынка факторинга в 2017 году в процентах к 2016 году. За счет каких сегментов, отраслей, категорий клиентов возможен новый этап роста рынка в среднесрочной перспективе?
Дать прогноз по рынку не готов, рост рынка будет обеспечиваться развитием сетевой розницы, онлайн торговли и – главное - уступкой задолженности госсектора.

Андрей Аршакуни, генеральный директор ООО «ОФК-Менеджмент»

1. Какие итоги 2016 года для Вашей организации были положительными, какие отрицательными? Какие события года Вы считаете ключевыми для Вашей организации?
Наша компания в 2016 году готовилась к дальнейшему движению, мы «сосредотачивались». Сам по себе год у нас прошел без особенных прорывов – и провалов. Реализовались наши прогнозы по росту рынка, не реализовались наши прогнозы по мировому финансовому кризису. Нормальный рабочий год.

2. Какие источники фондирования факторинговых операций использовала Ваша организация в 2016 году? Ожидаете ли вы открытие новых источников капитала в 2017 году? Насколько велика значимость диверсификации источников фондирования в текущей ситуации на рынке факторинга в России и в перспективе до 2020 года?
Вопрос фондирования для нашего развития ключевой. Мы активно работаем над диверсификацией источников средств, и в 2016 году здесь было больше разочарований, чем достижений. Но, поскольку мы не останавливаем эту работу, и даже больше – мы усиливаем это направление, могу твердо предположить появление у ОФК-Менеджмент новых источников фондирования в 2017 году. Может быть, пока некрупных – но это все равно нам поможет в отношении диверсификации.

3. Назовите основные причины отказов в приеме на обслуживание новых клиентов в 2016 году? Риски дебиторов из каких отраслей в 2016 году Ваша организация не принимала? Будет ли меняться данное отношение в 2017 году? Если «да», то что станет стимулом этих изменений?
К основной причине отказа (чрезмерный уровень рисков, по нашей оценке), в 2016 году у нас добавилась новая – отсутствие понимания источников финансирования для клиента. Немного, но были такие отказы. Не брали клиентов, т.к. не понимали, чем мы их профинансируем. А так – по соображениям сохранения бизнеса отказывали.

4. Какие барьеры необходимо устранить для дальнейшего развития факторинговых операций без использования бумажных первичных (бухгалтерских, перевозочных и др.) документов? Кто и каким образом должен это сделать?
Минфин – [должен] упорядочить вопрос по легитимности электронного оформления поставок. Суды – наработать практику рассмотрения дел с безбумажным документооборотом между участниками сделки.

5. В чем, на Ваш взгляд, заключается инвестиционная привлекательность российского факторинга сегодня?
Инвестиционная привлекательность русского факторинга - в потенциале роста. Роста как в объемных выражениях - так и в отношении эффективности (и здесь как раз хорошая тема для электронного обмена документами). Ну и ключевой резерв инв. привлекательности - в создании и распространении новых продуктов. У нас пока факторинг очень простой и однообразный. А факторинг – это не только финансирование в адрес крупного дебитора. И вот усложнение русского бизнеса будет подталкивать факторов к осуществлению более сложных факторинговых операций.

6. Какие источники информации Вы считаете заслуживающими наибольшего доверия при оценке кредитного качества клиентов и дебиторов: а) государственные базы данных и реестры, б) базы данных и реестры, формируемые коммерческими организациями, в) источники данных, формируемые Вашей организацией на постоянной основе?
Грамотное сочетание всех трех. Ну и плюс самостоятельная работа по обработке.

7. Дайте, пожалуйста, прогноз роста/падения оборота рынка факторинга в 2017 году в процентах к 2016 году. За счет каких сегментов, отраслей, категорий клиентов возможен новый этап роста рынка в среднесрочной перспективе?
Мы по-прежнему опасаемся импорта к нам мирового финансового кризиса.
Если не брать этот риск в расчет, то в 2017 году рост русского факторинга будет эволюционным. Поступательная прибавка без особенных прорывов, всё то же финансирование поставок, единственно – повысится интерес к сельскому хозяйству и к сложным услугам.
2017 год по валовым показателям покажет +15% - +17% к 2016 году, несмотря на реструктуризацию факторингового бизнеса у пары игроков Топ-10.

