Обзор «Российский рынок факторинга в 2009 году: в поисках точек роста» подготовили:

Марина Мусиец,
эксперт службы рейтингов кредитных организаций

Михаил Доронкин,
ведущий эксперт службы рейтингов кредитных организаций

Ирина Велиева,
руководитель службы рейтингов кредитных организаций

Павел Самиев,
заместитель генерального директора

Официальный партнер проекта

ОАО «Промсвязьбанк»

При поддержке

Банк «Национальная Факторинговая Компания» (ЗАО)

ОАО АКБ «Металлинвестбанк»

ЗАО «Русская Факторинговая Компания»

ОАО КБ «Петрокоммерц»

Анонсы

«Доля факторинга в обороте организаций оптовой торговли уменьшилась с 2,4 до 1,6%, и это несмотря на сокращение оборота организаций оптовой торговли в 2009 году на 8,23% по отношению к 2008 году…

» стр. 9

«Сужение клиентской базы на фоне решения проблемы фондирования усугубило для Факторов проблему конкуренции в сегменте низкорискового факторинга…

» стр.10

«Видимо, в ближайшем будущем большинство банков, оказывающих услуги факторинга в крупных масштабах, обзаведется дочерними небанковскими структурами и переведет туда часть бизнеса…

» стр. 12

«Более высокий уровень рисков на региональных рынках существенно повлиял на уменьшение доли регионов в структуре сделок…

» стр. 13

«Средний срок сделки (по объемам уступленных денежных требований) увеличился с 53 дней по итогам 2008 года до 67 дней по итогам 2009 года…

» стр. 15

«Доля безрегрессного факторинга в 2009 году сократилась с 17,1 до 11,5%. Но именно этот сегмент, по оценкам «Эксперта РА», станет точкой роста рынка факторинга в 2010 году…

» стр. 15

«По оценкам «Эксперта РА», прирост рынка факторинга в 2010 году составит 25-35% и будет основан на опережающем росте факторинга без регресса. Таким образом, объем рынка в 2010 году составит около 450-490 млрд рублей …

» стр. 17

Резюме

Несмотря на снижение стоимости фондирования для Факторов, рынок факторинга по итогам 2009 года упал на 40% и составил 361 млрд рублей – сказалось падение спроса со стороны клиентов. В конце 2008 – начале 2009 года сужение клиентской базы было обусловлено ужесточением требований к клиентам и дебиторам со стороны Факторов. Поставщики приходили за факторингом как за спасательным кругом (тогда их не пугали даже очень высокие ставки), но очень часто Факторы отказывали в предоставлении финансирования даже старым клиентам. Теперь поставщики, памятуя о трудностях в получении факторинга во время кризиса, переориентировали свою политику фондирования на собственные средства.

Кроме того, ухудшение платежной дисциплины дебиторов вынудило многих поставщиков перейти с отсрочки платежа на предоплату. Нет отсрочки – нет факторинга. Только 11,5% рынка по итогам 2009 года представлено факторингом без регресса, и в большинстве случаев неплатежи дебиторов ложатся на плечи поставщиков.

Новые источники финансирования и избыточная ликвидность банковского сектора укрепили ресурсную базу Факторов. Избыточная ликвидность банковского сектора вынуждает банкиров активнее конкурировать за прибыльные объекты краткосрочных вложений (в том числе и за факторинг). Острота проблемы фондирования специализированных факторинговых компаний значительно уменьшилась: ресурсная база таких компаний в основном опирается на материнские банки, обладающие избыточной ликвидностью. Кроме того, появились новые источники финансирования: Российский банк развития в рамках программы финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства уже предоставил кредиты двум специализированным компаниям – ФК «Лайф» и «Русской Факторинговой Компании».

В 2009 году наиболее ярко проявилась тенденция продуктовой сегментации рынка. На одном полюсе рынка находятся Факторы, финансирующие поставщиков товаров повседневного спроса в адрес федеральных ритейловых гигантов. Для этого сегмента характерен высокий уровень ценовой конкуренции, преимущественно за клиентов, уже использующих факторинг. На другом полюсе рынка находятся Факторы, предоставляющие продукты с высокой добавленной стоимостью без жестких отраслевых ограничений. Данный сегмент рынка представлен пока ограниченным кругом игроков, преимущественно специализированными компаниями, но именно этот сегмент рынка является наиболее перспективным и прибыльным.

Продуктовая сегментация факторинга тесно коррелирует с организационно-правовой формой Фактора. Если ЦБ РФ не примет поправки в отношении резервирования по факторингу, Факторы, обладающие банковской лицензией, будут создавать дочерние компании для перевода туда более рискованного бизнеса, требующего создания высоких РВПС. Банки будут преимущественно заниматься низкорискованным факторингом, а специализированные Факторы – высокорискованным (преимущественно факторингом без регресса), что потребует от них создания соответствующей инфраструктуры.

По оценкам «Эксперта РА», прирост рынка факторинга в 2010 году составит 25-35% и будет основан на опережающем росте факторинга без регресса. Объем рынка в 2010 году составит около 450-490 млрд рублей. В поисках новых клиентов Факторы начнут активнее развивать безрегрессный факторинг, который и станет локомотивом роста в 2010 году.

Содержание

1. Объем и тенденции рынка 8

1.1. Объем рынка в 2009 году 8

1.2. Участники рынка и конкуренция 9

1.3. Банк VS специализированный Фактор 11

2. Структура рынка по типам факторинга и структура сделок. 13

2.1. Региональная структура сделок 13

2.2. Структура сделок по объему бизнеса клиентов 14

2.3. Структура сделок по отраслям 14

2.4. Структура сделок по объемам и срокам финансирования 15

2.5. Структура сделок по видам факторинга 15

3. Прогноз развития рынка 17

Приложение 1. Интервью с участниками рынка 18

1.1. Интервью с Михаилом Окуневым, начальником банковского управления ОАО АКБ «Металлинвестбанк» 18

1.2. Интервью с Романом Огоньковым, председателем правления банка НФК (ЗАО) 22

1.3. Интервью с Еленой Гладких, генеральным директором ЗАО «Русская Факторинговая Компания» 26

1.4. Интервью с Виктором Носовым, директором департамента факторинговых операций ОАО «Промсвязьбанк» 28

1.5. Интервью с Александром Морозовым, начальником управления факторинга ОАО «Банк «Петрокоммерц» 31

Приложение 2. Рэнкинги Факторов 34

Приложение 3. Кредитные рейтинги банков от «Эксперта РА» 40

Методика исследования

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» проводит исследования рынка факторинга и составляет списки крупнейших Факторов по итогам каждого года и полугодия.

В проекте «Российский рынок факторинга» может принять участие любая факторинговая компания или банк, зарегистрированные на территории РФ и осуществляющие деятельность по оказанию услуг (финансирование, управление дебиторской задолженностью, ее сбор, защита от рисков) под уступку денежных требований. Исследование проводится путем анкетирования Факторов.

В исследовании по итогам 2009 года приняли участие 24 Фактора, оборот которых, по нашему мнению, составляет около 90% общего объема факторингового рынка. При расчете объемных показателей рынка мы сделали корректировки в соответствии с этой предпосылкой. Все денежные показатели рассчитаны в рублях. Основным критерием ранжирования участников в списке является показатель объема денежных требований, фактически уступленных Фактору (оборот). Также в исследовании приведены рэнкинги по объему финансирования, объему портфеля, количеству обслуженных компаний и др.

Обращаем Ваше внимание на то, что под основными терминами, используемыми в исследовании, мы понимаем следующее:

Фактор – факторинговая компания или факторинговое подразделение банка, предоставляющее клиенту финансирование или иные услуги под уступку денежного требования.

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

Объем финансирования, фактически предоставленного Фактором клиентам под уступку денежного требования, – подразумевается объем авансов (первых платежей).

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

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

К **малому бизнесу** относится предприятие с годовой выручкой до 150 млн рублей, к **среднему бизнесу** – от 150 млн до 1 млрд рублей, к **крупному бизнесу** – более 1 млрд рублей.

В анкетировании приняли участие следующие Факторы: ООО «БСЖВ Факторинг», Банк НФК (ЗАО), ОАО «Банк «Петрокоммерц», ООО ФК «Лайф», ОАО «Промсвязьбанк», ФК «Санкт-Петербург», ОАО «СКБ-банк», ООО «ТрансКредитФакторинг», ЗАО АКИБ «Церих», ЗАО «ЮниКредит Банк», ООО МФГ «ЮниФактор», ОАО АКБ «Металлинвестбанк», ТКБ (ЗАО), КБ «СДМ-Банк» (ОАО), ОАО «Газпромбанк», ЗАО РФК, ООО «Эконом-факторинг», ОАО «Альфа-Банк», ЗАО «Банк «Вологжанин», ООО «ВТБ Факторинг», «НОМОС-БАНК» (ОАО), КБ «РОСПРОМБАНК» (ООО), ЗАО «Кредит Европа Банк», ОАО «Нордеа Банк»[1].

Углубленные интервью были проведены со следующими спикерами:

Елена Гладких	генеральный директор ЗАО «Русская Факторинговая Компания»
Роман Огоньков	председатель правления банка НФК (ЗАО)
Михаил Окунев	начальник банковского управления ОАО АКБ «Металлинвестбанк»
Евгений Калужин	начальник управления факторинга ОАО «АЛЬФА-БАНК»
Александр Морозов	начальник управления факторинга ОАО «Банк «Петрокоммерц»
Виктор Носов	директор департамента факторинговых операций ОАО «Промсвязьбанк»

Выражаем признательность всем компаниям и спикерам за интерес, проявленный к нашему исследованию.

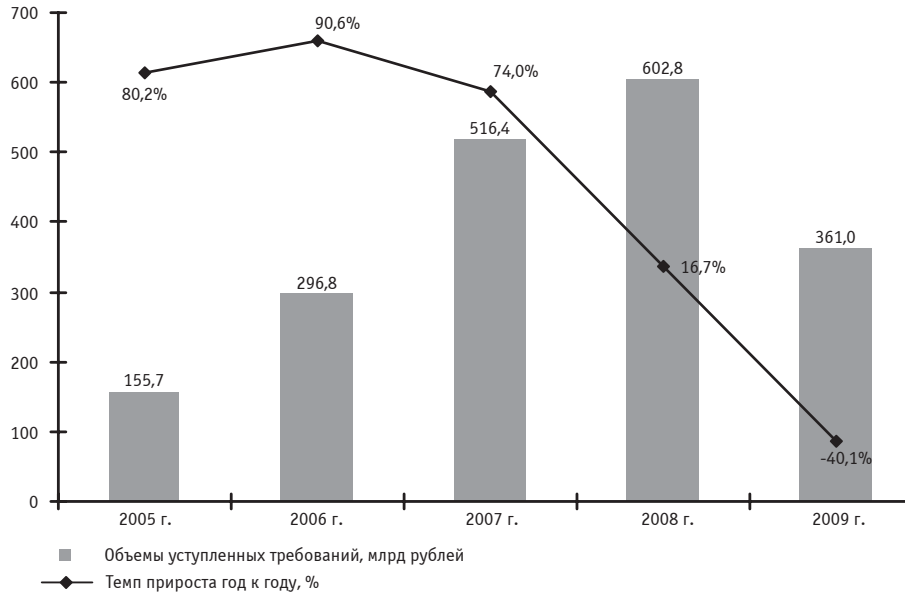
[1] Ранее – АБ «ОРГРЭСБАНК».

1. Объем и тенденции рынка

1.1. Объем рынка в 2009 году

Темпы прироста объемов рынка в 2009 году относительно 2008 года отрицательны – минус 40% (график 1). Если не учитывать результаты ФК «Еврокоммерц» в объемах рынка факторинга в 2008 году, рынок за прошедший год сократился на 29,3%. Обычное для рынка соотношение объемов уступленных требований по полугодиям, близкое к 1:2, не характерно для прошедшего года: во 2 полугодии 2009 года объемы уступленных требований лишь на 12% превысили показатели 1 полугодия.

График 1. Темп прироста рынка факторинга в 2009 году отрицателен



Источник: «Эксперт РА» по данным анкет Факторов

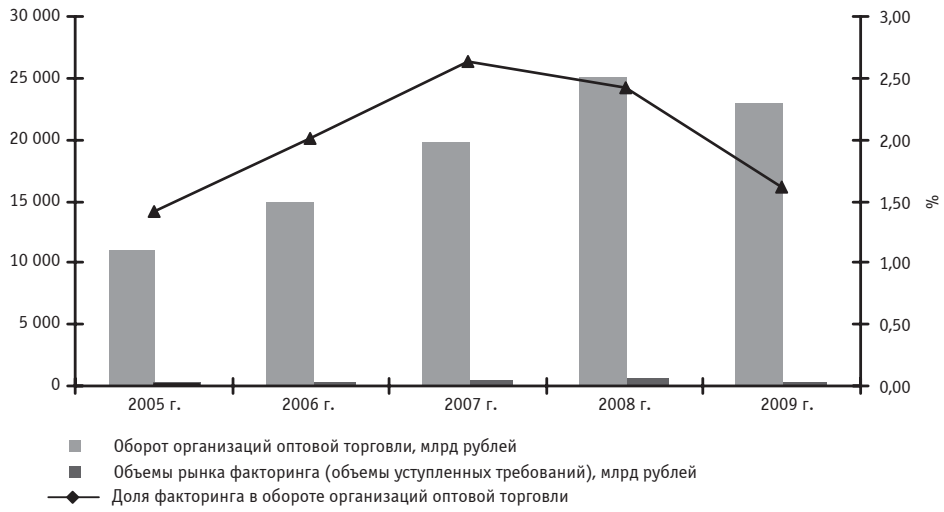
Если еще в начале 2009 года сокращение объемов рынка было связано как с проблемами ресурсной базы, так и с сужением числа потенциальных клиентов, то сейчас можно говорить о том, что проблема фондирования факторинга решена (доступ к деньгам повысился, а их стоимость снизилась). «Сказать, что банковская система сейчас находится в «переликвиде» – это не сказать ничего. Огромное количество денег банковская система сейчас размещает в диапазоне 4,5-5,5%. При этом при ставках хотя бы 10% годовых банковская система хватает любого мало-мальски «живого» заемщика и начинает «пихать» в него эти деньги. Эта ситуация возвращает к 2007 – началу 2008 года», – констатирует **Михаил Окунев**, начальник банковского управления ОАО АКБ «Металлинвестбанк». Основное преимущество факторинга, которое в нем видят банки, заключается в коротких сроках оборачиваемости. При этом факторинг, несмотря на небольшое увеличение среднего срока сделки, который в 2009 году составлял 67 дней, является по-прежнему одним из наиболее прибыльных краткосрочных инструментов размещения для банков. Видение факторинга как инструмента по размещению коротких денег по высоким ставкам, из которого деньги можно быстро вывести, опасно. Клиенты в свой cash-flow не включают платежи по регрессу, и любая остановка конвейера финансирования может привести к проблемам с ликвидностью для банка.

Острота проблемы доступности фондирования специализированных факторинговых компаний значительно уменьшилась, поскольку ресурсная база таких компаний в основном опирается на материнские банки, испытывающие сверхликвидность. Кроме того, Российский банк развития в рамках программы финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства уже предоставил кредиты двум специализированным компаниям – ФК «Лайф» и «Русской Факторинговой Компании».

Главной проблемой развития рынка факторинга остается сокращение базы потенциальных клиентов. В начале 2009 года сужение клиентской базы было основано на ужесточении требований к клиентам и дебиторам со стороны Факторов, а поставщики приходили за факторингом как за спасательным кругом. В таких ситуациях поставщиков не пугал даже рост ставок. Теперь же клиенты, памятуя о трудностях в получении факторинга на пике кризиса и отказах Факторов в предоставлении финансирования, стараются опираться преимущественно на собственные средства. Высокая доля заемных средств в пассивах на пике кризиса оказалась одной из главных причин неустойчивости финансового положения поставщиков. «В начале года поставщики переориентировали политику фондирования на собственные ресурсы, а теперь, видимо, просто нужно время, чтобы уйти от этой политики», – считает **Евгений Калужин**, начальник управления факторинга Альфа-Банка.

