

13.12. РАЗВИТИЕ ФАКТОРИНГОВОГО РЫНКА РОССИИ

Зайцева С.С., к.э.н., доцент

Московский институт предпринимательства
и права

[Перейти на Главное МЕНЮ](#)

[Вернуться к СОДЕРЖАНИЮ](#)

Аннотация. Развитие факторингового рынка обусловлено ростом потребительского рынка и востребованностью услуг. Анализ российских факторов выявил тенденцию обслуживания крупных компаний в отличие от зарубежных стран, где на долю малого и среднего бизнеса приходится до 80% сделок. Необходима диверсификация финансовой услуги по продуктовому ряду и объемам компаний.

Ключевые слова: факторинговая сделка, факторинг

Доля факторинговых сделок в ВВП России в 2007 году выросла с 0,5% до 1,6%. Факторинг перестал быть экзотикой, все больше предпринимателей видят в нем простой и эффективный инструмент развития бизнеса. Объем отечественного рынка факторинга по итогам 2007 года вырос почти в два раза до \$20,2 млрд, то есть уже обогнал факторинговый рынок Восточной Европы. В этом году эксперты ожидают прироста еще на 50%.

В первой пятерке крупнейших Факторов по объему уступленных денежных требований произошли небольшие изменения: банк «Петрокоммерц», занимавший по итогам 2006 года третье место, уступил его банку «НФК» («Национальная факторинговая компания»), который с четвертой позиции по итогам 2006 года поднялся на одну ступеньку вверх. Компания МФК «Траст» потеснила замыкавший пятерку лидеров по итогам 2006 года «Номос-Банк», это произошло из-за того, что банк покинул один из ключевых специалистов. Первое место сохранил ФК «Еврокоммерц». Остался на втором месте в ранжировке и «Промсвязьбанк». Тройка лидеров занимает более половины рынка. Однако концентрация рынка в первой пятерке в минувшем году немного снизилась, составив 68,6% (в 2006 году – 77,9%).

С 94,3% до 91,6% сократилась доля сделок с финансированием от общего объема уступленных факторам денежных требований. Более чем вдвое в 2007 году вырос объем внутреннего факторинга без регресса: если в 2006 году его доля в общем

объеме операций внутреннего факторинга составляла 9,6%, то в 2007 году она увеличилась до 11,5%, составив около 55,5 млрд руб. Еще 3,4 млрд руб. составил оборот по сделкам международного факторинга без регресса. Лидерами по объему операций безрегрессного факторинга являются НФК, ФК «Еврокоммерц» и банк БСЖВ – на них приходится более 80% общего объема внутреннего факторинга без регресса.

Медленнее рынка росли объемы международного факторинга: в России немного операторов этого вида услуг. К пионерам этого сегмента рынка – Промсвязьбанку и НФК – в минувшем году добавились БСЖВ, МФК «Траст» и банк «Казанский» – последние два не заключают сделок без регресса как при импортном, так и при экспортном факторинге.

Таблица 1.

Лучшие российские факторы по объему внутреннего* безрегрессного факторинга в 2007 году

Источник: ЭКСПЕРТ РА

№	Наименование фактора	Объем денежных требований, фактически безрегрессного факторинга в 2007 г., тыс. руб.	Рост по сравнению с результатом 2006 г., %	Доля в общем объеме денежных требований уступленных фактору по договорам внутреннего факторинга в 2007 г., %	Число компаний, получивших факторинговое обслуживание по договорам внутреннего безрегрессного факторинга в 2007 г., шт.
1	ЗАО «Банк НФК»**	18852108,00	361,9	31,0	294
2	ЗАО «ФК «Еврокоммерц»	15241162,32	125,0	12,6	1104
3	ЗАО БСЖВ***	10680808,00	2186,0	87,3	6
4	ОАО «Банк «Петрокоммерц»	2908629,33	127,3	5,4	5
5	ЗАО «АКБ «Центрокредит»	2253240,00	108,5	68,4	8
6	ООО «ТранскредитФакторинг»	1283358,00	94,8	8,8	1
7	ОАО «Промсвязьбанк»****	1219871,00	46,2	1,3	7
8	ЗАО «МФК «Траст»	1100351,90	1365,7	5,4	56
9	ОАО «АКБ «Пробизнесбанк» (Финансовая группа LIFE)	748634,00	н/д	5,9	н/д
10	ОАО «АИКБ «ТатФондБанк»	687398,17	9189,2	26,7	23
11	ОАО «АКБ «Вятка-Банк»	181413,00	137,1	83,7	53
12	ЗАО «ФК «Горизонт»	163064,63	н/д	32,5	16
13	ООО «КБ «Москоммерцбанк»	116822,90	101,4	6,7	2
14	ОАО «АКБ «Союз»	34159,00	н/д	0,4	1
15	ОАО «Банк «Казанский»	25630,57	н/д	4,7	3

* в данном и предшествующих исследованиях ранжировка составлялась по показателю объема сделок без регресса во внутреннем факторинге, без учета безрегрессных сделок международного факторинга.