Андрей Гришкин, заместитель начальника управления факторинга ПАО Банк Зенит

1. Какие итоги 2016 года для Вашей организации были положительными, какие отрицательными? Какие события года Вы считаете ключевыми для Вашей организации?
В 2016 году мы сохранили положительную динамику роста всех основных показателей, выполнили все намеченные цели. Для нас, как и для других участников рынка, к положительным событиям стоит отнести отмену Федерального закона № 360-ФЗ. Приятно порадовала единая и сплоченная позиция профессионального сообщества в борьбе с данным законом.

2. Какие источники фондирования факторинговых операций использовала Ваша организация в 2016 году? Ожидаете ли вы открытие новых источников капитала в 2017 году? Насколько велика значимость диверсификации источников фондирования в текущей ситуации на рынке факторинга в России и в перспективе до 2020 года?
Мы работаем с баланса банка, поэтому наш источник фондирования, как у любого крупного банка, по большей части средства акционеров.

3. Назовите основные причины отказов в приеме на обслуживание новых клиентов в 2016 году? Риски дебиторов из каких отраслей в 2016 году Ваша организация не принимала? Будет ли меняться данное отношение в 2017 году? Если «да», то что станет стимулом этих изменений?
В этом году убрали приоритет сетевого ритейла в пользу ТЭК и производственных компаний, это позволило уйти от ценовой конкуренции, сохранить высокий уровень прибыли. Что вновь привело к удвоению основных показателей без наращивания требуемых ресурсов.

4. Какие барьеры необходимо устранить для дальнейшего развития факторинговых операций без использования бумажных первичных (бухгалтерских, перевозочных и др.) документов? Кто и каким образом должен это сделать?
Непреодолимых проблем нет, на уровне членов АФК на добровольной основе для начала сформировать рабочую группу, которая разработает документ, описывающий все преимущества данной формы документооборота, по аналогии с памяткой дебиторам. Далее распространить внутри ассоциации, и мы как факторы донесем это до бизнеса через прямые и партнёрские каналы продаж.

5. В чем, на Ваш взгляд, заключается инвестиционная привлекательность российского факторинга сегодня?
Как руководитель стартап-команды по запуску факторинга, вижу большой нереализованный потенциал этого бизнеса, хотя признаю, что этот продукт может лучше развиваться на базе крупной финансовой структуры с четко определенной миссией и уделяющий не последнее место стратегии собственного развития. Факторинг крайне гибкий продукт, который можно адаптировать под любой сегмент бизнеса. Приятно видеть, как некоторые участники рынка открывают новые сегменты, когда факторинг пытаются нагрузить все новыми и новыми смыслами.
Внедрение передовых ИТ-решений сокращают затраты, прямым образом создавая дополнительную инвестиционную привлекательность. Сложившаяся практика управления уступленными денежными требованиями, позволяет создать управляемый портфель с высокой оборачиваемостью и доходностью, что и формирует инвестиционную привлекательность факторинга сегодня.

6. Какие источники информации Вы считаете заслуживающими наибольшего доверия при оценке кредитного качества клиентов и дебиторов: а) государственные базы данных и реестры, б) базы данных и реестры, формируемые коммерческими организациями, в) источники данных, формируемые Вашей организацией на постоянной основе?
В своей работе преимущественно используем государственные базы данных и собственные стоп-листы, ну и само-собой «сарафанное радио».

7. Дайте, пожалуйста, прогноз роста/падения оборота рынка факторинга в 2017 году в процентах к 2016 году. За счет каких сегментов, отраслей, категорий клиентов возможен новый этап роста рынка в среднесрочной перспективе?
Учитывая, что рынок целый год стоял на месте, негативные тенденции в экономике, но при этом грядущие выборы есть шансы прирасти не более чем на 10%. Источником приращения будет сращивание с оборотным кредитованием, замещение кредитов факторингом и возможно факторинг государственных контрактов.

Елена Молоканова, генеральный директор ООО «ГПБ-факторинг»

1. Какие итоги 2016 года для Вашей организации были положительными, какие отрицательными? Какие события года Вы считаете ключевыми для Вашей организации?