Доля факторинга в обороте организаций оптовой торговли уменьшилась с 2,4 до 1,6%, и это несмотря на сокращение оборота организаций оптовой торговли в 2009 году по отношению к 2008 году на 8,23% (график 2). Среди причин, ограничивающих деятельность оптовых организаций в наибольшей степени, респонденты исследования Росстата выделяют неплатежеспособность покупателей (77,7%), недостаток финансовых средств (61,5%), высокий уровень налогов (52,3%)[2]. «Поставщики, испытав на себе проблемы неплатежей со стороны дебиторов, перестали отгружать товар с отсрочкой платежа. Нет отсрочки – нет факторинга. К тому же ситуацию на рынке усугубило негативное отношение к факторингу, связанное с уходом с рынка компаний-лидеров факторинговых услуг», – делится **Елена Гладких**, генеральный директор ЗАО «Русская Факторинговая Компания».

График 2. Сокращение доли факторинга в обороте организаций оптовой торговли в 2009 году составило 0,8 п. п.



Источник: «Эксперт РА» по данным анкет Факторов и данным Росстата

1.2. Участники рынка и конкуренция

Промсвязьбанк (лидер рынка по итогам 1 полугодия 2009 года) увеличил свою долю рынка и по итогам 2009 года занимает порядка 33,7% рынка (годом ранее – 23,5%). Наибольшие темпы прироста объемов уступленных требований показали Металлинвестбанк (7 место), ООО ФК «Лайф» (8 место), ЗАО «Кредит Европа Банк» (18 место) и ООО МФГ «ЮниФактор» (20 место). Новички рынка закончили 2009 год с разными результатами: активно начало развиваться ОАО «Альфа-Банк» (за год сумевшее оказаться в пятерке

[2] В исследовании использованы данные Росстата (объемы оборота организаций оптовой торговли и причины, ограничивающие деятельность оптовых организаций в наибольшей степени).

лидеров), но не реализовались планы попасть в тройку лидеров по итогам 2009 года у ООО «ВТБ Факторинг» (11 место по итогам года). Наибольшие темпы падения продемонстрировали «НОМОС-БАНК» (ОАО) (12 место), ТКБ (ЗАО) (17 место), ОАО «СКБ-банк» (22 место), ЗАО АКИБ «ЦЕРИХ» (23 место).

Таблица 1. Рэнкинг российских Факторов по объему уступленных им денежных требований в 2009 году

Место Фактора в 2009 г.	Место Фактора в 2008 г.	Наименование Фактора	Объем уступленных требований в 2009 году, тыс. рублей	Прирост в 2009 году по сравнению с 2008 г., %
1	1	ОАО «Промсвязьбанк»	122 008 880,0	-14,0
2	3	Банк НФК (ЗАО)	34 801 610,0	-48,3
3	4	ОАО «Банк «Петрокоммерц»	32 288 465,0	-47,0
4	6	ЗАО «ТрансКредитФакторинг»	23 046 097,9	2,5
5	–	ОАО «Альфа-Банк»	21 115 291,0	н. д.
6	5	ООО «БСЖВ Факторинг»[3]	17 836 607,3	-47,4
7	10	ОАО АКБ «Металлинвестбанк»	16 814 300,0	63,1
8	11	ООО ФК «Лайф»	13 569 003,6	120,8
9	7	ЗАО «ЮниКредит Банк»	10 060 138,6	-51,5
10	9	ГПБ (ОАО)	8 715 960,9	-40,8
11	–	ООО «ВТБ Факторинг»	6 695 121,5	н. д.
12	8	«НОМОС-БАНК» (ОАО)	3 215 852,4	-78,4
13	–	ЗАО РФК	2 584 372,1	н. д.
14	15	КБ «РОСПРОМБАНК» (ООО)	2 523 351,0	1,3
15	–	ОАО «Нордеа Банк»	1 874 455,0	н. д.
16	14	ФК «Санкт-Петербург»	1 688 271,0	-35,5
17	13	ТКБ (ЗАО)	1 268 616,7	-60,4
18	23	ЗАО «Кредит Европа Банк»	1 025 960,0	210,3
19	19	КБ «СДМ-БАНК» (ОАО)	1 007 790,1	-18,8
20	24	ООО МФГ «ЮниФактор»	973 625,1	994,6
21	–	ООО «Эконом-факторинг»	544 561,0	н. д.
22	18	ОАО «СКБ-банк»	384 470,7	-75,1
23	22	ЗАО АКИБ «ЦЕРИХ»	105 278,9	-83,9
24	–	ЗАО «Банк «Вологжанин»	13 443,6	н. д.

Источник: «Эксперт РА» по данным анкет Факторов

Сужение клиентской базы на фоне решения проблемы фондирования усугубило для Факторов проблему конкуренции в сегменте низкорискового факторинга. «Если год назад спрос на факторинг серьезно превышал предложение, то в первом квартале нынешнего года ситуация обратная», – сетует **Виктор Носов**, директор департамента факторинговых операций ОАО «Промсвязьбанк».

«В 2009 году наиболее ярко проявилась сегментация рынка. Мы увидели активное наращивание присутствия большинства заметных игроков рынка в сегменте поставщиков товаров FMCG в адрес фе-

[3] Данные ООО «БСЖВ Факторинг» в 2009 году здесь и далее сравниваются с данными ЗАО БСЖВ в 2008 году.

дерального ритейла. Причем почти в 100% случаев речь идет о предложении продукта с наименьшей добавленной стоимостью для клиентов – факторинге с регрессом», – считает **Роман Огоньков**, председатель правления банка НФК (ЗАО). По мнению большинства опрошенных нами Факторов, ставки за факторинговое обслуживание в сегменте низкорискованного факторинга находятся уже вблизи своего «дна». В такой ситуации происходит усиление внимания Факторов к механизмам неценовой конкуренции. С начала 2010 года лидеры рынка вводят электронный документооборот со своими самыми надежными клиентами. Тем не менее сокращение прибыльности в данном сегменте факторинга снижает его инвестиционную привлекательность как бизнеса, способного демонстрировать достаточно высокую рентабельность капитала. Это не будет стимулировать Факторов к серьезным инвестициям в развитие инфраструктуры факторинга в дальнейшем.

На другом полюсе рынка – продукты с высокой добавленной стоимостью без жестких отраслевых ограничений, преимущественно речь идет о факторинге без регресса. Данный сегмент рынка представлен пока ограниченным кругом игроков, в основном специализированными компаниями. Более высокая стоимость пассивов таких компаний практически выбрасывает их из сегмента низкорискованного факторинга и вынуждает создавать инфраструктуру для работы по предоставлению комплексной услуги, включающей покрытие риска неплатежа дебитора. На сегодняшний день лидерами в сегменте безрегрессного факторинга являются специализированные компании: ООО «БСЖВ Факторинг» и банк НФК (ЗАО), которые занимают более 70% рынка безрегрессного факторинга.

1.3. Банк VS специализированный Фактор

Год назад планы по выводу факторингового бизнеса за баланс банковских структур были у большинства лидеров рынка. Но выделил факторинг за баланс только БСЖВ, создав ООО «БСЖВ Факторинг». Что же удержало банковские структуры от такого шага? Прежде всего, более низкая цена денег для банков относительно специализированных Факторов. Ставка, устанавливаемая при открытии кредитной линии головным банком, сложно поддается оперативному регулированию. Появление на рынке еще одного звена в цепочке предоставления финансирования существенно влияет на стоимость услуги на выходе.

Кроме того, недостатками выделения факторинга за баланс банка путем создания специализированных компаний являются неизбежный рост расходов на ведение бизнеса, рост правовых рисков, нежелание расставаться с наработанной публичной кредитной историей, присвоенными рейтингами и т. д. В условиях роста конкуренции (на фоне того, что ценовая конкуренция себя практически исчерпала) продажа факторинга от лица банка намного проще, чем от лица специализированного Фактора, особенно если идет речь о работе с зарубежными клиентами. Банки – как более зарегулированные и прозрачные структуры – вызывают больше доверия со стороны поставщиков.

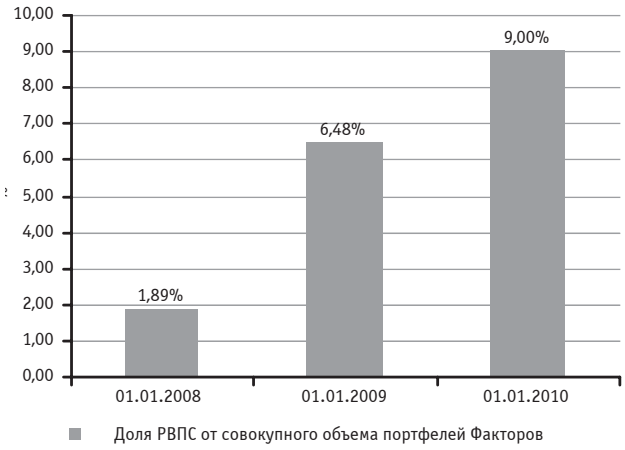
Причин для вывода факторинга за баланс банка несколько: повышение капитализации, привлечение ресурсов специально под эти операции, специализированная оценка рисков, более легкое по сравнению с банками открытие филиалов. Но главным преимуществом специализированных Факторов считается отсутствие обязательств по резервированию. Однако и здесь Факторы расходятся во мнении. «Мы разработали бизнес-план специализированной факторинговой компании и рассчитали, сколько необходимо резервировать. Для того чтобы быть прозрачной и привлекательной для инвестора структурой, надо адекватно резервировать. При этом вполне возможно, что адекватные резервы специализированной компании превысят банковские нормы резервирования», – считает **Александр Морозов**, начальник управления факторинга ОАО «Банк «Петрокоммерц».

Другой точки зрения придерживается **Роман Огоньков**: «Регулятор не принимает в расчет обычаи делового оборота при предоставлении товарного кредита, когда просрочка оплаты – это стандартное явление. Не принято подавать в суд, взыскивая штрафы с покупателя, который одну-две недели тянет с оплатой. Это не хорошо и не плохо, это обычай делового оборота, он присутствует во всем мире при

торговле на условиях «открытого счета». Несоблюдение сроков оплаты покупателем товара, приобретенного на условиях отсрочки платежа, – это не кредитный риск, это риск потери ликвидности. Видимо, в ближайшей перспективе большинство банков, исходя из собственных приоритетов, обзаведется дочерними небанковскими компаниями и переведет туда часть бизнеса, НФК в том числе».

По оценкам «Эксперта РА», только за 2008–2009 годы доля РВПС в портфелях Факторов выросла на 7,1 п. п. (график 3).

График 3. Доля резервов в объеме портфелей Факторов продолжает расти



Источник: «Эксперт РА» по данным анкет Факторов

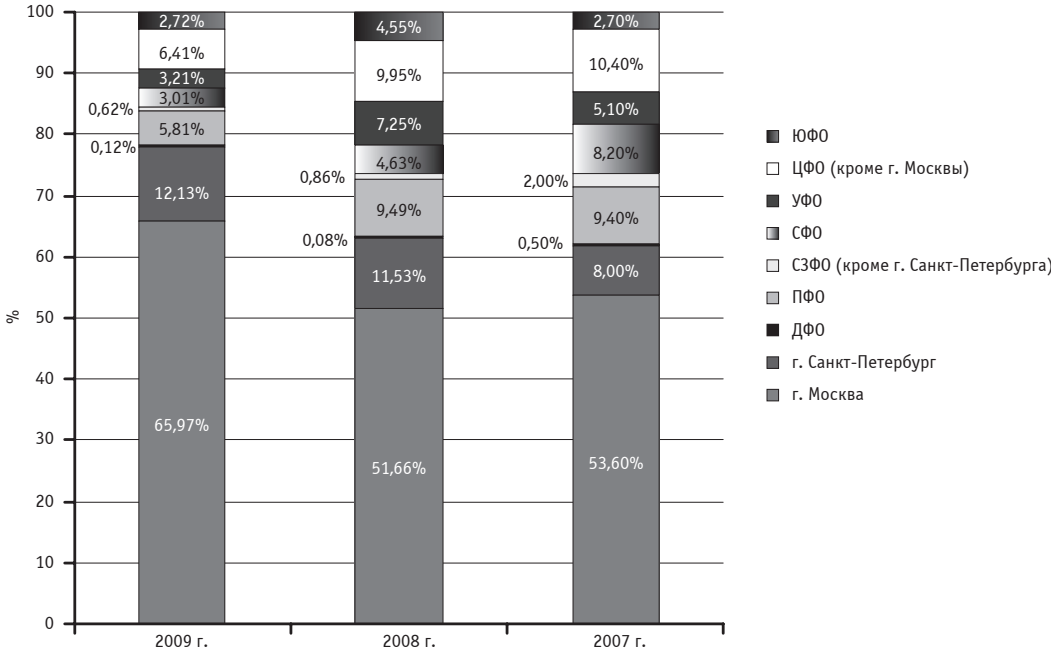
«В актив рынка в 2009 году можно занести, – по мнению **Виктора Носова**, – возобновление диалога с ЦБ по поводу создания резервов при факторинге с регрессом. Насколько нам известно, Ассоциация российских банков поддержала позицию участников рынка факторинга, и можно ожидать устранения еще одной коллизии, тормозившей развитие факторинга в России».

2. Структура рынка по типам факторинга и структура сделок

2.1. Региональная структура сделок

Финансовый кризис в большей мере отразился на региональных рынках, в результате чего значительно увеличилась доля Москвы и уменьшилась доля регионов в зависимости от объемов уступленных требований (график 4). Более высокий уровень рисков на региональных рынках существенно повлиял на уменьшение доли регионов в структуре сделок. «На многих региональных рынках по-прежнему московские финансовые услуги воспринимаются как подаренные деньги, о возвратности и платности там никто не задумывается», – уверяет **Михаил Окунев**. Из лидеров рынка наибольшая доля регионов в структуре сделок по объемам уступленных требований в 2009 году у Национальной факторинговой компании (67%), у компании «ВТБ Факторинг» (66%) и «ЮниКредит Банка» (57%). В абсолютных значениях лидером региональных рынков с большим отрывом является Промсвязьбанк. «Сейчас происходит передел рынка, в результате которого, скорее всего, большую долю отвоюют банки, имеющие разветвленные региональные филиальные сети, местные же банки вряд ли смогут конкурировать с федеральными гигантами», – полагает **Елена Гладких**.

График 4. Перераспределение региональной структуры сделок в пользу Москвы и Санкт-Петербурга



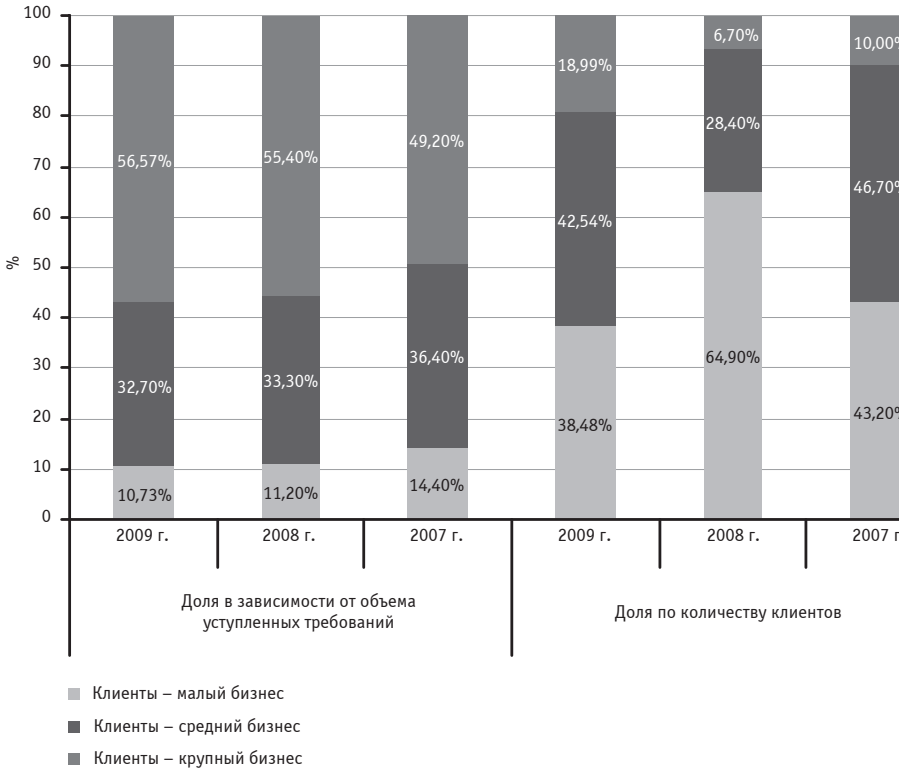
Источник: «Эксперт РА» по данным анкет Факторов

Во 2 полугодии 2009 года тенденция роста доли Москвы в структуре сделок поменялась на противоположную: если в середине года доля столицы в объемах уступленных требований составляла 68,7%, то по итогам года – 66,0%. Увеличить свою долю в региональной структуре сделок, помимо Москвы, удалось еще только Санкт-Петербургу (доля выросла с 11,5% в 2008 году до 12,1% в 2009 году) и Дальневосточному федеральному округу (доля выросла с 0,08% в 2008 году до 0,12% в 2009 году). Остальные федеральные округа показали падение относительно 2008 года.