** без учета безрегрессных сделок по международному факторингу (931070 тыс. руб.).

*** без учета безрегрессных сделок по международному факторингу (582544 тыс. руб.).

**** без учета безрегрессных сделок по международному факторингу (1890179 тыс. руб.).

По итогам 2007 года объем сделок международного факторинга составил почти 8,4 млрд руб. или 1,6% от общего объема рынка в минувшем году, увеличившись за год на 66% (в 2006 году – 5 млрд руб. или 1,7% от общего объема сделок). Сразу несколько сильных игроков рынка готовятся начать работать с экспортным и импортным факторингом в текущем году. Так, после вступления в FCI твердо намерен развивать международный факторинг «ЮниКредитБанк».

На рынке РФ пока довольно слабо представлены компании и банки с иностранным капиталом. «Номос-Банк» с чешским капиталом PPF Group, российские «дочки» итальянской группы «ЮниКредит-Банк» и французской БСЖВ только догоняют лидеров. Но делают это достаточно быстро: БСЖВ, который по итогам прошлого года установил абсолютный рекорд по темпам роста объема уступленных им денежных требований – 1588%.

Однако вскоре ситуация может кардинальным образом измениться. Неподдельный интерес к российскому рынку проявили мировые игроки. В частности, речь может идти о покупке акций одного из ведущих российских игроков на факторинговом рынке.

Минувший год принес владельцам факторинговых компаний не только прибыль, но и убытки у ряда игроков в минувшем году значительно сократилась клиентская база. Больше всех пострадал «Номос-Банк»: из него ушло 107 клиентов; 75 клиентов ушло из «ТрансКредитФакторинга», 14 – из банка «Казанский», 4 – из банка «Союз». Всего двух клиентов в течение минувшего года приобрел банк «Петрокоммерц», что для игрока, входящего в первую пятерку, не является достижением. Ряд экспертов связывает эти события с подорожанием внешнего фондирования вследствие мирового финансового кризиса. В результате клиенты ушли за финансированием к конкурентам.

Оригинальный выход в условиях кризиса ликвидности нашел в конце минувшего года ФК «Еврокоммерц». На факторинговом рынке РФ был создан прецедент: компания объявила о секьюритизации дебиторской задолженности на сумму около 8 млрд руб. Сделка была организована и осуществлена при содействии Дойче Банка и ВТБ.

Фактически был открыт новый канал привлечения финансирования со стороны международного финансового рынка. Никто из российских компаний ранее не проводил секьюритизации таких коротких активов. «Благодаря этому механизму было привлечено уже более \$500 млн., – создан интересный пример для других участников рынка.

Главная тенденция – это непрекращающийся рост рынка факторинга. К концу 2007 года рынок немного не дотянул до удвоения. В минувшем году проявился ряд важных тенденций: Во-первых, растет интерес к рынку. Об этом свидетельствует уве-

личивающееся количество игроков. Во-вторых, на протяжении последних лет наблюдается устойчивый рост рынка. В-третьих, все большее количество игроков уделяет повышенное внимание развитию продуктовой линейки. В-четвертых, возросла значимость IT-технологий.

Рост популярности факторинга в 2007 году объясняется благоприятной экономической ситуацией в стране, ростом потребительского сектора. Не последнюю роль в динамике рынка сыграло активное развитие регионов, куда устремилось большинство основных сетевых ритейлеров, увеличивая там свое присутствие. Лидеры рынка факторинга активно предоставляют эту услугу как в Москве, так и в регионах через свои филиалы и представительства. Причем доля регионов в их портфелях постоянно растет.

Несущественное уменьшение доли дебиторской задолженности, уступленной Факторам московскими компаниями, было отмечено уже по итогам 2006 года. В прошлом году доля московских компаний в обороте Факторов сократилась уже заметно: с 57,7 до 53,6%.