Положительным итогом 2016 года для ООО «ГПБ-факторинг» стало успешное внедрение в операционной деятельности Компании нескольких технологических решений в части электронного документооборота, что позволило, кроме повышения эффективности работы с действующими клиентами, создать индивидуальные предложения для крупных компаний и привлечь новых клиентов, ранее не использующих в своей деятельности факторинг. В 2016 году в Компании разработаны и запущены новые продукты, а также, достигнут положительный синергетический эффект от использования факторинга и кредитных продуктов в составе комплексного банковского продукта.

7. Дайте, пожалуйста, прогноз роста/падения оборота рынка факторинга в 2017 году в процентах к 2016 году. За счет каких сегментов, отраслей, категорий клиентов возможен новый этап роста рынка в среднесрочной перспективе?

В качестве ключевых точек роста рынка факторинга в 2017 году можно выделить освоение финансовыми агентами новых рынков сбыта, внедрение и развитие юридически значимого электронного документооборота и развитие партнерских программ для крупных клиентов. По нашим прогнозам, объем рынка факторинга за 2017 год по сравнению с 2016 годом вырастет в среднем на 10-15%.

Ключевые изменения рынка факторинга в 2017 году могут быть связаны с вступившими в силу в 2016 году изменениями в Закон о торговле, которые приведут к значительному сокращению фактической оборачиваемости денежных средств поставщиков продуктов питания, а также с переходом ряда торговых сетей и крупных покупателей на юридически значимый электронный документооборот. Факторы, которые не успеют перестроиться технически, подвергнутся риску снижения портфеля.

Анна Власова, операционный директор, Факторинговая группа ПРАЙМ

1. Какие итоги 2016 года для Вашей организации были положительными, какие отрицательными? Какие события года Вы считаете ключевыми для Вашей организации?

В 2016 году наша группа компаний (Факторинговая группа ПРАЙМ, объединяющая Банк-Фактор АО «ПЕРВОУРАЛЬСКБАНК» и небанковскую факторинговую компанию ООО Торговое финансирование Прайм) по направлению факторингового бизнеса вышла на 19-ое место по обороту по клиентам факторинга. С учетом того, что Банк АО «ПЕРВОУРАЛЬСКБАНК» (www.pervbank.ru) вошел в нашу группу компаний только в январе 2016 года и начал работать по факторингу с марта 2016 года – мы считаем этот результат положительным для нас, отражающим результаты нашей стратегии по увеличению доли рынка при сохранении качества портфеля. При этом важным итогом нашей работы является безубыточность портфелей обоих факторов, входящих в группу компаний – поскольку мы работаем только по открытой схеме факторинга с принятием рисков на дебитора, то устойчивые связи с дебиторами-партнерами и взвешенный подход к анализу рисков, а также принятие решений по работе с новыми дебиторами с учетом позиции андеррайтеров нашей страховой компании СК Согласие, в которой наша группа страхует факторинговый портфель по рискам банкротство дебиторов и длительный неплатеж, позволили отработать 2016 год без страховых событий по указанным рискам и списания убытков по сделкам в портфеле. Это позволило существенно увеличить рентабельность капитала Банка в 2016 году – по рэнкингу, опубликованному на портфеле banki.ru АО «ПЕРВОУРАЛЬСКБАНК» занимает по показателю рентабельности капитала 60-ое место среди всех кредитных организаций по указанному критерию за январь 2017 года, увеличив показатель рентабельности капитала Банка на 10,0% до 17,49% по сравнению с аналогичным показателем годом ранее (в январе 2016 года).

Основные итоги года и планы на следующий 2017 год мы связываем с возможностью наращивания факторингового портфеля Банка АО «ПЕРВОУРАЛЬСКБАНК» с учетом того, что по стоимости факторингового финансирования мы можем конкурировать с лидерами рынка факторинга, а по оперативности рассмотрения и оформления сделок заметно опережаем их.

2. Какие источники фондирования факторинговых операций использовала Ваша организация в 2016 году? Ожидаете ли вы открытие новых источников капитала в 2017 году? Насколько велика значимость диверсификации источников фондирования в текущей ситуации на рынке факторинга в России и в перспективе до 2020 года?