2.2. Структура сделок по объему бизнеса клиентов

В структуре сделок Факторов по размеру бизнеса клиентов продолжаются рост доли крупного бизнеса и сокращение доли малого бизнеса (как по объемам уступленных требований, так и по числу клиентов). «Свой вклад в увеличение доли крупных клиентов в целом по рынку внес кризис. Крупные компании быстрее справились с проблемами и доказали, что они отличаются большей финансовой устойчивостью, нежели средние и малые предприятия», – комментирует **Виктор Носов**. Провал числа обслуженных клиентов по итогам 2008 года был связан с уходом с рынка ФК «Еврокоммерц», для которой средний бизнес был основной клиентской базой. В 2009 году бывшие клиенты ФК «Еврокоммерц» смогли найти себе нового Фактора, и доля клиентов, относящихся к среднему бизнесу, выросла, хотя и не достигла уровня 2007 года (график 5).

График 5. Тенденция роста доли клиентов крупного бизнеса сохраняется

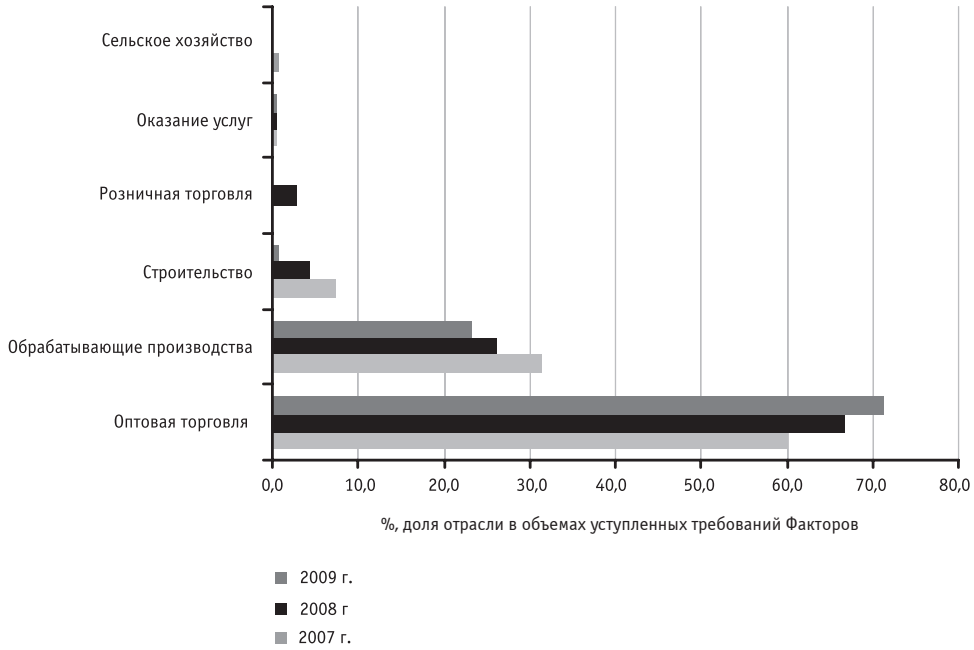


Источник: «Эксперт РА» по данным анкет Факторов

2.3. Структура сделок по отраслям

Список отраслей, с поставщиками которых Факторы сейчас готовы работать, в сегменте низкорискованного факторинга довольно узок (абсолютное большинство Факторов видят в качестве приоритета сектор FMCG). В сегменте факторинга с высокой добавленной стоимостью ситуация иная в силу отсутствия конвейерной работы, ведь даже в «просевших» отраслях есть компании, которые справились с кризисными явлениями и даже увеличили свою долю рынка. В структуре сделок по отраслям по-прежнему уменьшается доля строительства и обрабатывающих производств. «Условия работы компаний на строительном рынке изменились, и схемы финансирования строительства вряд ли будут прежними. От того, какими они будут, как компании планируют решать возникшие проблемы и развиваться, и будет зависеть их факторабельность. Что касается обрабатывающих производств, то здесь решающим фактором является спрос на выпускаемую продукцию», – утверждает **Виктор Носов**.

График 6. Прошлые лидеры по темпам роста – строительство и обрабатывающие производства – являются аутсайдерами в 2008–2009 годах



Источник: «Эксперт РА» по данным анкет Факторов

2.4. Структура сделок по объемам и срокам финансирования

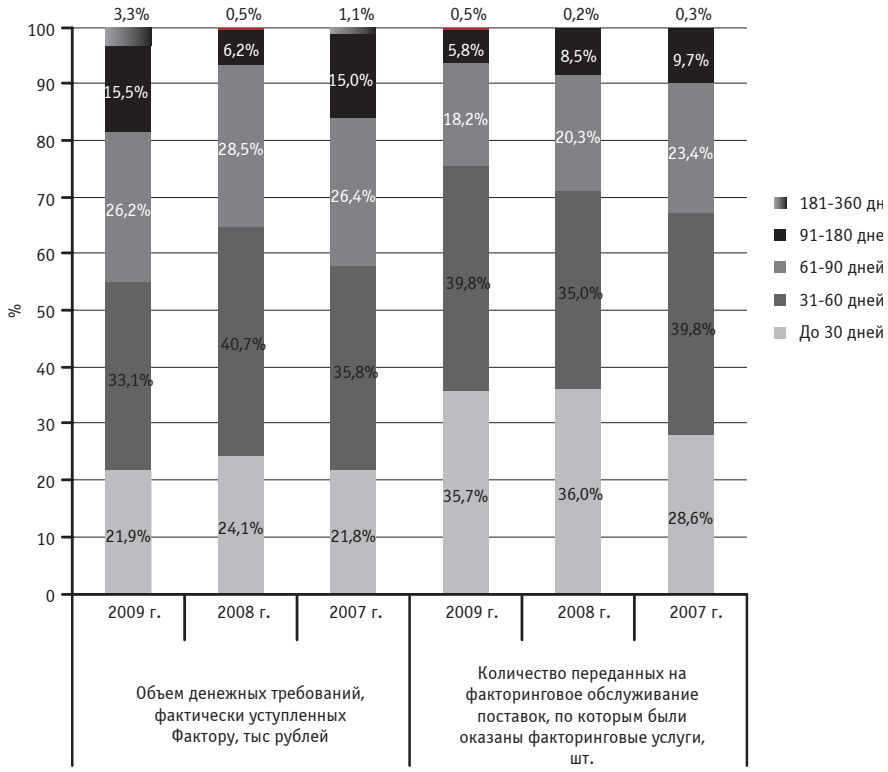
Средний срок сделки (по объемам уступленных денежных требований) увеличился с 53 дней по итогам 2008 года до 67 дней по итогам 2009 года (график 7). Увеличение среднего срока сделки произошло главным образом за счет значительного роста сделок срочностью от 181 дня до года. Ключевую роль в этом сыграл Промсвязьбанк, в объемах уступленных требований которого обязательства до года составили 7,7%.

2.5. Структура сделок по видам факторинга

Доля безрегрессного факторинга в 2009 году сократилась с 17,1 до 11,5%. Но именно этот сегмент, по оценкам «Эксперта РА», станет точкой роста рынка факторинга в 2010 году. В низкорискованном сегменте Факторы конкурируют за клиентов, уже использующих факторинг. Другая ситуация складывается в сегменте безрегрессного факторинга. Ввиду ограниченного числа Факторов, предоставляющих покрытие риска неплатежа дебитора, конкуренции в этом сегменте практически нет. Поставщики, заинтересованные в безрегрессном факторинге, никогда не приходили за факторингом с регрессом, поскольку их не интересуют заемные деньги как таковые, им необходимо именно покрытие риска неплатежа дебитора. Но если еще в начале 2009 года Факторы не были готовы к принятию такого рода рисков, то снижение маржинальности низкорискованного факторинга, обострение конкуренции и избыточная ликвидность банковского сектора заставили их обратиться к безрегрессному факторингу.

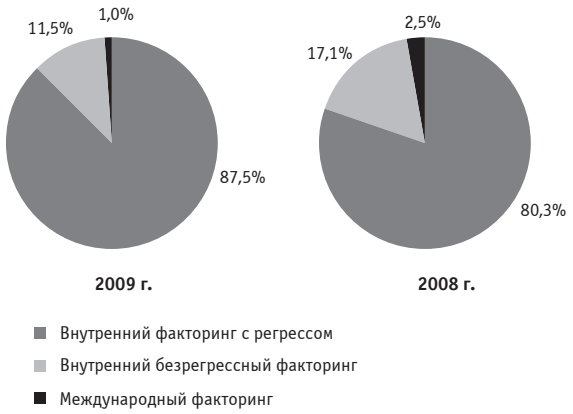
По-прежнему лидерами в сегменте безрегрессного факторинга выступают «БСЖВ Факторинг» и НФК. Доля данного вида факторинга в объемах уступленных требований этих компаний составила в 2009 году 79 и 37% соответственно.

График 7. Средний срок сделок по объемам финансирования увеличился с 53 дней в 2008 году до 67 дней в 2009 году



Источник: «Эксперт РА» по данным анкет Факторов

График 8. Доля безрегрессного факторинга в 2009 году уменьшилась по сравнению с 2008 годом на 5,6 п. п.



Источник: «Эксперт РА» по данным анкет Факторов

Доля международного факторинга в структуре сделок по видам в 2009 году сократилась и составила около 1%. Причиной такого сокращения стали сложности с получением страхового покрытия кредитных рисков. «В международном факторинге подкачали зарубежные страховщики, из-за которых «просела» двухфакторная модель. Но мы отдаем себе отчет в том, что сложности носят не только объективный, но и временный характер», – поясняет **Виктор Носов**. В этом плане России неразвитость рынка финансовых услуг оказалась на руку, и внутренний факторинг у нас сократился значительно меньше, чем международный факторинг.

Доли закрытого и реверсивного факторинга по итогам 2009 года не превышают и 0,5% в объемах внутреннего факторинга.

3. Прогноз развития рынка

По оценкам «Эксперта РА», объем рынка в 2010 году составит около 450-490 млрд рублей (прирост будет равен 25-35%). Рост рынка факторинга в 2010 году будет основан на 20-30% приросте регрессного факторинга и двух- трехкратном росте безрегрессного факторинга. Если ЦБ РФ не примет поправки в отношении резервирования по факторингу, банки будут преимущественно заниматься низкорискованным факторингом, а специализированные Факторы – продуктами с высокой добавленной стоимостью, что потребует от них создания соответствующей инфраструктуры. Доля факторинга в обороте организаций оптовой торговли в 2010 году может достигнуть 2%. Перешагнуть рубеж в 1 трлн рублей рынку факторинга удастся не ранее чем в 2013 году, а годовые темпы прироста при оптимистичном сценарии развития экономики составят 30-40%, при пессимистичном – 10-20%.

На объемах рынка в 2010 году могут сказаться изменения в Законе Российской Федерации «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ», закрепившие максимальные отсрочки платежа по ряду товаров. «В каком-то отношении Факторам становится легче, поскольку срочность размещения становится более прогнозируемой, если, конечно, сети будут соблюдать те ограничения по срокам оплаты, которые накладывает закон. С другой стороны, у поставщиков в некоторой степени может снизиться мотивация к использованию факторинга, ведь если система заработает так, как ее представил себе законодатель, то риски кассовых разрывов, связанные с неопределенностью поступления платежей от сетей, существенно снизятся», – полагает **Роман Огоньков**.

Толчок к развитию рынка в ближайшие годы, возможно, даст более устоявшаяся судебная практика по факторингу. «В прошлом году мы получили бесценный опыт массовых судов. До сих пор, например, у нас не было прописано в договоре солидарной ответственности дебиторов и клиентов, но сейчас мы гораздо ближе к пониманию наших правовых рисков», – рассказывает **Александр Морозов**.

Приложение 1. Интервью с участниками рынка

1.1. Интервью с Михаилом Окуневым, начальником банковского управления ОАО АКБ «Металлинвестбанк»

– Как изменился рынок факторинга за прошедший год? Какие события и тенденции Вы бы выделили в качестве основных для начала 2010 года?

– Упали и продолжают падать ставки. Мне кажется, что мы находимся уже где-то вблизи «дна», потому что ставки на сегодняшний момент находятся в районе 15% годовых. Я не вижу уже, честно говоря, куда ниже. Ставки падали в течение всего 2009 года, и если раньше клиенты воспринимали факторинг как источник финансирования, то сейчас мы смещаемся в сторону западной модели восприятия факторинга как источника финансирования и возможности для снятия рисков. То есть у нас неожиданно растет доля безрегрессного факторинга. Для меня оказался неожиданным тот факт, что наш банк был к этому готов; я, честно говоря, не ожидал, что так будет происходить. И я думаю, что если так пойдет и дальше, если останется такая же немыслимая избыточная ликвидность в банковской системе, то мы 2011 год встретим с долей безрегрессного факторинга, превышающей долю факторинга с правом регресса. Для меня это неожиданно, но такая тенденция есть, от нее никуда не деться. При этом те, кто хотят безрегрессного факторинга, никогда не заинтересуются факторингом регрессным, то есть деньги как таковые, без покрытия рисков неплатежа дебиторов, их не интересовали никогда. Они всегда хотели безрегрессного факторинга, и сейчас они его хотят по-прежнему. В безрегрессном факторинге ситуация прямо противоположная факторингу с регрессом: там поставщики зачастую крайне приличные, а дебиторы – не всегда. При этом сказать, что банковская система сейчас находится в «переликвиде», это не сказать ничего. У российской банковской системы единственный способ сейчас как-то размещаться – размещаться в ЦБ по ставке 4,5%, делать операцию валютного свопа, то есть доллар размещать бесплатно на счету в американском банке. При этом российские банки получают полную разницу 5,5%. Огромное количество денег банковская система сейчас размещает в диапазоне 4,5-5,5%. При этом при ставках хотя бы 10% годовых банки хватают мало-мальски «живого» заемщика и начинают «пихать» в него эти деньги. Эта ситуация возвращает к 2007 – началу 2008 года.

Если поставщик нормальный, его банки начнут «атаковать» кредитными деньгами по ставкам в районе 10-12%. При этом факторинг объективно стоит дороже, плюс затраты на документооборот, плюс НДС. В итоге факторинг получается фактически в 1,5-2 раза дороже, чем тот кредитный ресурс, который предлагается поставщику. Как продавать факторинг в такой ситуации, непонятно.

С другой стороны, есть те же крупные продавцы, которые говорят, что готовы платить много, даже больше чем 15%, но они не хотят нести риски дебиторов, они хотят отдать эту задолженность и об этом забыть. Мы в свою очередь испытываем давление со стороны огромной ликвидности банковской системы. И мы готовы получить этот риск, готовы застраховать поставщиков от их дебиторов, и за это хотим определенную цену. Здесь мы уже по ценам сходимся фактически один в один с клиентом. Есть спрос, и мы сейчас находимся в состоянии его удовлетворения, ведем переговоры и т. д.