По мнению специалистов, доля Москвы будет постепенно снижаться. Наибольших успехов в увеличении объема уступленной дебиторской задолженности в прошлом году Факторы достигли за счет освоения Центрального, Северо-Западного, Приволжского, Дальневосточного и Южного федеральных округов – доля дебиторской задолженности, уступаемой компаниями этих регионов, в общем обороте российских Факторов увеличилась по сравнению с их долей в 2006 году. В этих регионах, а также в Сибири опережающими темпами растет число клиентов Факторов.

Менее 24% факторинговых клиентов, сосредоточенных в Москве, в 2007 году сделали более 53% общего оборота российских факторов, в то время как в большинстве регионов наблюдается обратная ситуация, когда доля региона по числу обслуженных компаний превышает его долю по объему уступленных этими компаниями денежных требований. В Москве сосредоточены наиболее крупные компании-клиенты Факторов, а, двигаясь в регионы, Факторы постепенно начинают осваивать сегмент малых и средних предприятий.

Сегодня основной объем оборота российских Факторов делают крупные компании: в 2007 году крупные предприятия составили 10% от числа обслуженных компаний и передали Факторам почти 50% общего объема уступленных в 2007 году денежных требований. По сравнению с результатами 2006 года доля клиентов крупного бизнеса как по числу компаний, так и по обороту в 2007 году увеличилась.

Однако сегмент крупного бизнеса скоро достигнет некоторого насыщения, после чего Факторы вынуждены будут определиться – либо конкурировать в сегменте премиум-клиентов, либо уходить в сег-

мент менее крупных компаний, где конкуренция ни по качеству обслуживания, ни по цене пока практически не ощущается, но где требуются гораздо более серьезные усилия для продвижения факторинга как услуги еще мало известной среднестатистическому менеджеру небольшой российской компании.

В России услугами факторинга воспользовались не более 10 тыс. компаний, против 100 тыс. европейских. В Европе 80% клиентов – малый бизнес со средним оборотом около \$5 млн в год. В России пока не более половины от числа клиентов относятся к малому бизнесу. Но ситуация постепенно меняется.

Таблица 2.

Лучшие российские факторы по числу обслуженных компаний (шт.)

№	Наименование фактора	2006 год	2007 год
1	«Еврокоммерц»	1522	3317
2	«Промсвязьбанк»	483	896
3	НФК	672	862
4	МФК «Траст»	302	794
5	«Пробизнесбанк»	104	273
6	«СтройКредитФакторинг»	239	267
7	«Номос-Банк»	282	175
8	Московский кредитный банк	н/д	108
9	«ЮниКредитБанк»	15	98
10	«Вятка-Банк»	10	84
11	«ТатФондБанк»	32	82
12	«Петрокоммерц»	78	80
13	«ТрансКредитФакторинг»	146	71
14	«Система-Фактор»	24	69
15	ФК «Горизонт»	н/д	55
16	Банк «Союз»	58	54
17	Роспромбанк	35	44
18	СМП-Банк	н/д	38
19	СКБ-Банк	17	32
20	БСЖВ	5	26
21	ТКБ	н/д	24
22	Банк «Северная Казна»	н/д	23
23	ГПБ	н/д	22
24	«Москоммерцбанк»	17	22
25	Банк «Казанский»	34	19
26	АКИБ «Церих»	13	18
27	«ЦентроКредит»	13	15
28	ФК «Санкт-Петербург»	н/д	13
29	УБРИР	н/д	11
30	НФГ «ЮниФактор»	н/д	4
31	Банк «Воложанин»	н/д	1

Источник: ЭКСПЕРТ РА

По итогам 2007 года доля сделок с малым бизнесом составила 21%, что почти в 4 раза превышает аналогичный показатель 2006 года. В целом на отечественном рынке факторинга наблюдается похожая тенденция: объем денежных средств, уступленных Фактору предприятиями малого бизнеса, возрастает, число небольших компаний, использующих факторинг, увеличивается.

Однако, есть мнение что устойчивого спроса факторинговых услуг для малых предприятий пока нет. В отличие от Запада в России не развиты в этом сегменте механизмы слияний и поглощений: владельцы малых предприятий, вместо того чтобы в трудные времена продать или обанкротить компанию, чаще всего ее бросают. А инвестбанкам заниматься сделками M&A на рынке МСБ неэффективно.

Таблица 3.