В части источников фондирования со стороны Банка АО «ПЕРВОУРАЛЬСКБАНК» для привлечения пассивов для финансирования факторинговых операций мы использовали традиционные источники фондирования для Банка –

депозиты физических и юридических лиц, остатки на счетах клиентов, привлечение денег на рынке межбанковского кредитования. За год (январь 2017 года к январю 2016 года) Банк вырос по активам на 24,53%, при этом потенциал роста сохраняется с учетом текущего норматива Н1 Банка. Капитал Банка в 2016 году был также частично увеличен за счет субординированных займов акционеров в целях использования вложенных средств для размещения в факторинговые операции и получения дохода на Банке за счет указанных операций.
В части источников фондирования, используемых в работе нашим небанковским фактором – ООО Торговое Финансирование «Прайм», – мы продолжили пользоваться кредитными лимитами, открытыми в различных финансирующих банках, а также увеличили долю АО «МСП Банк» в своем кредитном портфеле по программе финансирования «Фактор развития – Компания» для финансирования клиентов факторинга, отвечающих требованиям АО «МСП Банк». В текущем моменте мы видим опережающую динамику снижения стоимости фондирования (пассивов) для нашего Банка АО «ПЕРВОУРАЛЬСКБАНК» по сравнению со стоимостью стороннего фондирования для ООО ТФ «Прайм», поэтому хотим максимально использовать возможности Банка для финансирования клиентов факторинга по прямым договорам факторинга, заключаемым Банком с клиентами.

3. Назовите основные причины отказов в приеме на обслуживание новых клиентов в 2016 году? Риски дебиторов из каких отраслей в 2016 году Ваша организация не принимала? Будет ли меняться данное отношение в 2017 году? Если «да», то что станет стимулом этих изменений?
Наш подход к оценке рисков и принятию решения по работе с новыми клиентами основан, прежде всего, на рассмотрение рисков по дебиторам как конечным должникам по договорам факторинга, несмотря на наличие/отсутствие у клиентов факторинга регресса по обязательствам дебитора. Безусловным стоп-фактором для принятия решения о возможности финансирования той или иной сделки по договору факторинга является позиция дебитора по подписанию уведомления/соглашения об уступке прав денежных требований в пользу Банка/Фактора, то есть при отказе дебитора от подписания факторингового уведомления сделка НЕ может быть оформлена и профинансирована по договору факторинга. В редких случаях финансирование клиенту может быть предоставлено по кредитному договору/соглашению со стороны Банка АО «ПЕРВОУРАЛЬСКБАНК» с обязательством по исполнению клиентом оборотов в Банке за счет оформленной в залог в пользу Банка выручки по договорам поставки товаров/работ/услуг с первоклассными дебиторами. Такая возможность может быть реализована только в отношении крупных клиентов с лимитами порядка 100 млн. рублей и возможностью обеспечения ежеквартальных оборотов по своему счету в Банке от 200 млн. рублей. В прочих случаях факторинг оформляется Банком и небанковским фактором, входящими в группу ПРАЙМ, по классической схеме факторинга с подписанием 3-х сторонних уведомлений/соглашений об уступке прав и 100% верификацией денежных требований перед финансированием.
По отраслевому признаку мы не делаем ограничений по работе с клиентами и дебиторами. Помимо классического факторинга в секторе FMCG мы работаем с дебиторами табачной отрасли, розничными сетями алкогольной продукции, сектором электроники, крупными производителями продуктов питания, сотовыми операторами, успешными интернет-ритейлерами и т.д. Клиенты могут как поставлять товары, так и выполнять работы или оказывать услуги – основание для возникновения денежного требования не играет большой роли для принятия решения о финансировании. Как правило, нас больше интересует позиция дебитора в отрасли, его доля на рынке, финансовые показатели компании-дебитора, возможность верификации уступленных требований с дебитором – чем отраслевая принадлежность дебитора и/или клиента. Стоп-фактором в отношении определенных отраслей – например, электроники, - может являться отсутствие лимита страхового покрытия, установленного со стороны нашей страховой компании. В этом случае, однако, сделка может быть реализована под банковскую гарантию, предоставленную дебитором в пользу поставщика, права требования по которой уступаются поставщиком Банку/Фактору, либо с установлением страхового лимита страховщиком под поручительство поставщика в пользу Банка/Фактора (по факторингу с регрессом, когда регресс по обязательствам оформляется договором поручительства поставщика за дебитора).
Финансирование по сделкам закупочного факторинга нашей факторинговой группой при отсутствии залогов ликвидной недвижимости клиентам не предоставляется.
В 2017 году мы не готовы менять вышеуказанные подходы к рискам, считая работу по закрытому и закупочному факторингу высокорискованной для Банка и группы в целом. При этом мы готовы максимально лояльно подходить к вопросам ставок, обеспечивая нашим клиентам лучшие рыночные условия факторингового финансирования и иногда даже вступая в ценовые войны с конкурентами.
Вместе с тем, мы готовы и заинтересованы в совместных проектах с дебиторами, когда мы либо финансируем по факторингу их реализацию на спектр покупателей, тем самым стимулируя сбыт продукции и/или беря на себя функцию управления дебиторской задолженностью при массовости продаж, например, в сегменте HoReCa, либо сопровождаем по договорам аутсорсинга деятельность их кэптивных факторинговых компаний, которые работают с только с одним дебитором или компаниями его группы. Такие проекты с нашей стороны уже реализуются, в том числе с теми дебиторами, с которыми мы работаем по классическим схемам факторинга.