– А сколько у вас сейчас в портфеле безрегрессного факторинга?

– Сейчас – около 5%. И я думаю, мы закончим 2010 год с результатом выше 50%.

– Каких успехов достиг ваш банк в 2009 году, и с какими основными сложностями пришлось столкнуться?

– Нельзя сказать, что прошлый год был для нас прорывным. В 2009 году было непонятно, каких рисков хочет сам банк, непонятно было, чего хотят клиенты. Тем не менее мы активно росли, вносили, скажем так, косметические правки в договор, потому что практика меняется, меняется и договор. Основной успех у нас заключается в том, что практически со всеми значимыми для нас дебиторами у нас есть стопроцентное подтверждение факта груза, долга, размера долга. Сейчас значительно снизилась вероятность мошенничества со стороны поставщика.

– Есть ли перспективы у региональных рынков в ближайшем году?

– Из обособленных подразделений у нас остались Екатеринбург и Санкт-Петербург, мы закрыли представительство в Самаре, не открыли в Краснодаре. Подразделения в Екатеринбурге и Санкт-Петербурге остались, поскольку там мы понимаем, как устроены продажи товаров и услуг, на многих других рынках мы этого не понимаем, и, честно говоря, не хочется разбираться. На многих региональных рынках по-прежнему московские финансовые услуги воспринимаются как подаренные деньги, о возвратности и платности там никто не задумывается. Если региональный клиент, который пришел к нам за факторингом, находится в одном и том же регионе со своими дебиторами, мы обычно отказываем ему в предоставлении финансирования. Есть ряд регионов, которые нам сейчас интересны, Нижний Новгород, например. Но есть юг России, где мы не хотим иметь в одном регионе дебитора и поставщика, потому что очень вероятно, что они изначально договариваются о том, что они будут поставлять, и банку никто из них платить не будет. Эта ситуация имеет место в 70% случаев. Если там находится крупный, надежный поставщик с сетью филиалов по стране, мы готовы его рассматривать как потенциального клиента. Если мы получаем региональные риски от нашего поставщика, который находится в Москве, Питере, Екатеринбурге, Нижнем Новгороде, то да, у него тоже есть шансы стать нашим клиентом, мы с ними, скажем так, находимся «в одной лодке». Если с юга кто-то привозит, скажем, мед и продает в Москве, мы готовы предоставить такому клиенту факторинг, но если поставщик хочет поставлять мед у себя в Краснодарском крае, ему не стоит приходить к нам.

– Собираетесь ли вы выводить факторинг за баланс банка?

– В ближайший год – нет. Очевидно, что любая бизнес-структура требует расходов на ее содержание.

– То есть за пределами банка это будет дороже, чем в банке?

– Безусловно. Я бы не сказал, что мы испытываем проблемы с резервированием, но намного проще продавать факторинг от лица банка, нежели от лица компании. И если мы говорим о работе с зарубежными клиентами, им намного комфортнее работать с банком, чем с компанией.

– Какие изменения к требованию к клиенту произошли в 2009 году?

– Они на протяжении всего года становились все мягче и мягче. Сейчас требования к клиенту достигли апогея своей демократичности, дальше смягчаться они не будут. Ставки упали, и мы стали более лояльны к клиентам, в том числе и к старым.

– Были какие-то клиенты, которым вы отказывали в начале кризиса, и которые возвращаются сейчас?

– Да. Причиной тому – смягчение политики банка. С точки зрения комфорта клиента, наверное, это неправильно. Тяжело потом встречаться с клиентом, которому уже было отказано однажды, и предлагать ему факторинг вновь. Есть случаи, когда люди говорят: «Вот здорово, наконец-то вы одумались». Есть случаи, когда мы слышим: «Теперь я не хочу с вами работать, для меня это уже не актуально». Я думаю, что в будущем таких перекосов не будет.

– Какие у вас сейчас максимальные и минимальные ставки?

– По профильным для нас рискам мы ориентируемся на эффективную процентную ставку в районе 15% годовых со всеми надбавками. И ставка по-прежнему испытывает некое давление. Что касается максимальных ставок, там возможны различные ситуации. Например, в накладной в размере 7 рублей указывается какой-нибудь сбор в размере 10 рублей, а ставка в таком случае измеряется четырьмя знаками до запятой. А так – уровень ставок находится где-то в районе 20%. Эта ставка применяется там, где мы принимаем максимально приемлемый для нас риск.

– В чем Вы видите минусы выделения факторинга за баланс банка?

– Давайте рассмотрим такую простую ситуацию. Вот приходит специализированная факторинговая компания в свой родной банк. Ей говорят: «Отлично, ты для нас родная, вот тебе ресурсы и кредитная линия». Получается ставка, на это «намазываются» расходы на ведение бизнеса самой компании плюс какие-то нюансы, связанные, например, с дефолтами, резервами и т. д. Получается ставка, которую оперативно регулировать очень сложно. Есть ли избыточная ликвидность у банка или ее нет, но ставка уже установлена. Дальше можно ходить в родной банк и бесконечно пытаться снижать эту ставку. Теперь на рынке становится на одного спекулянта больше. Каждый из них должен создавать резервы и зарабатывать прибыль. От этого стоимость на выходе вырастает. Кроме того, вырастают правовые риски: у нас же проверяющих много, как показывает практика. Но надо начать с того, что нужно вести бухгалтерию, нужно отчитываться перед налоговой. Я уверен, что любая налоговая инспекция будет очень насторожена, увидев бизнес компании, условно говоря, с 5 млн рублей в месяц прибыли при оборотах в 5 млрд рублей в месяц. Конечно, на все это нужно потратить определенное количество времени: поездки в налоговую и прочее. Это все проблемы решаемые, но они требуют ресурсов, времени. Потому что, к сожалению, есть законы, а есть понятия, по которым живут контролирующие органы.

– Как Вы оцениваете судебную практику по факторингу?

– Судебная практика по факторингу оставляет желать лучшего. Прогнозировать судебное решение при определенном комплекте документов практически невозможно. У нас 30 судов, спектр решений – 20 возможных исходов.

– Большой штат юристов держите?

– Нет, штат юристов небольшой, но они очень сильно заняты. В нашем банке доля факторинга в объемах кредитования небольшая, но юристов мы занимаем на 90% их рабочего времени. Просто потому, что мы имеем дело с массой тонкостей, нюансов, маленьких эпизодов. По кредитам в судах решения принимаются быстро, потому что там очевидно, кто, кому и сколько должен. А здесь – кто нам должен? Сколько он нам должен? За что он нам должен? Это вопросы, которые требуют тщательной проработки юристами, и иногда их решение растягивается на довольно длительные сроки. То же судебное разбирательство подчас сопровождается машиной документов, отвезенных в суд.

– В скольких процентах случаев вы были удовлетворены решением суда?

– Около 50%.

– Какими конкурентными преимуществами, на Ваш взгляд, должен обладать Фактор для того, чтобы занять лидирующие позиции на рынке в будущем?

– Поскольку мы все больше и больше будем заниматься торговлей рисками, а не деньгами, то на первый план выходит умение работать с этими рисками. Именно работать, а не анализировать их. Если говорить о нас, то у нас не так много народу работает, но доля тех, кто занимается контролем этих рисков и работает с теми долгами, которые мы купили, а не с клиентами, растет, а доля тех, кто занимается «выковыриванием» денег из клиентов, падает.

– Как Вы думаете, будут ли уходить какие-либо Факторы с рынка?

– Там не так много осталось участников. Я думаю, что крупные банки, которые просто смотрят на факторинг как на вид кредитования, перестанут этим заниматься. Таких примеров много. За прошлый год очень много банков закрыло свои факторинговые направления.

– А будут ли приходить на рынок новые игроки?

– Определенный интерес есть у западных компаний. У них настолько развита инфраструктура различных финансовых услуг, что факторинг – это маленький кусочек большого механизма, база кредитных историй, куда все попадает, огромный объем доступной всем статистики. Они привыкли работать в условиях идеального рынка и огромных массивов информации. Они что-то открывают в России, пытаются делать факторинг. Мы время от времени испытываем конкуренцию с ними, но недолго – месяц-два. Потом они прекращают этим заниматься, потому что технология головной компании на тех рисках, которые они здесь готовы принять, совершенно не работает.

– Дайте, пожалуйста, прогноз на 2010–2011 годы по объемам рынка.

– Объем рынка вырастет в 2010 году относительно показателей 2009 года на 20-30%. Но весь рост будет основан на безрегрессном факторинге.

1.2. Интервью с Романом Огоньковым, председателем правления банка НФК (ЗАО)

– Как изменился рынок факторинга за последний год? Какие бы Вы события выделили в качестве основных в начале 2010 года?

– В 2009 году наиболее ярко проявилась сегментация рынка. Мы увидели активное наращивание присутствия большинства заметных игроков рынка в сегменте поставщиков товаров FMCG в адрес федерального ритейла. Причем почти в 100% случаев речь идет о предложении продукта с наименьшей добавленной стоимостью для клиентов – факторинг с регрессом. Вследствие сочетания таких факторов, как узость этого сегмента и увеличение числа присутствующих на нем игроков, мы наблюдали в 2009 году серьезный рост конкуренции, что при низкой сервисной составляющей регрессного факторинга привело к ценовой конкуренции. Основной рост объемов, который мы видим у игроков рынка факторинга в 2009 году, связан с активным развитием именно в этом сегменте. Цена этого роста – сокращение рентабельности, что, безусловно, снижает инвестиционную привлекательность факторинга как бизнеса, способного показывать достаточно высокий уровень отдачи на вложенный капитал, и не стимулирует рыночных игроков к серьезным инвестициям в развитие инфраструктуры бизнеса.

На другом полюсе рынка – продукты с наибольшей сервисной составляющей без жестких отраслевых ограничений. Прежде всего речь идет о факторинге без регресса, включающем в себя, помимо финансирования, страхование риска неплатежа покупателя и сбор дебиторской задолженности. В этом сегменте рыночное предложение представлено небольшим числом компаний и занимает существенно меньшую долю в объеме рынка.

Любопытно отметить, что в России наблюдается некая «эволюция наоборот». Западный рынок начинал с факторинга без регресса, и только в дальнейшем, создав достаточную инфраструктуру для оказания качественных услуг по этому продукту, Факторы начали думать о том, какие новые продукты для других сегментов, а не только для малого бизнеса, они могут предложить. Так появились факторинг с регрессом, инвойс-дискаунтинг и другие продукты ABL. В России на сегодняшний день все наоборот – рынок начал развиваться с продукта с наименьшей добавленной стоимостью. Не имея развитого института андеррайтинга дебиторов, эффективной IT-инфраструктуры, навыков и отлаженных процедур по сбору дебиторской задолженности, развивать такой продукт как факторинг без регресса достаточно сложно. Здесь получается замкнутый круг: если сокращается маржа в «традиционном» факторинге с регрессом, то из накопленной прибыли в создание сильной инфраструктуры не проинвестируешь. Руководителям факторинговых подразделений, стремящимся диверсифицировать продуктовую линейку за счет внедрения более сложных продуктов, придется «продавать» идею необходимости дополнительных инвестиций в строительство факторингового бизнеса банковскому топ-менеджменту и акционерам, что в посткризисный период достаточно нелегко.

В 2010 году мы с интересом будем следить за процессом адаптации рынка факторинга к закону о торговле. В каком-то отношении Факторам становится легче, поскольку срочность размещения становится более прогнозируемой, если, конечно, сети будут соблюдать те ограничения по срокам оплаты, которые накладывает закон. С другой стороны, у поставщиков в некоторой степени может снизиться мотивация к

использованию факторинга, ведь если система заработает так, как ее представил себе законодатель, то риски кассовых разрывов, связанные с неопределенностью поступления платежей от сетей, существенно снизятся. А вот к явно неприятным сюрпризам для Факторов можно отнести намерение сетей сделать платной процедуру подтверждения задолженности перед поставщиком. Классический пример выбора «из двух зол»: Факторы должны либо отказаться от сверок, что повышает риски, либо платить, что увеличивает расходы. Есть, конечно, и третий путь – апеллировать к ФАС, ссылаясь на незаконность этих требований, поскольку представлять процедуру сверки задолженности рыночной услугой, которую ритейлер оказывает Фактору, с моей точки зрения, весьма сомнительно. Однако перспектива «третьего пути» во многом зависит от готовности Факторов выступить против таких «инноваций» единым фронтом.

– Стоит ли, на Ваш взгляд, выделять факторинг за баланс банка или нет?

– Плюсы и минусы есть у каждой из этих альтернатив. Сначала поговорим о факторинге в рамках банковской структуры.

В нашем случае, например, вся публичная кредитная история связана с банком. Все рейтинги, которые у нас есть, тоже связаны с ним. Можно опираться на помощь ЦБ через участие в беззалоговых аукционах. Для инвесторов и кредиторов банк – более прозрачная и понятная структура, нежели небанковская компания, по которой еще и нет каких-то четких, принятых всеми установок по ведению учета и стандартам отчетности. В конце концов банки не имеют проблем при осуществлении сделок по международным факторинговым операциям, связанным с расчетами в иностранных валютах.

Но ЦБ РФ не видит для себя отличий между факторингом и кредитными операциями с точки зрения подходов к формированию резервов. В соответствии с последними разъяснениями регулятора по трактовке кредитными организациями положений инструкции № 254П, Факторы обязаны создавать резервы под возможные потери в разрезе покупателей с момента уступки долга, причем вне зависимости от того, с регрессом факторинг или без. И это большая проблема для банков, потому что, резервируя в разрезе покупателей, они вынуждены поддерживать актуальность кредитного досье, чтобы не создавать повышенные резервы, ведь не всякий покупатель является публичной компанией, и не всякий готов регулярно предоставлять финансовую отчетность – у него нет такой обязанности. У него есть договор купли-продажи с поставщиком, предоставлять информацию Фактору он может только добровольно. Регулятор не принимает в расчет обычаи делового оборота при предоставлении товарного кредита, когда просрочка оплаты – стандартное явление. Не принято подавать в суд, взыскивая штрафы с покупателя, который одну-две недели тянет с оплатой. Это не хорошо и не плохо, это обычай делового оборота, он присутствует во всем мире при торговле на условиях «открытого счета». Есть, конечно, страновые различия: в Северной Европе, к примеру, просрочка меньше, чем в Южной. Но факт остается фактом – несоблюдение сроков оплаты покупателем товара, приобретенного на условиях отсрочки платежа, – это не кредитный риск, а риск потери ликвидности. И статистика дефолтов показывает, что покупатели, как правило, задерживают оплату, но только в минимальном количестве случаев допускают дефолт и в принципе не могут эти обязательства исполнить. Получается, что так называемый «льготный период», который в соответствии с обычаями делового оборота считается «нормальной» просрочкой, ЦБ приравнивает к «вредной» просрочке по кредиту банковскому, чем вынуждает все большее и большее число банков задумываться – а стоит ли вообще факторинг продолжать развивать на балансе коммерческого банка? А может, стоит вывести его в отдельную банковскую структуру? Издержки на содержание небанковской компании ниже, филиалы открывать проще. Но это одна сторона медали. Минусы тоже есть, и они существенные. В небанковских компаниях есть соблазн впасть в другую крайность – вместо банковского «перерезервирования» начать занижать уровень резервов ниже необходимого «гигиенического», позволяющего факторинговой компании иметь достаточную ликвидность для обслуживания собственных обязательств. Видимо, в ближайшей перспективе большинство банков, исходя из собственных приоритетов, обзаведется дочерними небанковскими компаниями и переведет туда часть бизнеса. НФК в том числе.

– Каких успехов достигла ваша компания в 2009 году, и с какими основными сложностями пришлось столкнуться?