Лучшие российские факторы по размеру факторингового вознаграждения, полученного за 2007 год

№	Наименование фактора	Размер факторингового вознаграждения, полученного фактором за 2007 г., тыс. руб.	В том числе по международному факторингу, тыс. руб.	Рост вознаграждения за 2007 г., %
1	ЗАО «ФК «Еврокоммерц»	5233000,00	н/д	н/д
2	ОАО «Промсвязьбанк»	1587761	92046,00	195,1
3	ЗАО «Банк НФК»	1340962,00	21299,00	139,9
4	ОАО «Банк «Петрокоммерц»	1288246,00	н/д	189,6
5	ЗАО «МФК «Траст»	649014,19	5476,53	372,1
6	ООО «ТрансКредитФакторинг»	263432,61	н/д	288,5
7	ОАО «Московский кредитный банк»	205405,00	н/д	н/д
8	ОАО «НОМОС-Банк»	200694,83	н/д	85,4
9	ЗАО «СтройКредитФакторинг»	181022,79	н/д	116,7
10	ЗАО «ЮниКредитБанк»	165954,00	н/д	364,4
11	ОАО «СКБ-Банк»	123950,00	н/д	828,1
12	ОАО «АКБ «Союз»	107861,00	н/д	144,9
13	ООО «КБ «Москоммерцбанк»	57541,06	н/д	214,2
14	ОАО «АКБ «ТатФондБанк»	55751,55	н/д	911,7
15	ЗАО ТКБ	55083,84	н/д	н/д
16	ОАО ГПБ	49923,13	н/д	н/д
17	ООО «КБ «СМП»	44590,44	н/д	н/д
18	ЗАО «АКБ «ЦентроКредит»	42034,00	н/д	52,3
19	ООО «ФК «Санкт-Петербург»	32360,00	н/д	н/д
20	ОАО «Банк «Казанский»	25064,01	105,5	н/д
21	ОАО «Банк «Северная Казна»	9083,00	н/д	н/д
22	ЗАО «АКИБ «Церих»	8777,92	н/д	127,0
23	ОАО «АКБ «Вятка-Банк»	6260,92	н/д	119,5
24	ОАО УБРИР	5679,33	н/д	н/д
25	ЗАО «ФК «Горизонт»	1467,26	н/д	н/д
26	ОАО «Банк «Воложанин»	608,50	н/д	н/д

Источник: ЭКСПЕРТ РА

В обороте Факторов за прошлый год существенно выросла доля дебиторской задолженности, уступленной предприятиями обрабатывающих производств, в первую очередь за счет увеличения доли предприятий пищевой и легкой промышленности (в первую очередь швейных и текстильных), а также металлургических и химических. Среди предпри-

ятий оптовой торговли в обороте Факторов наиболее активно росла доля компаний, занимающихся продажей электрооборудования и автотранспортом. Отмечается также рост в обороте Факторов доля строительных компаний.

Еще одной важной тенденцией стало расширение продуктового ряда. Выведен на рынок новый перспективный для России продукт НФК: предпоставочный факторинг – финансирование подтвержденных заказов со стороны будущих покупателей.

Многие Факторы включили в свои линейки реверсивный и безрегрессный факторинг. Для небольших компаний с менее крупными и менее надежными дебиторами, которых вдобавок сложно оценивать и контролировать без соответствующего опыта и инфраструктуры, безрегрессный факторинг может быть очень полезен.

Однако клиентов по-прежнему интересует в большей степени финансовая составляющая услуги, поэтому не многие из них готовы к удорожанию факторинга в случае безрегрессной его формы. К тому же, если дебитор платежеспособный, большинству поставщиков проще и дешевле взять кредитный риск на себя, а если неплатежеспособный, то ни Фактор, ни страховая компания не возьмут на себя риски неплатежа. Отчасти поэтому факторинг «без регресса» развивается медленно.

Таким образом, сегодня основная часть сделок заключается российскими Факторами на условиях регресса, то есть если дебитор клиента не заплатит по истечении срока отсрочки платежа и предоставленного Фактором льготного периода, то Фактор имеет право предъявить регрессное требование об оплате профинансированных средств и положенного вознаграждения поставщику.

Сделки с регрессом преобладают именно потому, что основной объем дебиторской задолженности уступают Факторам крупные клиенты, для которых нет резона страховать свою задолженность, потому что их дебиторы – это в основном такие же крупные и надежные компании, которые, возможно и с запозданием, но непременно заплатят по обязательствам. Для малых же предприятий особый интерес представляет «экспресс-факторинг».