4. Какие барьеры необходимо устранить для дальнейшего развития факторинговых операций без использования бумажных первичных (бухгалтерских, перевозочных и др.) документов? Кто и каким образом должен это сделать?
Проникновение систем ЭДО и электронной уступки права требования по договорам факторинга, безусловно, облегчает работу всех участников рынка – дебиторов, поставщиков и факторов. При этом инициаторами внедрения подобных продуктов, на мой взгляд, могут и должны выступать провайдеры ЭДО в тесной связке с финансирующими банками / факторами. К сожалению, некоторые дебиторы не готовы к внедрению в силу внутренних причин, как бюрократического, так, зачастую, и финансового характера. Однако мы ожидаем, что в течение следующих пяти лет проникновение систем ЭДО в ритейл будет только расти. Поскольку по факторингу в основном мы работаем с лидерами рынка в своих сегментах – эти компании будут лидерами соответствующих внедрений. Наш опыт факторинга с 2007 года показывает, что изменения происходят очень быстро и нужно постоянно «держать руку на пульсе» и выступать

флагманами подобных изменений. Поэтому с нашими дебиторами и провайдерами ЭДО мы всегда охотно участвуем по всех пилотных проектах внедрения соответствующих систем.

5. В чем, на Ваш взгляд, заключается инвестиционная привлекательность российского факторинга сегодня?
Рынок факторинга все еще не насыщен с точки зрения проникновения услуги по предоставлению факторингового финансирования и управлению дебиторской задолженностью. Барьеры для выхода на рынок остаются довольно низкими с точки зрения продажи «денег», но при этом высокими с точки зрения компетенций по управлению рисками и операционному управлению портфелем. Поэтому для пассивных инвесторов, не готовых выстраивать всю модель бизнеса с нуля, но готовых войти в капитал других успешных факторов, рынок может быть интересен – в случае вложения в работающие компании / банки-факторы. Для тех банков, которые не имеют до сих пор факторингового направления бизнеса, выход на рынок с предложением услуг факторинга может не окупится в случае несистемного подхода к этому направлению деятельности.

6. Какие источники информации Вы считаете заслуживающими наибольшего доверия при оценке кредитного качества клиентов и дебиторов: а) государственные базы данных и реестры, б) базы данных и реестры, формируемые коммерческими организациями, в) источники данных, формируемые Вашей организацией на постоянной основе?
Для оценки рисков по сделкам мы пользуемся всеми возможными доступными источниками информации, но, прежде всего, стараемся в работе наладить непосредственный контакт с дебитором-партнером, так как считаем, что информация, полученная непосредственно от дебитора, при условии ее проверки и сопоставления с другими источниками информации, является наиболее полным и надежным ресурсом для оценки рисков по дебиторам. В нашем случае благодаря наличию договоров страхования портфелей факторинговых сделок обоих факторов – АО «ПЕРВОУРАЛЬСКБАНК» и ООО ТФ «Прайм» - в СК Согласие мы, помимо собственной оценки рисков по сделке, всегда имеем возможность сопоставить собственные выводы с выводами андеррайтеров страховой компании, которые кроме наших сделок видят платежную дисциплину того или иного дебитора по портфелю застрахованных другими страхователями, в том числе банками, факторинговыми компаниями и прямыми поставщиками, сделок и имеют возможность оценить общую картину кредитного риска по дебитору не только по данным его финансовой отчетности, но и по «живым» ежедневным оплатам дебитора по своим обязательствам в адрес застрахованных клиентов.