– Главный успех заключается в том, что мы закончили 2009 год с положительным финансовым результатом. Наверное, наши 73 млн рублей чистой прибыли – это не предел мечтаний. С другой стороны, если посмотреть на результаты, которые показывают кредитные организации, и сложности, с которыми столкнулся рынок факторинга не только в России, но и в мире, это приемлемый результат. С учетом того, что с августа 2008 года по май 2009 года мы выплатили кредиторам по различным долговым инструментам около 4,2 млрд рублей, что сопоставимо с текущим уровнем факторингового портфеля НФК, оценку можно повысить до твердой четверки. Сейчас перед нами стоят задачи по формированию пассивной базы, поскольку не хватает некой «золотой середины». Есть собственный капитал, есть краткосрочные пассивы, хотелось бы «разбавить» пассивную базу инструментами со срочностью 1-2 года. Мы сейчас активно изучаем возможности организации облигационного займа в этому году, хотя не исключено, что хороших ставок придется ждать до 2011 года.

Мы довольны тем, что нам, пусть и незначительно, удалось увеличить долю безрегрессного факторинга в обороте, и в 2010 году основную ставку мы будем делать именно на продукты, связанные с покрытием рисков. В качестве одного из наиболее важных достижений следует отметить сохранение ключевых клиентов, использующих наши комплексные продуктовые решения.

– Есть ли перспективы у региональных рынков в ближайшем году?

– О перспективах можно говорить в контексте состояния экономики каждого конкретного региона. Есть регионы, демонстрирующие устойчивый объем платежеспособного потребительского спроса, там уровень безработицы ниже среднего по стране, а экономическая активность бизнеса сократилась незначительно. Эти рынки остаются достаточно привлекательными. Есть, конечно, и регионы, где проблемы, связанные с падением объемов производства и ростом безработицы, более серьезные и, наверное, в этих регионах о каких-то перспективах в 2010 году говорить сложно. Планов по региональной экспансии в 2010 году у нас нет, мы сконцентрированы на развитии тех точек присутствия, где мы на данный момент представлены. Но исключения тоже возможны.

– Как Вы оцениваете российский рынок факторинга по сравнению с западным рынком в период кризиса?

– Главная головная боль у наших европейских коллег – это плачевная ситуация с рынком кредитного страхования в некоторых странах, например в Испании. Там факторинговые компании, что характерно и для Европы в целом, активно передавали часть своих традиционных «внутренних» функций на аутсорсинг. Зачем иметь собственную службу андеррайтинга, если можно получить от страховой компании полис и «оптом» застраховать весь свой портфель? Зачем заниматься сбором задолженности, если есть коллекторские компании? Также рассуждали и кредитные страховщики: «Мы страхуем портфели факторинговых компаний, но есть перестраховочный рынок, он и покроет наши риски». Но когда крупные перестраховщики в прошлом году перестали выдавать покрытие по этим рискам, страховым компаниям ничего не оставалось делать, кроме как перестать принимать эти риски от факторинговых компаний. Факторинговые компании схватились за голову: собственной инфраструктуры уже нет, аутсорсинг, к которому они прибегали раньше, пропал, остался вопрос: что дальше делать с клиентами? Конечно, все прекрасно понимают, что сидят «в одной лодке», поэтому стараются выработать совместные решения, но турбулентность все же пока сохраняется. Нам в этом плане проще, поскольку в России возможности аутсорсинга практически отсутствуют. Кризис показал, что мы не зря тащили на себе груз расходов по созданию инфраструктуры андеррайтинга, риск-менеджмента, коллекшн и т. д. Наличие именно такой инфраструктуры позволило сохранить устойчивость компании в не самые простые времена. Качество портфеля прошло проверку кризисом, а скорость сбора дебиторской задолженности была достаточно приличной.

В отраслевом разрезе различий между нами и Европой почти нет. Наиболее серьезные проблемы возникли во всех отраслях, связанных со строительством и машиностроением, прежде всего – в автопроме. Наиболее «живучими» отраслями стали производство сельскохозяйственных продуктов, а также косметики и парфюмерии, того, от чего в последнюю очередь отказываются женщины. Пресловутый «фактор губной помады».

– Какие изменения в требованиях к клиенту произошли в факторинге в 2009 году?

– Со второго полугодия 2009 года мы отказались от жестких отраслевых ограничений. В устойчивых к кризису отраслях есть «просевшие» компании, которые не справились с долговой нагрузкой, и наоборот, в наиболее пострадавших от кризиса отраслях есть финансово устойчивые предприятия, растущие за счет ухода с рынка наиболее слабых игроков. Как прошедший, так и текущий годы не будут временем конвейерной работы по продажам стандартизованного продукта, по крайней мере, для НФК. Нам кажется более перспективным нетривиальный подход, предполагающий комплексные индивидуальные решения для компаний, у которых есть амбиции и потенциал роста. Нет «плохих» отраслей, есть необходимость настройки системы риск-менеджмента под условия каждой конкретной отрасли и даже компании.

– НФК всегда воспринималась как компания, у которой аппетит к риску ниже, чем в среднем по рынку, но сейчас Вы, по сути, опровергаете эти представления.

– С уходом ряда игроков значение «среднего по рынку» тоже изменилось. Аппетит к риску должен быть подкреплен наличием инфраструктуры. Есть такой принцип: надо уходить из-за стола с чувством легкого голода, поэтому я не говорю о большом или маленьком аппетите. Вопрос в достаточности инструментов, навыков и опыта, которые есть для удовлетворения аппетита без пренебрежения правилами здорового питания. Какой бы ни был аппетит, съедать килограмм плохо прожаренного мяса вредно для организма. Если есть понимание того, как правильно приготовить, какие соусы использовать, с каким гарниром подать и чем запить, послевкусие после такой трапезы будет совершенно иным. Сейчас предложение факторинговых услуг сконцентрировалось в сегменте с низким риском и доходностью. Наличие у НФК компетенций, которые связаны с умением управлять рисками и собирать дебиторскую задолженность покупателей при высоком уровне автоматизации бизнес-процессов, широкой продуктовой линейки и накопленных в течение 11 лет знаний в области товарного кредитования позволяет создавать для клиента набор инструментов, максимально соответствующий потребностям компании и специфике отрасли. Компаний и отраслей, с которыми было бы невозможно работать ни при каких условиях, очень мало.

– Есть такие регионы, где просрочка значительно больше, чем в среднем по России?

– Нет, таких регионов нет.

– Дайте, пожалуйста, Ваш прогноз развития рынка факторинга в 2010–2011 годах?

– Сейчас очень благодарное время для прогнозов. Если раньше прогноз не оправдывался, тому был ограниченный набор объяснений. Сейчас, в период экономической турбулентности, можно с равной вероятностью давать любые прогнозы, и репутация эксперта не пострадает. В 2010 году мне бы хотелось увидеть рост рынка на уровне 40-50% и его удвоение в 2011 году. Более консервативный прогноз – рост на 20-25%. После коррекции рынка в 2009 году стартовая площадка стала ниже, поэтому даже переход на использование факторинговых схем каким-нибудь «гигантом экономики» изменит объем рынка в разы.

1.3. Интервью с Еленой Гладких, генеральным директором ЗАО «Русская Факторинговая Компания»

– Каких успехов достигла ваша компания в 2009 году, и с какими основными сложностями пришлось столкнуться?

– Мы вышли на рынок в разгар кризиса, и, несмотря на достаточно сложную экономическую обстановку в стране, наша компания вошла в число 15 крупнейших Факторов России. Совокупный оборот по факторингу превысил 2,5 млн рублей, и это существенная цифра для компании, существующей на рынке всего один год. Также было открыто два представительства в крупных экономических центрах России – Санкт-Петербурге и Воронеже. Успешность «Русской Факторинговой Компании» подтверждает и совместный проект с РосБР: мы стали второй компанией, получившей кредит от Российского банка развития в рамках программы финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства.

Пожалуй, главное препятствие, с которым мы столкнулись при выходе на рынок факторинговых услуг – это не конкуренция среди Факторов и банков, ведь многие из них сократили объемы финансирования, а существенное сокращение базы потенциальных клиентов. Это связано с тем, что поставщики, испытав на себе проблемы неплатежей со стороны дебиторов, перестали отгружать товар с отсрочкой платежа. Соответственно, нет отсрочки – нет факторинга. К тому же ситуацию на рынке усугубило негативное отношение к факторингу, связанное с уходом с рынка компаний-лидеров факторинговых услуг.

– Есть ли перспективы у региональных рынков в ближайшем году?

– Региональный рынок уже сформировался за счет основных федеральных игроков, обладающих недорогими денежными ресурсами. Сейчас происходит передел рынка, скорее всего, большую долю отвоюют банки, имеющие разветвленные региональные филиальные сети, местные же банки вряд ли смогут конкурировать с федеральными гигантами.

– Сместился ли вектор конкуренции на рынке факторинга с конкуренции между Факторами на конкуренцию Факторов с банками?

– В целом конкуренция между банками и Факторами не изменилась. В начале 2009 года, когда банки приостановили кредитование бизнеса, преимущественный перевес был на стороне Факторов. Сейчас же у поставщиков есть выбор – воспользоваться факторингом или взять кредит, поэтому и банки, и Факторы конкурируют за клиентов в равной степени. Единственное препятствие, которое не удается преодолеть рынку факторинга – это то, что клиенты продолжают сравнивать ставки по кредитам и ставки за факторинговое обслуживание.

– Какие максимальные и минимальные процентные ставки возможны в вашей компании на данный момент?

– У нас достаточно гибкая ценовая политика. Ставки варьируются от 18 до 24%, в зависимости от срока отсрочки, объема и качества дебиторской задолженности, передаваемой на управление в «Русскую Факторинговую Компанию». Индивидуальный подход к каждому клиенту позволяет предоставлять адекватные условия работы, учитывающие все особенности бизнеса клиента.

– Что будут предлагать Факторы клиентам, изменится ли формат предложений, услуг в 2010 году?

– Существует всего несколько технологий факторинга, которые известны и используются во всем мире. Именно поэтому формат услуг российских факторинговых компаний не изменится, как не изменятся и сами оказываемые услуги.

– Каковы основные инструменты привлечения финансирования Вы видите в 2010–2011 годах?

– У нас несколько источников финансирования: средства частных инвесторов, крупных коммерческих банков и, конечно же, кредит от Российского банка развития по государственной программе финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства. Такая диверсификация привлечения денежных средств позволяет устанавливать конкурентоспособные тарифы на услуги при неизменно высоком качестве обслуживания. В течение 2010 года мы планируем продолжить активную работу с клиентами, представляющими малый и средний бизнес. Совместный проект с РосБР – реальная возможность дополнительно снизить стоимость услуг при предоставлении финансирования нашим клиентам.

– Какими конкурентными преимуществами, на Ваш взгляд, должен обладать Фактор для того, чтобы занять лидирующие позиции на рынке в будущем?

– На данном этапе развития факторингового рынка клиенты уделяют большое внимание качеству сервиса, технологичности и доступности услуг по ставкам. Пожалуй, это главные критерии при выборе поставщика факторинговых услуг. Однако не стоит забывать и о риск-менеджменте – это главное внутреннее условие успешного роста и развития факторинговой компании.

– Какие Факторы, на Ваш взгляд, уйдут с рынка и почему?

– В 2009 году приоритетом для многих Факторов стало построение адекватной рынку системы риск-менеджмента. В 2010 году ситуация несколько изменилась, экономика стабилизируется, поэтому сложности испытают те Факторы, у которых нет достаточно дешевых ресурсов для финансирования клиентов.

– Дайте, пожалуйста, Ваш прогноз развития рынка факторинга в 2010 и 2011 годах.

– В этом году, скорее всего, новых игроков не появится. Продолжится передел рынка, в результате которого каждая факторинговая компания сосредоточится на обслуживании своего клиентского сегмента. Крупные Факторы станут ближе к крупному бизнесу, средние факторинговые компании – к малому и среднему бизнесу.

1.4. Интервью с Виктором Носовым, директором департамента факторинговых операций ОАО «Промсвязьбанк»

– Как изменился рынок факторинга за прошедший год, какие события и тенденции Вы бы выделили в качестве основных для начала 2010 года?

– В 2009 году с рынка окончательно ушли игроки, неспособные вести факторинговый бизнес. Остались лучшие, и им в ближайшие несколько лет и предстоит определить новый облик российского факторинга. Ключевыми элементами успеха на обновленном рынке станут качественный риск-менеджмент, внимание к IT-инфраструктуре бизнеса, гибкость и оперативность в работе с клиентами внутри страны и за рубежом.

В 2010 год рынок факторинга входит с надеждой на возобновление роста экономики, повышение оборотов торговли, улучшение финансового состояния компаний. Если год назад спрос на факторинг серьезно превышал предложение, то в первом квартале нынешнего года ситуация обратная. Существует тенденция к избытку ликвидности в кредитных организациях, а поскольку именно банковские структуры стали играть ключевую роль на рынке факторинга, можно ожидать дальнейшего снижения стоимости факторинга для клиентов.

Также в актив рынка можно занести возобновление диалога с ЦБ по поводу создания резервов при факторинге с регрессом. Насколько нам известно, Ассоциация российских банков поддержала позицию участников рынка факторинга, и можно ожидать устранения еще одной коллизии, тормозившей развитие факторинга в России.

С большим интересом мы ожидаем изменений в практике работы с факторингом торговых сетей, которые попали под действие принятого в декабре 2009 года закона о торговле. Министерство промышленности и торговли уже готовит поправки в этот закон, и участникам рынка факторинга, работающим с торговыми сетями как с дебиторами, необходимо задуматься о возможности закрепления в нем порядка использования факторинга поставщиками сетей так же, как сейчас в нем закреплены ограничения по длительности отсрочек.

– Каких успехов достиг ваш банк в 2009 году, и с какими основными сложностями пришлось столкнуться?

– Главный успех: Промсвязьбанк – крупнейший игрок рынка факторинга, безусловный лидер, и это надолго. Тот объем работы, который мы проделали в прошлом году, доказывает, что даже в условиях кризиса есть возможность развивать бизнес, становиться лучше. Дело за малым – за восстановлением экономики.

Хочу отдельно подчеркнуть, что мы сделали значительный шаг вперед в части риск-менеджмента, в диалоге с клиентами нашли верный баланс между его ограничениями и возможностями развития бизнеса. Эта работа будет продолжена в 2010 году, который обещает быть не менее насыщенным и интересным.

Сложности были связаны преимущественно с внешней средой. В международном факторинге подкачали зарубежные страховщики, из-за которых «просела» двухфакторная модель, на внутреннем рынке возникали сложности, связанные с финансовым состоянием клиентов и их дебиторов. Но мы отдаем себе отчет в том, что сложности носят не только объективный, но и временный характер. Благодаря ним наш диалог с клиентами становится более тесным, партнерским. Это то, чего нельзя купить низкой процентной ставкой или финансированием вслепую.

– Есть ли перспективы у региональных рынков в ближайшем году?

– Безусловно, есть, и Промсвязьбанк в 2010 году продолжит активную работу в регионах. Мы видим точки роста в каждом федеральном округе, в большинстве регионов, где сосредоточены филиалы, представительства и офисы банка, а это более 240 точек по всей стране. В каждом регионе свои экономические условия, свои сложности, но и свои возможности. Мы планируем продолжить укрепление наших позиций в ключевых субъектах Федерации за счет привлечения классных специалистов, развития кросс-продаж, формирования комплексного предложения компаниям-лидерам в своих регионах.

– Собираетесь ли вы выводить факторинг за баланс банка путем создания дочерней факторинговой компании?

– Промсвязьбанк не планирует выводить факторинг за баланс. В то же время мы не исключаем возможность ведения факторинговых операций в дочерней компании. Такая компания существует.

– Какие изменения в требованиях к клиенту произошли в факторинге в 2009 году? Как изменилась политика вашего банка в этом отношении (ставки, объемы финансирования, новые клиенты и т. д.)? Чем была вызвана подобная динамика?

– Мы в Промсвязьбанке ввели некоторые требования, связанные с расширением базы для оценки риска поставщика, связки «поставщик-дебитор». В целом динамика требований к клиентам отражает эволюцию нашего риск-менеджмента. Благодаря системному подходу к оценке рисков, введению единой тарифной сетки наши требования абсолютно прозрачны для клиентов. Общая динамика проявлялась в снижении процентной ставки к концу года, в этом плане мы двигались вместе с рынком.