7. Дайте, пожалуйста, прогноз роста/падения оборота рынка факторинга в 2017 году в процентах к 2016 году. За счет каких сегментов, отраслей, категорий клиентов возможен новый этап роста рынка в среднесрочной перспективе?
В 2017 году мы ожидаем рост рынка по обороту и объему выплаченного финансирования на уровне 10% по сравнению с 2016 годом. При этом рост оборота рынка факторинга должен опережать рост совокупного портфеля факторов и банков, за счет того, что в ряде сегментов, в основном в сегменте продовольственных товаров, поставляемых на торговые сети, уменьшились отсрочки платежей по договорам поставки. Часть факторов, которые не смогут обеспечить снижение стоимости факторингового финансирования, могут уйти в более рискованные сегменты рынка, открыть снова «забытые» в 2015 году закрытый и закупочный факторинг. За счет финансирования по схемам закрытого и закупочного факторинга может быть обеспечена часть прироста портфелей таких факторов / банков. Кроме того, некоторые крупные игроки, не подписывающие уведомления об уступке – например, в отношении в отношении этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, – могут, наконец, под давлением банковского сообщества и ФАС разрешить такие сделки, что даст дополнительный импульс росту рынка. Также и изменения в подходах к факторингу при госзакупках – в особенности, для первой пятерки лидеров рынка факторинга, – могут открыть двери к новым дебиторам-госкомпаниям и помочь структурировать по факторингу те сделки, которые ранее реализовывались через кредитование и лизинг.

Александр Варенников, начальник управления факторинговых операций, Банк СОЮЗ (АО)

1. Какие итоги 2016 года для Вашей организации были положительными, какие отрицательными? Какие события года Вы считаете ключевыми для Вашей организации?
В 2016 году Банк СОЮЗ запустил юридически значимый электронный документооборот и изменил продуктовую линейку, что позволило увеличить факторинговый портфель.

2. Какие источники фондирования факторинговых операций использовала Ваша организация в 2016 году? Ожидаете ли вы открытие новых источников капитала в 2017 году? Насколько велика значимость диверсификации источников фондирования в текущей ситуации на рынке факторинга в России и в перспективе до 2020 года?
Факторинговые операции в 2016 году фондировались с баланса Банка, мы не ожидаем новых источников фондирования факторингового бизнеса в 2017 году.

3. Назовите основные причины отказов в приеме на обслуживание новых клиентов в 2016 году? Риски дебиторов из каких отраслей в 2016 году Ваша организация не принимала? Будет ли меняться данное отношение в 2017 году? Если «да», то что станет стимулом этих изменений?
Основными причинами отказа в приеме на факторинговое обслуживание в Банке СОЮЗ в 2016 году были плохая платежная дисциплина и слабое финансовое состояние Дебиторов. Также Банк СОЮЗ не принимал риски, связанные со строительной отраслью, в 2017 году данные тенденции сохранятся.

4. Какие барьеры необходимо устранить для дальнейшего развития факторинговых операций без использования бумажных первичных (бухгалтерских, перевозочных и др.) документов? Кто и каким образом должен это сделать?
Для развития факторинговых операций без использования бумажных первичных документов необходимо, чтобы Клиенты и Дебиторы активно внедряли обмен электронными юридически значимыми документами при совершении поставки товаров/работ/услуг.

5. В чем, на Ваш взгляд, заключается инвестиционная привлекательность российского факторинга сегодня?
Факторинг в России по-прежнему остается высокодоходным продуктом, а при хорошей диверсификации и качественном подходе к рискам - одновременно низко рискованным.

6. Какие источники информации Вы считаете заслуживающими наибольшего доверия при оценке кредитного качества клиентов и дебиторов: а) государственные базы данных и реестры, б) базы данных и реестры, формируемые коммерческими организациями, в) источники данных, формируемые Вашей организацией на постоянной основе?
Наиболее надежными источниками при оценке качества Клиентов и Дебиторов мы считаем государственные базы данных, собственные источники данных, а также статистические данные, накапливаемые Банком.