– Какие максимальные и минимальные процентные ставки возможны в вашем банке на данный момент?

– Ставки определяются индивидуально по каждому клиенту, так же как лимит и процент финансирования. Для новых клиентов ставки чуть выше, для действующих – чуть ниже среднерыночных. Среднерыночной на начало 2010 года была ставка в размере 20% годовых. Мы ожидаем ее снижения в течение первого полугодия.

– Испытал ли ваш банк проблему неплатежеспособности дебиторов? Если да, то в каком объеме? В отношении каких дебиторов данная проблема наиболее актуальна?

– Определенные сложности были преимущественно у региональных компаний в первой половине года. Дебиторов подводила высокая кредитная нагрузка и падение спроса на продукцию. Однако в Промсвязьбанке описываемых проблем не было – команда риск-менеджеров, пришедшая в банк осенью 2008 года, сформировала надежную систему предотвращения такого рода потерь.

– Что будут предлагать Факторы клиентам (изменится ли формат предложений, услуг в 2010 году)?

– Суть предложений на рынке факторинга вряд ли изменится. Бизнесу необходимо наращивать обороты, восстанавливать товарные потоки, стимулировать внутренний спрос. Для решения этих задач факторинг – идеальный инструмент. У клиента есть дебиторская задолженность, у Фактора есть деньги, они встречаются и либо работают вместе, либо нет. С регрессом, без регресса – это уже частности, которые зависят от внутренней «кухни» конкретного Фактора. Унификации в этом вопросе пока нет: видимо, время еще не пришло.

– Каковы основные инструменты привлечения финансирования Вы видите в 2010–2011 годах?

– На сегодняшний день у банков проблем с ликвидностью нет, поэтому факторинговые подразделения и аффилированные компании фондированием обеспечены. Что будет дальше – покажет время. Рынок облигаций вряд ли скоро откроется для факторинговых компаний после истории с ФК «Еврокоммерц». Разве что выпуски будут делаться под высокую доходность и размещаться среди «своих». Не исключаю,

что, как только рынок перейдет в фазу роста, факторинговые компании, неаффилированные с банками, будут пытаться привлекать портфельных и даже стратегических инвесторов.

– Какими конкурентными преимуществами, на Ваш взгляд, должен обладать Фактор для того, чтобы занять лидирующие позиции на рынке в будущем?

– Команда, технологии, риск-менеджмент, доступ к источникам фондирования. Но команда – на первом месте. Без правильных людей не будет ни качества процессов, ни качества услуг.

– Какие Факторы, на Ваш взгляд, уйдут с рынка и почему?

– Мы с замиранием сердца смотрим на факторинговые старт-апы последних 12 месяцев и искренне желаем начинающим бизнес встать на ноги. Это пойдет рынку только на пользу, очень хочется, чтобы урок ранее ушедших был выучен, а отдельные цитаты всегда висели в кабинетах особо амбициозных менеджеров, полагающих, что факторинг – это простое решение.

– Как изменились подходы к риск-менеджменту в вашем банке в 2009 году?

– Подходы к риск-менеджменту факторинга в Промсвязьбанке не изменились: мы анализируем связку «поставщик-дебитор», мы финансируем только те компании, в которых уверены на 100% и дублируем нашу уверенность полной верификацией. Подводя итог 2009 года в контексте риск-менеджмента, хочу подчеркнуть, что наши процедуры отлажены и работают. В 2010 году мы планируем их дальнейшее совершенствование с акцентом на унификацию, упрощение и ускорение принятия решений.

– Дайте, пожалуйста, Ваш прогноз развития рынка факторинга в 2010 и 2011 годах.

– Мы ожидаем роста объема российского рынка факторинга до 520 млрд рублей по итогам 2010 года по оптимистическому сценарию. Многое будет зависеть от темпов восстановления реального сектора, от давления «плохих» долгов на капитал кредитных организаций. В 2011 году при благоприятном тренде восстановления экономики объем рынка факторинга в России может достичь 650-700 млрд рублей.

1.5. Интервью с Александром Морозовым, начальником управления факторинга ОАО «Банк «Петрокоммерц»

– Как изменился рынок факторинга за прошедший год, какие события и тенденции Вы бы выделили в качестве основных для начала 2010 года?

– Прошедший год стал для нас хорошим годом. Мы ничего не потеряли из того, что выплатили в прошлом году, мы абсолютно все собрали. Мы считаем, что это достаточно знаменательное событие, особенно по сравнению с 2008 годом. В прошлом году мы получили бесценный опыт массовых судов, и я считаю, что это очень позитивный опыт. До 2009 года у нас не было такого большого количества разбирательств в суде по совершенно разным случаям. Раньше мы понимали в теории, как защищен факторинговый рынок в банках и в факторинговых компаниях, но теперь мы увидели, как это работает на практике, как реагируют наши судьи на самые разные случаи, как они относятся к факторингу, как его трактуют. Раньше у судей собственной практики не было, и каждый трактовал все по-своему. При этом у каждого из Факторов были совершенно разные договоры. Бывало, что в одном и том же приблизительно одинаковом случае судьи принимали противоположные решения. Сейчас более-менее устоялась судебная практика, и произошло признание того, что основным должником является дебитор, а поставщик, то есть наш клиент, является поручителем по выданному финансированию. Исходя из этого, суды начали применять не только уже главу 43 ГК, но и те главы, которые относятся непосредственно к договору, касаются цессии, поручительства и т. д. И в результате мы сами видим, каким образом нам отстаивать свою позицию в суде, какие изменения должны быть внесены в наш нынешний договор для того, чтобы у нас эти суды проходили четко. До сих пор, например, у нас не было прописано в договоре солидарной ответственности дебиторов и клиентов. У нас возникали проблемы в суде, в том числе касающиеся именно предъявления требований к обоим, то есть к дебитору и продавцу. Мы сейчас гораздо ближе к пониманию наших правовых рисков. И я считаю, что это очень большой плюс. После кризиса 1998 года мы были на волне роста, и, десять лет занимаясь факторингом, не сталкивались с какими-то большими потрясениями, и только в 2008 году мы столкнулись с разнообразием проблем, которые высветили наши слабые стороны. Суды обмениваются информацией по прецедентам между собой и уже вырабатывают единую стратегию и более-менее стандартную практику в этих вопросах.

– Каких успехов достиг ваш банк в 2009 году, и с какими основными сложностями пришлось столкнуться?

– Успех был в основном, как я уже сказал, технологического плана. Мы привели в порядок свою инфраструктуру, создали подразделение верификации, которого у нас не было. Ранее этими функциями занимались общие операционные менеджеры. На мой взгляд, 2009 год как раз знаменателен тем, что мы достаточно серьезно переработали свою рисковую политику и методику. Мы привели договорную базу в порядок. Она стала более защищенной. Мы получили практику работы с проблемными денежными требованиями, и я считаю, что построение бизнеса стало гораздо более эффективным и правильным.

– А как Вы оцениваете ваши конкурентные позиции сейчас? Они улучшились или ухудшились?

– Мы ведь позиционируемся как банк для достаточно крупных клиентов, а в этом сегменте сейчас функционируют преимущественно крупные банки. Выделить можно двоих: это Альфа-Банк и

Промсвязьбанк. Ориентироваться надо, соответственно, на них. По сравнению с ними мы выглядим, я считаю, неплохо. Качество обслуживания и ценообразование у нас не хуже. В том случае, если мы начинаем работать с клиентом до прихода нашего конкурента, отобрать клиента у нас достаточно сложно.

– А с какими сложностями Вам пришлось столкнуться?

– Самая большая сложность была связана с неопределенностью в цене денег. Цена финансирования достаточно серьезно варьировалась в 2009 году. В начале 2009 года ситуация была такова, что было вообще непонятно, какова стоимость денег. В какой-то момент мы даже не знали, работаем ли мы в прибыль. Но мы работали, не прекращали финансирование. Эта ситуация улучшилась только осенью 2009 года, когда обстановка стабилизировалась, и мы смогли четко представлять себе свою себестоимость. Поскольку мы работаем в самом низком ценовом сегменте, то мы не можем ошибаться в этом.

– Есть ли перспективы у региональных рынков в ближайшем году?

– Конец 2008 – начало 2009 года ознаменовались тем, что было много банкротств предприятий торговли. Был большой передел рынка, и это брожение в 2009 году оставалось. Все, что там происходило, отражалось и на нас. У нас было большое количество региональных дебиторов, которые имели проблемы с платежеспособностью и в 2009 году так и не восстановили ее. То же самое было с региональными клиентами. Сейчас кредитование в регионах только начинает восстанавливаться. Я думаю, что восстановление рынков начнется с Москвы, а регионы могут отставать на несколько месяцев, и к середине этого года ситуация стабилизируется. Я думаю, что и у нас появятся определенные планы по развитию регионов, финансированию региональных поставщиков. Мне кажется, что Факторы, более активно работающие в регионах, столкнулись с большими проблемами. И поскольку следующий кризис будет лет через 10, следующие несколько лет мы будем активно работать в регионах.

– А собираетесь ли вы выводить факторинг за баланс банка? Есть ли в этом смысл?

– Этот вопрос сейчас очень сложный. С точки зрения операционного учета это не сильно оправданно. Специализированная компания не имеет прямых преимуществ перед банком с точки зрения налого-обложения, учета и т. д. При этом до сих пор банк имеет существенное преимущество перед факторинговой компанией, потому что у него есть короткая ликвидность. Пока деньги преимущественно «короткие», а факторинг как раз работает на «коротких» деньгах, фактически цена для банков получается существенно ниже, чем для факторинговых компаний. В этом есть преимущество. Кроме того, непонятно пока, что будет с регулированием факторинга. Например, будет ли ассоциация факторинговых компаний преобразована в саморегулируемую организацию? У нас до кризиса были планы по выделению факторинга за баланс. Причин для этого несколько: повышение капитализации, привлечение сторонних денег специально под эти операции, специализированная оценка рисков. Это хорошо, когда денег много, их можно занимать, когда работает система секьюритизации факторинговых активов и т. д. Но когда денег нет, банку «Петрокоммерц» деньги дадут гораздо быстрее, чем специализированной факторинговой компании. Актуален и вопрос резервов. Мы разработали бизнес-план компании и рассчитали, сколько необходимо резервировать. Для того чтобы быть прозрачной и привлекательной для инвестора структурой, надо резервировать адекватно. Это вопрос, который имеет много сторон. И на него нельзя однозначно ответить. Если будет соответствующая конъюнктура рынка и изменения в законодательстве будут таковы, что будет эффективнее создать специализированную компанию, мы это сделаем.

– Какие изменения в требованиях к клиенту произошли в 2009 году?

– У нас стали более четкими требования к финансовому состоянию клиента и дебитора, мы предъявляем более жесткие требования к платежеспособности дебитора. Мы не ввели запретов на какие-то отрасли.

– Какая проблема была острее: неплатежеспособность или мошенничество?

– Острее стояла, конечно, проблема банкротства. Хотя было несколько случаев мошенничества. У нас таких случаев единицы, но поскольку все клиенты крупные, то сумма получилась большая. Это, может быть, наш главный минус.

– Что будут предлагать Факторы клиентам (изменится ли формат предложений, услуг в 2010 году)?

– Конечно, какие-то изменения, возможно, будут. Например, переоценка стоимости рисков, то есть принятие рисков на себя. Возможно, мы будем находить какие-то новые контакты со страховыми компаниями или обновлять старые для того, чтобы вписать их в эту схему. Получилось так, что 2008 год все это обнулил. И приходится все начинать сначала, по крайней мере, в части ценовых параметров.

– Как Вы относитесь к перспективе создания базы «черных» клиентов?

– Все дело в том, что на уровне системы безопасности мы по этим вопросам контактируем со всеми банками. Это работает достаточно эффективно. Но проблема совсем в другом. Появляется «клон», который никак не связан со своим родителем, которого очень трудно идентифицировать. Идентифицировать можно, только если глубоко исследовать клиента, видя его поставщиков, его клиентскую базу, ассортимент товара. Бывает такое, что компания фактически работает, но она «всем простила» свои долги.

– Какие основные инструменты привлечения финансирования Вы видите в 2010–2011 годах?

– К сожалению, случай с ФК «Еврокоммерц» нанес значительный ущерб фондированию факторинговых компаний. Из-за этого имидж факторинга именно в привлечении ресурсов значительно пострадал, и не только среди банков. Кроме того, имели место случаи размещения бондов среди физических лиц, в последствии разместивших в Интернете негативные отзывы о факторинге и насмешки в адрес тех, кто дает деньги факторинговым компаниям.

– Какими конкретными преимуществами, на Ваш взгляд, должен обладать Фактор, чтобы занять лидирующие позиции в будущем?

– Для каждой группы клиентов преимущества свои. Для крупных клиентов это в первую очередь цена фондирования. Для небольших клиентов это доступность фондирования и процент финансирования от объема уступки. Для мелких, да и для крупных поставщиков – оперативность принятия решений. Мы стараемся постоянно улучшать все эти показатели.

– На Ваш взгляд, будут ли приходить новые игроки на рынок?

– Во всяком случае, декларируют такое намерение многие, в том числе ряд западных компаний, которые обещают прийти и либо скупить бизнес, либо создать его с нуля.

– Вы ожидаете банкротства каких-либо Факторов в 2010 году?

– На наш взгляд, все, что могло произойти, уже произошло. Мы полагаем, что начнется период стабилизации (2-3 года), а потом, когда все успокоится, начнется рост. До следующего кризиса.

– Ваш прогноз на 2010–2011 годы?

– Рынок уже устоялся, я считаю. Если и будут какие-то серьезные выходы на рынок, то, скорее, позже, в период роста.

Приложение 2. Рэнкинги Факторов

Таблица 1. Рэнкинг российских Факторов по объему уступленных им денежных требований в 2009 году

Место Фактора в рэнкинге в 2009 г.	Наименование Фактора	Объем денежных требований, уступленных Фактору в 2009 г., тыс. рублей	Темпы прироста в 2009 г., %
1	ОАО «Промсвязьбанк»	122 008 880,0	-14,0
2	Банк НФК (ЗАО)	34 801 610,0	-48,3
3	ОАО «Банк «Петрокоммерц»	32 288 465,0	-47,0
4	ЗАО «ТрансКредитФакторинг»	23 046 097,9	2,5
5	ОАО «Альфа-Банк»	21 115 291,0	н. д.
6	ООО «БСЖВ Факторинг»	17 836 607,3	-47,4
7	ОАО АКБ «Металлинвестбанк»	16 814 300,0	63,1
8	ООО ФК «Лайф»	13 569 003,6	120,8
9	ЗАО «ЮниКредит Банк»	10 060 138,6	-51,5
10	ГПБ (ОАО)	8 715 960,9	-40,8
11	ООО «ВТБ Факторинг»	6 695 121,5	н. д.
12	«НОМОС-БАНК» (ОАО)	3 215 852,4	-78,4
13	ЗАО РФК	2 584 372,1	н. д.
14	КБ «РОСПРОМБАНК» (ООО)	2 523 351,0	1,3
15	ОАО «Нордеа Банк»	1 874 455,0	н. д.
16	ФК «Санкт-Петербург»	1 688 271,0	-35,5
17	ТКБ (ЗАО)	1 268 616,7	-60,4
18	ЗАО «Кредит Европа Банк»	1 025 960,0	210,3
19	КБ «СДМ-БАНК» (ОАО)	1 007 790,1	-18,8
20	ООО МФГ «ЮниФактор»	973 625,1	994,6
21	ООО «Эконом-факторинг»	544 561,0	н. д.
22	ОАО «СКБ-банк»	384 470,7	-75,1
23	ЗАО АКИБ «ЦЕРИХ»	105 278,9	-83,9
24	ЗАО «Банк «Вологжанин»	13 443,6	н. д.

Источник: «Эксперт РА» по данным анкет Факторов

Таблица 2. Рэнкинг российских Факторов по объему предоставленного финансирования в 2009 году

№	Наименование Фактора	Объем предоставленного Фактором финансирования в 2009 г., тыс. рублей	Темпы прироста в 2009 г., %	Отношение объема финансирования к объему уступленных требований, под которые предоставлено финансирование	
				2008 г., %	2009 г., %
1	ОАО «Промсвязьбанк»	84 441 878	-21,7	84,9	86,0
2	ОАО «Банк «Петрокоммерц»	24 309 376	-49,8	89,5	87,6
3	Банк НФК (ЗАО)	22 863 284	-52,0	88,7	89,3

Окончание таблицы 2

№	Наименование Фактора	Объем предоставленного Фактором финансирования в 2009 г., тыс. рублей	Темпы прироста в 2009 г., %	Отношение объема финансирования к объему уступленных требований, под которые предоставлено финансирование	
				2008 г., %	2009 г., %
4	ЗАО «ТрансКредитФакторинг»	19 819 644	2,6	86,0	85,9
5	ООО «БСЖВ Факторинг»	16 805 049	-48,2	97,0	96,5
6	ОАО «Альфа-Банк»	13 780 911	н. д.	73,2	н. д.
7	ОАО АКБ «Металлинвестбанк»	11 995 583	45,4	81,3	н. д.
8	ООО ФК «Лайф»	11 369 810	157,4	88,7	82,6
9	ЗАО «ЮниКредит Банк»	7 160 792	-59,9	88,6	89,4
10	ООО «ВТБ Факторинг»	5 445 901	н. д.	81,3	н. д.
11	ГПБ (ОАО)	4 500 646	-59,2	76,1	83,6
12	КБ «РОСПРОМБАНК» (ООО)	2 015 826	1,4	79,9	79,8
13	ЗАО РФК	2 007 124	н. д.	87,7	н. д.
14	ОАО «Нордеа Банк»	1 686 226	н. д.	90,0	н. д.
15	«НОМОС-БАНК» (ОАО)	1 576 996	-85,4	н. д.	н. д.
16	ФК «Санкт-Петербург»	1 267 419	-42,0	75,1	83,4
17	ТКБ (ЗАО)	983 147	-64,4	77,5	86,1
18	ЗАО «Кредит Европа Банк»	905 154	246,8	88,2	н. д.
19	КБ «СДМ-БАНК» (ОАО)	797 592	-15,6	79,1	н. д.
20	ООО «Эконом-факторинг»	506 918	н. д.	93,1	н. д.
21	ОАО «СКБ-банк»	344 308	-74,9	89,6	88,8
22	ООО МФГ «ЮниФактор»	149 564	247,1	85,6	87,6
23	ЗАО АКИБ «ЦЕРИХ»	87 502	-83,4	83,8	85,2
24	ЗАО «Банк «Вологжанин»	13 444	н. д.	100,0	н. д.

Источник: «Эксперт РА» по данным анкет Факторов

Таблица 3. Рэнкинг российских Факторов по объему портфеля на 01.01.2010

№	Наименование Фактора	Объем портфеля Фактора на 01.01.2010, тыс. рублей	Прирост портфеля по сравнению с данными на 01.01.2009, %
1	ОАО «Промсвязьбанк»	24 711 220	13,4
2	ОАО «Банк «Петрокоммерц»	5 002 869	-35,6
3	ЗАО «ТрансКредитФакторинг»	4 003 706	1,7
4	Банк НФК (ЗАО)	3 702 892	-34,2
5	ООО ФК «Лайф»	2 963 475	43,6
6	ООО «ВТБ Факторинг»	2 806 422	н. д.
7	ОАО «Альфа-Банк»	2 201 257	399,9
8	ОАО АКБ «Металлинвестбанк»	1 765 253	-15,0
9	ООО «БСЖВ Факторинг»	1 704 454	-41,9

Окончание таблицы 3

№	Наименование Фактора	Объем портфеля Фактора на 01.01.2010, тыс. рублей	Прирост портфеля по сравнению с данными на 01.01.2009, %
10	ЗАО «ЮниКредит Банк»	1 441 900	-23,2
11	«НОМОС-БАНК» (ОАО)	619 591	-41,1
12	ЗАО РФК	566 681	4482,1
13	ГПБ (ОАО)	508 817	-71,5
14	ОАО «Нордеа Банк»	415 688	-62,6
15	ФК «Санкт-Петербург»	413 410	10,7
16	ЗАО «Кредит Европа Банк»	335 905	645,2
17	КБ «РОСПРОМБАНК» (ООО)	309 165	7,9
18	ОАО «СКБ-банк»	173 293	-11,2
19	ТКБ (ЗАО)	99 778	-81,5
20	ЗАО АКИБ «ЦЕРИХ»	98 171	-30,0
21	КБ «СДМ-БАНК» (ОАО)	88 707	-36,6
22	ООО «Эконом-факторинг»	81 469	9,4

Источник: «Эксперт РА» по данным анкет Факторов

Таблица 4. Рэнкинг российских Факторов по объему уступленных им денежных требований в 2009 году, под которые не предоставлено финансирование, но оказаны иные услуги факторинга

№	Наименование Фактора	Объем денежных требований, фактически уступленных Фактору в 2009 г., под которые не предоставлено финансирование, но оказаны иные услуги, тыс. рублей	Доля в общем объеме уступленных Фактору в 2009 г. денежных требований, %	Прирост по сравнению с результатом 2008 г., %
1	ОАО «Промсвязьбанк»	22 492 011	18,4	37,2
2	Банк НФК (ЗАО)	9 040 159	26,0	-35,1
3	ОАО «Банк «Петрокоммерц»	5 114 204	15,8	-10,1
4	ГПБ (ОАО)	2 798 858	32,1	81,1
5	ОАО «Альфа-Банк»	2 295 131	10,9	н. д.
6	ОАО АКБ «Металлинвестбанк»	2 063 064	12,3	н. д.
7	ЗАО «ЮниКредит Банк»	1 981 121	19,7	147,6
8	ООО МФГ «ЮниФактор»	798 890	82,1	1910,6
9	ООО ФК «Лайф»	743 858	5,5	-6,5
10	ООО «БСЖВ Факторинг»	515 562	2,9	133,0
11	ЗАО РФК	294 586	11,4	н. д.
12	ЗАО АКИБ «ЦЕРИХ»	899	0,9	-97,3

Источник: «Эксперт РА» по данным анкет Факторов

Таблица 5. Рэнкинг российских Факторов по размеру факторингового вознаграждения, полученного за 2009 год

№	Наименование Фактора	Размер факторингового вознаграждения, полученного Фактором за 2009 г., тыс. рублей	В том числе по международному факторингу, тыс. рублей	Темпы прироста вознаграждения в 2009 г. по сравнению с 2008 г., %
1	ОАО «Промсвязьбанк»	3 756 149	162 466	14,9
2	Банк НФК (ЗАО)	1 107 096	9 709	-31,1
3	ОАО «Банк «Петрокоммерц»	976 047	0	-15,0
4	ЗАО «ТрансКредитФакторинг»	791 749	0	61,4
5	ОАО АКБ «Металлинвестбанк»	317 496	0	14,0
6	ЗАО «ЮниКредит Банк»	268 951	0	-37,3
7	ОАО «Альфа-Банк»	220 045	0	н. д.
8	ГПБ (ОАО)	157 253	0	-30,1
9	«НОМОС-БАНК» (ОАО)	74 111	0	-72,5
10	ООО «ВТБ Факторинг»	73 007	0	н. д.
11	КБ «РОСПРОМБАНК» (ООО)	65 474	0	17,2
12	ФК «Санкт-Петербург»	62 659	0	6,3
13	ЗАО РФК	55 349	0	н. д.
14	ТКБ (ЗАО)	40 208	0	-45,2
15	ООО «Эконом-факторинг»	33 895	0	н. д.
16	ОАО «СКБ-банк»	26 667	0	-70,0
17	ЗАО АКИБ «ЦЕРИХ»	25 409	0	3,4
18	КБ «СДМ-БАНК» (ОАО)	23 512	0	67,3
19	ЗАО «Кредит Европа Банк»	20 370	0	459,8
20	ЗАО «Банк «Вологжанин»	270	0	н. д.

Источник: «Эксперт РА» по данным анкет Факторов

Таблица 6. Рэнкинг российских Факторов по объему внутреннего безрегрессного факторинга в 2009 году

№	Наименование Фактора	Объем денежных требований, фактически уступленных Фактору по договорам безрегрессного факторинга в 2009 г., тыс. рублей	Прирост по сравнению с результатом 2008 г., %	Доля в общем объеме денежных требований, уступленных Фактору по договорам внутреннего факторинга в 2009 г., %	Число компаний, получивших факторинговое обслуживание по договорам внутреннего безрегрессного факторинга в 2009 г., шт.
1	ООО «БСЖВ Факторинг»	14 091 888	-50,8	79,0	6
2	Банк НФК (ЗАО)	12 862 215	-47,4	37,0	65
3	ОАО «Промсвязьбанк»	6 351 422	34,5	5,2	68
4	ОАО «Банк «Петрокоммерц»	2 854 156	-69,7	8,8	2
5	ОАО АКБ «Металлинвестбанк»	468 369	-33,0	2,8	36
6	ЗАО «ТрансКредитФакторинг»	198 905	-21,6	0,9	23
7	ООО ФК «Лайф»	113 751	н. д.	0,8	5
8	ЗАО РФК	92 470	н. д.	3,6	1
9	ЗАО «ЮниКредит Банк»	12 517	0,0	0,1	1

Источник: «Эксперт РА» по данным анкет Факторов

Таблица 7. Рэнкинг российских Факторов по объему международного факторинга в 2009 году

№	Наименование Фактора	Экспортный факторинг				Импортный факторинг			
		Объем денежных требований, уступленных Фактору в 2009 г., тыс. рублей		Число обслуженных компаний, шт.		Объем денежных требований, уступленных Фактору в 2009 г., тыс. рублей		Число обслуженных компаний, шт.	
		С регрессом	Без регресса	С регрессом	Без регресса	С регрессом	Без регресса	С регрессом	Без регресса
1	ОАО «Промсвязьбанк»	1 873 078	119 009	23	4	0	359 122	0	13
2	Банк НФК (ЗАО)	15 254	97 991	1	2	137 090	568 556	4	18
3	ЗАО «ЮниКредит Банк»	62 048	0	3	0	0	0	0	0

Источник: «Эксперт РА» по данным анкет Факторов

Таблица 8. Рэнкинг российских Факторов по количеству обслуженных компаний в 2009 году

№	Наименование Фактора	Число обслуженных по договорам факторинга компаний, шт.		Объем уступленной Фактору дебиторской задолженности, приходящейся на одну обслуженную компанию, тыс. рублей		Число компаний, с которыми были заключены договора факторинга, шт.		Количество дебиторов клиентов, поставки в адрес которых были переданы на факторинг, шт.		Среднее количество дебиторов на одного клиента, шт.		Количество поставок, осуществленных по договорам факторинга, шт.	
		2009 г.	2008 г.	2009 г.	2008 г.	2009 г.	2008 г.	2009 г.	2008 г.	2009 г.	2008 г.	2009 г.	2008 г.
1	ОАО «Промсвязьбанк»	1 113	1 296	109 622	109 431	401	503	2 884	4 884	3	4	674 332	682 282
2	ООО ФК «Лайф»	587	406	23 116	15 137	241	192	2 893	1351	5	3	513 450	41 304
3	Банк НФК (ЗАО)	479	930	72 655	72 351	102	520	7 748	10763	16	12	616 774	833 010
4	ОАО АКБ «Металлинвестбанк»	361	403	46 577	25 586	85	279	107	585	1	1	198 563	307 653
5	ЗАО «ЮниКредит Банк»	138	141	72 900	147 227	18	40	1 003	753	7	5	51 779	63 840
6	«НОМОС-БАНК» (ОАО)	134	176	23 999	84 541	17	51	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
7	ЗАО «ТрансКредитФакторинг»	80	67	288 076	335 606	49	32	463	531	6	8	52 020	45 672
8	ООО «ВТБ Факторинг»	77	н. д.	86 950	н. д.	128	н. д.	152	н. д.	2	н. д.	71 156	н. д.
9	ОАО «Банк «Петрокоммерц»	74	89	436 331	684 836	13	27	811	1 189	11	13	182 470	272 833

Окончание таблицы 8

№	Наименование Фактора	Число обслуженных по договорам факторинга компаний, шт.		Объем уступленной Фактору дебиторской задолженности, приходящейся на одну обслуженную компанию, тыс. рублей		Число компаний, с которыми были заключены договора факторинга, шт.		Количество дебиторов клиентов, поставки в адрес которых были переданы на факторинг, шт.		Среднее количество дебиторов на одного клиента, шт.		Количество поставок, осуществленных по договорам факторинга, шт.	
		2009 г.	2008 г.	2009 г.	2008 г.	2009 г.	2008 г.	2009 г.	2008 г.	2009 г.	2008 г.	2009 г.	2008 г.
10	ОАО «Альфа-Банк»	71	н. д.	297 398	н. д.	77	н. д.	47	н. д.	1	н. д.	67 728	н. д.
11	ООО «БСЖВ Факторинг»	55	50	324 302	677 738	29	23	н. д.	180	н. д.	4	49 901	42 349
12	КБ «РОСПРОМБАНК» (ООО)	47	53	53 688	47 007	8	31	433	415	9	8	18 570	16 412
13	ТКБ (ЗАО)	41	36	30 942	89 000	23	19	130	148	3	4	0	–
14	ООО МФГ «ЮниФактор»	41	8	23 747	11 118	11	4	196	42	5	5	7 992	1 828
15	ЗАО РФК	33	н. д.	78 314	н. д.	40	н. д.	104	н. д.	3	н. д.	5 806	н. д.
16	ГПБ (ОАО)	23	22	378 955	669 315	7	5	30	39	1	2	42 663	27 572
17	ООО «Эконом-факторинг»	21	н. д.	25 931	н. д.	11	н. д.	45	н. д.	2	н. д.	9 524	н. д.
18	ФК «Санкт-Петербург»	18	25	93 793	104 770	7	8	28	136	2	5	17 059	5 228
19	КБ «СДМ-БАНК» (ОАО)	14	26	71 985	47 761	2	15	20	40	1	2	4 098	4 579
20	ОАО «СКБ-банк»	13	30	29 575	51 496	9	6	83	232	6	8	5 212	10 150
21	ЗАО «Кредит Европа Банк»	12	6	85 497	55 108	43	9	27	8	2	1	10 696	293
22	ОАО «Нордеа Банк»	5	н. д.	374 891	н. д.	1	н. д.	23	н. д.	5	н. д.	1 991	н. д.
23	ЗАО АКИБ «ЦЕРИХ»	5	22	21 056	29 638	0	6	40	123	8	6	456	1965
24	ЗАО «Банк «Вологжанин»	1	н. д.	13 444	н. д.	0	0	1	н. д	1	н. д.	30	н. д.

Источник: «Эксперт РА» по данным анкет Факторов

Приложение 3. Кредитные рейтинги банков от «Эксперта РА»

История кредитных рейтингов в мире насчитывает более 100 лет. За период своего существования они превратились в общепризнанный критерий оценки кредитного риска компаний-заемщиков. В России индустрия рейтингования начала развиваться лишь с середины 1990 годов, а «Эксперт РА» стал первым национальным рейтинговым агентством, начавшим присваивать рейтинги российским эмитентам.

Десятилетний опыт работы позволил агентству создать методики анализа, учитывающие специфику российского рынка.

Методики «Эксперта РА» имеют положительное заключение PriceWaterhouseCoopers и Deloitte, а качество процедур и соблюдение принципов конфиденциальности информации «Экспертом РА» подтверждены заключением Accenture.

Логическая схема методики, в соответствии с которой «Эксперт РА» производит присвоение рейтингов кредитоспособности банка, включает анализ трех блоков: внутренней кредитоспособности банка, факторов поддержки и подверженности стресс-факторам.