7. Дайте, пожалуйста, прогноз роста/падения оборота рынка факторинга в 2017 году в процентах к 2016 году. За счет каких сегментов, отраслей, категорий клиентов возможен новый этап роста рынка в среднесрочной перспективе?
По нашей оценке, рост рынка факторинга в 2017 году составит не более 10% по отношению к 2016 году. Основным драйвером роста рынка факторинга мы видим новых корпоративных клиентов, поставщиков сетей.

Справочно: открытые данные

1. Данные Банка России

Положение Банка России от 16 июля 2012 г. № 385-П «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации» определяет порядок отражения в отчетности кредитных организаций операций по договорам финансирования под уступку денежного требования.
Приложением 11 к Положению №385-П определен порядок бухгалтерского учета данных операций.
«Права требования, приобретенные по договорам финансирования под уступку денежного требования» отражаются на балансовом счете 47803 (актив). Исходящие остатки по указанному счету, согласно методологии АФК, составляют объем выплаченного и непогашенного финансирования на отчетную дату.
Данные оборотной ведомости по счетам бухгалтерского учёта (форма 101) направляются в Банк России и размещаются в открытом доступе на официальном сайте Банка России ежемесячно на странице поднадзорной организации.
В ходе исследования открытых данных проведен анализ формы 101 по 561 кредитной организации (источник – Банк России, ссылка: http://www.cbr.ru/credit/transparent.asp) на 1 января 2017 года.
Из таблицы ниже исключены показатели кредитных организаций, раскрывших данные для АФК.
Предупреждение: наличие движения и остатков на балансовом счете 47803 кредитной организации не может служить доказательством осуществления данной кредитной организацией операций на рынке факторинга, включая их предложение клиентам.

п.н.	Кредитная организация	Исходящие остатки, счет 47803 на 01.01.2017, тыс. рублей
1	РН БАНК	13 205 299
2	ОФК БАНК	10 037 013
3	ГЛОБЭКС	9 188 031
4	ЮНИКРЕДИТ БАНК	5 801 237
5	РУССКИЙ СТАНДАРТ	2 412 665
6	РОССИЙСКИЙ КАПИТАЛ	2 037 759
7	БАНК ПСА ФИНАНС РУС	1 859 930
8	КРЕДИ АГРИКОЛЬ КИБ	1 676 998
9	ЭЙЧ-ЭС-БИ-СИ БАНК (РР)	1 493 171
10	РОЯЛ КРЕДИТ БАНК	999 976
11	СЭБ БАНК	690 000
12	ПЕРВОУРАЛЬСКБАНК	627 207
13	БМ-БАНК	577 132
14	БАНК СГБ	537 803
15	ИНГ БАНК (ЕВРАЗИЯ)	455 590
16	СОБИНБАНК	372 051
17	ГЕНБАНК	356 967
18	АВАНГАРД	340 493
19	ЛЕГИОН	307 907
20	ВСЕРОССИЙСКИЙ БАНК РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ	218 967
21	РУСФИНАНС БАНК	202 996
22	МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КЛУБ	198 376
23	РТС-БАНК	150 861
24	ДОЙЧЕ БАНК	141 262
25	РУСЬУНИВЕРСАЛБАНК	140 804
26	ЭНЕРГОБАНК	132 480
27	ДОНКОМБАНК	130 000
28	ФОРА-БАНК	118 472