Внутренняя кредитоспособность банка оценивается по трем составляющим: рыночным позициям, финансовому анализу и управлению и риск-менеджменту.

Блок «Рыночные позиции банка» включает в себя анализ истории и репутации банка, специализации и аффилированности, географии деятельности, конкурентного положения и стратегического обеспечения. Блок «Финансовый анализ» включает в себя анализ достаточности и структуры капитала банка, качества активов, привлеченных средств, прибыльности операций, ликвидности банка и валютных и забалансовых рисков. Блок «Управление и риск-менеджмент» включает в себя анализ качества процедур корпоративного управления, организации бизнес-процессов, информационной прозрачности банка и управления рисками.

Факторы поддержки банка определяются как взвешенная сумма оценок двух блоков: собственников банка и отношений с государственными органами.

После определения кредитоспособности экспертным путем производится оценка стресс-факторов, способных оказать влияние на уровень кредитоспособности банка в среднесрочной перспективе. Стресс-факторы включают в себя, например, негативное влияние собственников, риски регулирования и надзора.

По результатам анализа кредитоспособности и корректировки на стресс-факторы выносится решение о рейтинговой оценке.

Рейтинговая шкала кредитного рейтинга банков

Рейтинг кредитоспособности банка выставляется агентством «Эксперт РА» в соответствии со следующей шкалой:

Класс А++: Исключительно высокий (наивысший) уровень кредитоспособности

В краткосрочной перспективе банк с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех финансовых обязательств, как текущих, так и возникающих в ходе его деятельности. В среднесрочной перспективе существует высокая вероятность исполнения обязательств даже в условиях существенных неблагоприятных изменений макроэкономических и рыночных показателей.

Класс А+: Очень высокий уровень кредитоспособности

В краткосрочной перспективе банк с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех финансовых обязательств, как текущих, так и возникающих в ходе его деятельности. В среднесрочной перспективе существует высокая вероятность исполнения обязательств в условиях стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс A: Высокий уровень кредитоспособности

В краткосрочной перспективе банк с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех финансовых обязательств, как текущих, так и возникающих в ходе его деятельности. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств, требующих значительных выплат, в значительной мере зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс B++: Приемлемый уровень кредитоспособности

В краткосрочной перспективе банк с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех текущих финансовых обязательств, а также незначительных и средних по величине новых обязательств, возникающих в ходе его деятельности. Вероятность финансовых затруднений в случае возникновения обязательств, требующих значительных единовременных выплат, оценивается как умеренная. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс B+: Достаточный уровень кредитоспособности

В краткосрочной перспективе банк с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех текущих финансовых обязательств, а также незначительных и средних по величине новых обязательств, возникающих в ходе его деятельности. Вероятность финансовых затруднений в случае возникновения обязательств, требующих значительных выплат, оценивается как умеренно высокая. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс B: Удовлетворительный уровень кредитоспособности

В краткосрочной перспективе банк с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение практически всех текущих финансовых обязательств. Вероятность невыполнения банком возникающих в ходе его деятельности финансовых обязательств находится на высоком уровне. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс C++: Низкий уровень кредитоспособности

Банк обеспечивает своевременное выполнение текущих финансовых обязательств, однако в краткосрочной перспективе высока вероятность невыполнения банком возникающих в ходе его деятельности крупных финансовых обязательств. В среднесрочной перспективе достаточно высока вероятность невыполнения обязательств в случае ухудшения макроэкономических показателей или неблагоприятной конъюнктуры рынка.

Класс C+: Очень низкий уровень кредитоспособности (преддефолтный)

Банк обеспечивает своевременное выполнение текущих финансовых обязательств, однако в краткосрочной перспективе крайне высока вероятность невыполнения банком возникающих в ходе его деятельности финансовых обязательств. В среднесрочной перспективе чрезвычайно высока вероятность невыполнения обязательств в случае ухудшения макроэкономических показателей или неблагоприятной конъюнктуры рынка.

Класс C: Неудовлетворительный уровень кредитоспособности (выборочный дефолт)

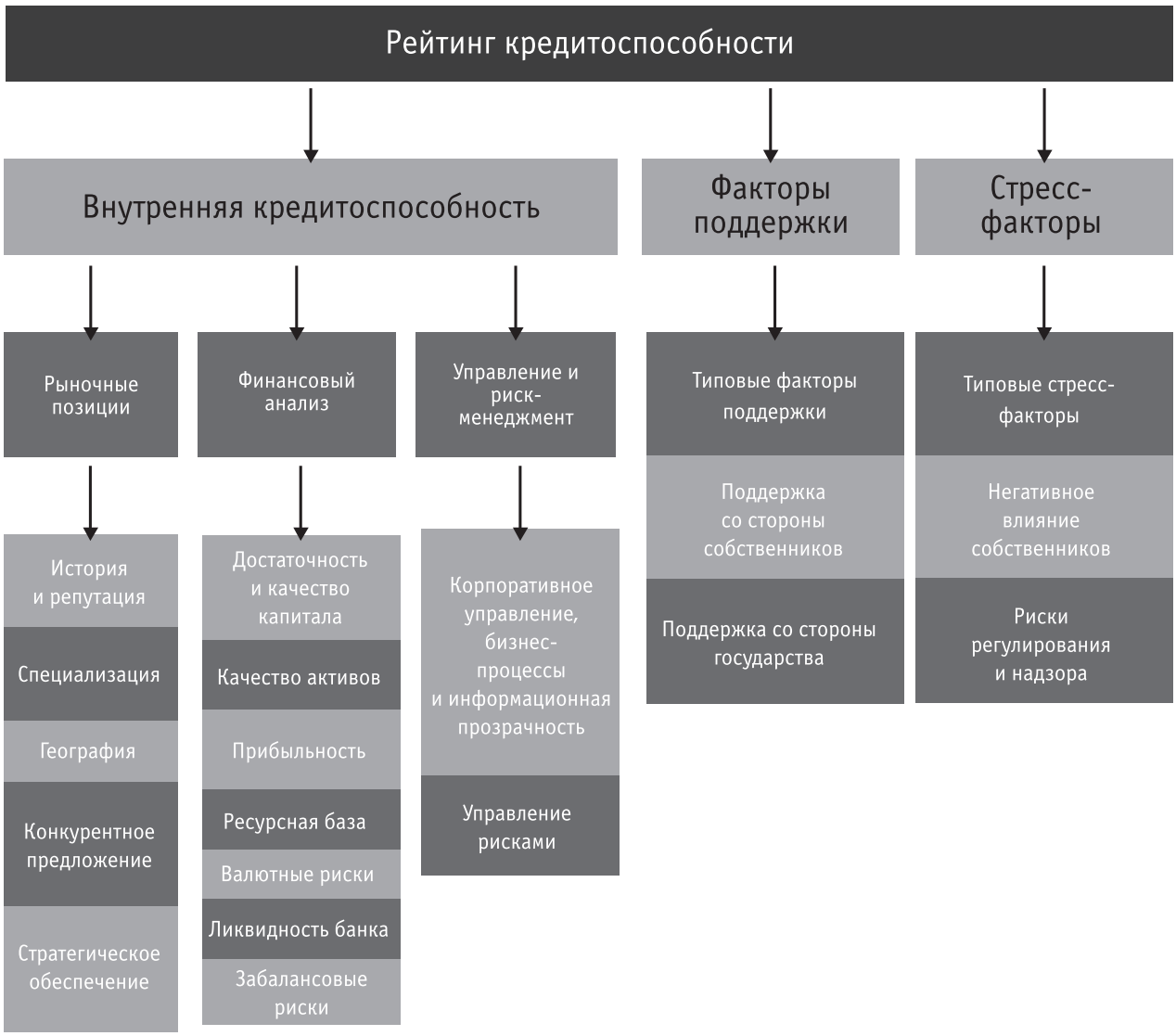
Банк не обеспечивает своевременное выполнение части текущих финансовых обязательств.

Класс D: Банкротство

Банк не обеспечивает выполнение практически всех своих финансовых обязательств / Банк находится в стадии процедуры банкротства.

Класс E: Отзыв лицензии или ликвидация

Банк находится в стадии процедуры ликвидации, либо у банка отозвана лицензия.


Рейтинг кредитоспособности
Внутренняя кредитоспособность
Факторы поддержки
Стресс-факторы
Рыночные позиции
Финансовый анализ
Управление и риск-менеджмент
Типовые факторы поддержки
Типовые стресс-факторы
История и репутация
Специализация
География
Конкурентное предложение
Стратегическое обеспечение
Достаточность и качество капитала
Качество активов
Прибыльность
Ресурсная база
Валютные риски
Ликвидность банка
Забалансовые риски
Корпоративное управление, бизнес-процессы и информационная прозрачность
Управление рисками
Поддержка со стороны собственников
Поддержка со стороны государства
Негативное влияние собственников
Риски регулирования и надзора

Кредитные рейтинги банков, присвоенные «Экспертом РА», по состоянию на 05.04.2010

Наименование кредитной организации	Рейтинг	Динамика
АБ «Россия»	A+	присвоен
Автоградбанк	B++	подтвержден
«Азиатско-Тихоокеанский Банк»	B++	понижен
АКБ «ЕНИСЕЙ»	отозван	
АКБ «Ермак»	B++	подтвержден
АКБ «Кредит-Москва»	B++	присвоен
АКБ «Мастер-Капитал»	B++	присвоен
АКБ «Пересвет»	A	подтвержден
АКБ «Приоритет»	B++	подтвержден
АКБ «Северо-Восточный Альянс»	B	присвоен
АКБ «СЛАВИЯ»	B++	подтвержден
АКБ «СОФИЯ»	B++	подтвержден
АКБ «Экспресс-кредит»	B++	подтвержден
АКБ «Электроника»	отозван	
АКБ «Спурт»	B++	присвоен
АКБ «Держава»	B+	присвоен
«АКТИВ БАНК»	B++	присвоен
Алмазэргиэнбанк	B++	присвоен
«Анкор банк»	B++	присвоен
«АФ Банк»	B++	подтвержден
«Балтийский банк»	A	присвоен
Балтинвестбанк	отозван	
Банк «Казанский»	B++	присвоен
Банк «Монетный дом»	B++	присвоен
Банк «Первомайский»	B++	подтвержден
Банк АВБ	B++	подтвержден
Банк БФА	B++	присвоен
«Банк Казани»	B++	присвоен
«Банк Корпоративного Финансирования»	B+	понижен
Банк НФК	A	присвоен
«Банк Проектного Финансирования»	отозван	
«Банк Развития Технологий»	отозван	
Банк «Финсервис»	отозван	
«Банк Хакасии»	B++	присвоен
Банк «Снежинский»	B++	присвоен
«Банкхаус Эрбе»	B++	подтвержден
БЦК-Москва	B++	присвоен
Быстробанк	отозван	

Продолжение таблицы

Наименование кредитной организации	Рейтинг	Динамика
«Волго-Камский банк»	отозван	
«Волжский социальный банк»	B++	подтвержден
Газпромбанк	A++	подтвержден
Дил-банк	B+	присвоен
Запсибкомбанк	A	присвоен
«Земский банк»	B++	повышен
Ижкомбанк	отозван	
Инвестбанк	B++	присвоен
ИНВЕСТРАСТБАНК	B++	присвоен
ИнтехБанк	B++	присвоен
КАМАБАНК	отозван	
«Камский коммерческий банк»	B++	подтвержден
Камчаткомагропромбанк	B++	присвоен
КБ «БУМ-БАНК»	B++	присвоен
КБ «Акцепт»	B++	присвоен
КБ «Альта-Банк»	B+	понижен
КБ «Ассоциация»	B++	присвоен
КБ «Вологжанин»	B++	подтвержден
КБ «Восточный»	A	присвоен
КБ «Движение»	отозван	
КБ «Евротраст»	B++	присвоен
КБ «Интеркредит»	B+	присвоен
КБ «Кольцо Урала»	A	повышен
КБ КРК	отозван	
КБ «ЛАДА-КРЕДИТ»	отозван	
КБ «Нацинвестпромбанк»	B++	присвоен
КБ «Национальный Стандарт»	A	присвоен
КБ «Петрокоммерц»	A+	подтвержден
КБ «ПРАДО-БАНК»	B+	присвоен
КБ «РИАЛ-КРЕДИТ»	B	присвоен
КБ «Русь»	B++	присвоен
КБ «РусЮгбанк»	B++	присвоен
КБ «Система»	B++	подтвержден
КБ «Солидарность»	B++	присвоен
КБ «Тинькофф Кредитные Системы»	B++	присвоен
КБ «Транспортный»	отозван	
КБ «Унифин»	B++	подтвержден
КБ «УССУРИ»	отозван	
КБ «ФЕМИЛИ»	отозван	

Продолжение таблицы

Наименование кредитной организации	Рейтинг	Динамика
«Кредит Урал Банк»	А	повышен
«КС БАНК»	В+	присвоен
Курскпромбанк	отозван	
Мастер-Банк	А	повышен
МБРР	А+	присвоен
«Международный банк Санкт-Петербурга»	А	присвоен
«Международный Банк Торгового Сотрудничества»	отозван	
«Международный промышленный банк»	А+	присвоен
Межтопэнергобанк	отозван	
МЕТКОМБАНК	А	присвоен
МЕТРОБАНК	В++	присвоен
МОРДОВПРОМСТРОЙБАНК	В++	повышен
«Морской банк»	В++	подтвержден
«Московский Индустриальный Банк»	А	подтвержден
«Московский Нефтехимический банк»	В++	присвоен
«Московский областной банк»	отозван	
«Национальный банк внешнеэкономической деятельности Республики Узбекистан»	А	подтвержден
«Национальный Залоговый банк»	В++	присвоен
«Национальный Торговый Банк»	В++	присвоен
НБ «Траст»	А	присвоен
«Независимый строительный банк»	А	подтвержден
Новикомбанк	А	подтвержден
Нота-банк	А	присвоен
«Объединенный банк промышленных инвестиций»	В+	присвоен
«ОКЕАН БАНК»	отозван	
ОПМ-Банк	В++	присвоен
Петрофф-Банк	отозван	
Прио-Внешторгбанк	отозван	
ПРОМСБЕРБАНК	В++	присвоен
Радиотехбанк	В++	присвоен
Регионбанк	В++	присвоен
«Региональный банк развития»	В++	повышен
РегионИнвестБанк	В	присвоен
Роспромбанк	отозван	отозван
Русславбанк	А	подтвержден
Русстройбанк	В++	присвоен
Русь-банк	А+	присвоен
«РФИ БАНК»	В+	понижен

Окончание таблицы

Наименование кредитной организации	Рейтинг	Динамика
Севергазбанк	A	присвоен
Сембанк	отозван	отозван
СИБСОЦБАНК	B++	подтвержден
Совкомбанк	B++	подтвержден
СтарБанк	B+	присвоен
СТРОЙЛЕСБАНК	B++	присвоен
«Судостроительный банк»	A+	присвоен
Татфондбанк	A	подтвержден
Тверьуниверсалбанк	B++	присвоен
«Тихоокеанский Внешторгбанк»	B++	присвоен
Тольяттихимбанк	отозван	
ТрансКапиталБанк	A+	подтвержден
Трансстройбанк	B++	подтвержден
ТЭМБР-БАНК	B++	присвоен
Узпромстройбанк	отозван	
УралКапиталБанк	B+	присвоен
Уралприватбанк	B++	присвоен
Уралпромбанк	B++	подтвержден
«Уральский межрегиональный банк»	отозван	
ФиаБанк	B++	подтвержден
«Финансовый стандарт»	B+	присвоен
«Хакасский муниципальный банк»	B++	присвоен
Хамкорбанк	отозван	
Челябинвестбанк	A	подтвержден
Чувашкредитпромбанк	B++	присвоен
Экономбанк	B++	подтвержден
ЭКОПРОМБАНК	B++	присвоен
ЭЛКАБАНК	B++	присвоен
«Эллипс банк»	отозван	
Энергобанк	B++	подтвержден
Энергомашбанк	B+	присвоен
Энерготрансбанк	B++	присвоен
Эталонбанк	отозван	
ЮНИТБАНК	отозван	