29	ЦЕНТРОКРЕДИТ	111 731
30	КУЗНЕЦКИЙ МОСТ	73 000
31	КРЕДИТ УРАЛ БАНК	72 663
32	ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАПИТАЛ	67 457
33	КРЕМЛЕВСКИЙ	61 339
34	ХЛЫНОВ	56 678
35	НЕВСКИЙ НАРОДНЫЙ БАНК	56 118
36	РАЙФФАЙЗЕНБАНК	54 856
37	ФОРШТАДТ	47 554
38	АКИБАНК	45 353
39	КОЛЬЦО УРАЛА	40 760
40	СНЕЖИНСКИЙ	40 296
41	МТС-БАНК	39 396
42	НБД-БАНК	30 703
43	СКБ-БАНК	29 264
44	ЗАПСИБКОМБАНК	28 958
45	МЕЖДУНАРОДНЫЙ РАСЧЕТНЫЙ БАНК	28 200
46	АЛЕФ-БАНК	23 102
47	НОВОБАНК	19 791
48	НОВЫЙ МОСКОВСКИЙ БАНК	19 397
49	МОСКОВСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ БАНК	19 192
50	ВЛАДИМИРСКИЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ БАНК	18 906
51	ЧЕЛИНДБАНК	18 557
52	МУНИЦИПАЛЬНЫЙ КАМЧАТПРОФИТБАНК	18 158
53	ПРОМСЕЛЬХОЗБАНК	17 288
54	ЙОШКАР-ОЛА	16 813
55	БАНК БФА	15 634
56	РУССОБАНК	11 862
57	АЛТАЙБИЗНЕС-БАНК	6 834
58	БИЗНЕС-СЕРВИС-ТРАСТ	6 570
59	АВТОГРАДБАНК	6 199
60	АК БАРС	5 413
61	РОСТ БАНК	3 500
62	МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК	2 286
63	ТАТАГРОПРОМБАНК	2 163
64	СОЛИДАРНОСТЬ	2 086
65	НОРДЕА БАНК	1 554
66	ПЕРВОМАЙСКИЙ	905
67	АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКИЙ БАНК	850
68	РЕЗЕРВ	503
69	СБЕРБАНК РОССИИ	497
70	НС БАНК	488
71	СИБСОЦБАНК	449
72	МЕГАПОЛИС	448
73	БРАТСКИЙ АНКБ	375
74	НАЦИОНАЛЬНЫЙ РЕЗЕРВНЫЙ БАНК	323
75	АЛМАЗЭРГИЭНБАНК	299

76	РОСЕВРОБАНК	237
77	КЕТОВСКИЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК	234
78	БЫСТРОБАНК	221
79	МСП БАНК	154
80	САРОВБИЗНЕСБАНК	96
81	СТАРООСКОЛЬСКИЙ АГРОПРОМБАНК	67
82	ЦЕНТР-ИНВЕСТ	50
83	УГЛЕМЕТБАНК	40
84	АКЦЕНТ	17
	Итого:	**55 537 331**

2. Данные Единого федерального реестра юридически значимых сведений о фактах деятельности юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и иных субъектов экономической деятельности

С 1 октября 2016 года по 29 декабря 2016 года в пункте 7 статьи 7.1 Федерального закона от 8 августа 2001 года №129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» присутствовала норма (подпункт «н.3»), обязывающая финансовых агентов публиковать в Едином федеральном реестре юридически значимых сведений о фактах деятельности юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и иных субъектов экономической деятельности сведения о заключенных ими договорах факторинга.
В ходе исследования открытых сведений указанного реестра (источник – ЗАО «Интерфакс», ссылка: www.fedresurs.ru/messages/) проведен поиск организаций, не раскрывающих данные для Банка России (не являются кредитными организациями) и для АФК, но сообщивших о заключении договоров факторинга в силу закона в период его действия.
В таблице ниже представлены результаты поиска с указанием количества сообщений о заключении договоров факторинга и сумм по этим договорам (если указано); не включены данные по организациям, перечисленным в таблицах выше.
Предупреждение: наличие в Едином федеральном реестре юридически значимых сведений о фактах деятельности юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и иных субъектов экономической деятельности сведений о заключении финансовом агентов договоров факторинга не может служить доказательством осуществления данным финансовым агентом (кредитной организацией) операций на рынке факторинга, включая их предложение клиентам.

Финансовый агент-публикант	**Сумма опубликованных сообщений, тыс. руб.**	**Кол-во опубликованных сообщений**
ООО "ФВФУ РУС"	53 045 387,50	72
ООО "МС ФАКТОРИНГ РУС"	2 856 029,75	1
ПАО "УБРиР"	2 656 991,14	4
ООО "ЮНИФАКТОР"	425 000,00	11
АО "ЕВРОФИНАНС МОСНАРБАНК"	316 377,88	16
ООО "ИНВЕСТ-БИЗНЕС ЛИЗИНГ"	33 600,00	4
ООО "СПЕЦФИНЛИЗИНГ"	21 658,90	1
ООО "ФТК"	10 000,00	2
ООО "ИНВЕСТФАКТОРИНГ"	5 600,00	2
Итого:	59 370 645,16	113