В последнее время наблюдается еще одна интересная тенденция. Все больше банков выделяют факторинг в отдельный бизнес. Вслед за «Стройкредит Факторингом», «ТрансКредитФакторингом», созданных ранее Стройкредитбанком и Транскредитбанком соответственно, на рынке появились компании FG Life (Пробизнесбанк) и «Система Фактор» (банк «Система»).

По мнению участников рынка, процесс этот будет продолжаться, поскольку законодательство, касающееся факторинга, ставит банки в худшие условия по сравнению со специализированными компаниями, не имеющими лицензий. Если первые работают под жестким надзором ЦБ, и в случае возникновения просрочек регулятор может приостановить лицензию, то вторые порой даже не всегда отражают просрочки в своих отчетах.

Основным сдерживающим фактором развития рынка факторинга является несовершенство российского законодательства. Участники рынка постоянно заявляют о необходимости внесения изменений в нормативные акты, которые могли бы способствовать еще более динамичному развитию факторинга. Наиболее серьезная проблема связана с защитой прав кредиторов: в

стране нет четкого закона о факторинге. Не радует и судебная практика – далеко от идеала исполнение судебных решений. Поэтому возрастает роль эффективного риск-менеджмента. В отличие от банковского кредита, когда обман очевиден в момент отсутствия погашения, при факторинговой схеме мошенничество может длиться годами. Причем юридические лица могут обмануть кредитора на более значительные суммы, чем физлица. Сложнее всего обеспечить возврат средств при использовании продукта, пользующегося сегодня наибольшей популярностью на российском рынке, – факторинга с регрессом. Для возврата средств просто не хватает процедур. Ни судебная система, ни судебные исполнители, ни коллекторы не готовы сегодня к массовой качественной работе по защите прав кредитора – подчеркивает.

Чаще всего Факторы сталкиваются с непреднамеренным мошенничеством – когда нет желания похитить деньги, а есть потребность просто временно ими попользоваться. К сожалению, в факторинге иногда видят не источник развития, а инструмент, при помощи которого можно «залатать» очередную финансовую брешь, например, срочно внести очередной платеж по кредиту. Ситуацию усугубляет и отношение покупателей к этой проблеме. Зачастую они не видят ничего зазорного в том, чтобы помочь давнему партнеру-поставщику получить финансирование, и ставят подписи под липовым документом. Порой достаточно одного дружеского звонка, чтобы подписать документы о псевдопоставках, выявить которые чрезвычайно трудно. Поэтому компании, которые не занимаются мониторингом собственных технологий и процедур, серьезно рискуют.

По мнению специалистов, в ближайшей перспективе рынок примет более четкие очертания. Крупные банки будут специализироваться в основном на финансировании без действительного управления дебиторской задолженностью под видом факторинга, а факторинговые компании станут расширять свой продуктовый ряд, в том числе за счет индустрии Asset Based Finance. Ее суть заключается в том, что сумма финансирования в первую очередь зависит от стоимости обеспечивающего актива, в отличие от других форм финансирования, которые первично основываются на состоятельности и кредитоспособности самого заемщика. ABF включает: факторинг без регресса (full или non-recourse factoring), факторинг в виде поручительства за дебиторов поставщика без финансирования (maturity factoring), факторинг с регрессом (recourse factoring), кредитование под условную уступку дебиторской задолженности («invoice discounting») и финансирование под уступку активов (assets based lending, когда помимо уступки дебиторской задолженности, собственник активов может получить дополнительное финансирование от факторинго-

№	Наименование фактора	Объем предоставленного фактором финансирования в 2007 г., тыс. руб.	Рост за 2007 год, %	Отношение объема финансирования к объему уступленных требований, под которые предоставлено финансирование, %	
				2007 год	2006 год
1	ЗАО «ФК «Еврокоммерц»	107619361,00	191,0	89,5	85,3
2	ОАО «Промсвязьбанк»	76863362,00	176,7	88,9	89,7
3	ЗАО «Банк НФК»	47287825,00	134,3	90,2	88,7
4	ОАО «Банк «Петрокоммерц»	44066010,90	109,7	88,586,8	
5	ЗАО «МФК «Траст»	17623707,56	330,6	87,0	86,0
6	ЗАО «СтройКредитФакторинг»	13306892,79	142,9	85,9	85,8
7	ООО «ТрансКредитФакторинг»	12131959,63	341,3	83,1	88,3
8	ЗАО «ЮниКредитБанк»	11789172,64	358,6	90,0	89,8
9	ОАО «НОМОС-Банк»	10977422,78	97,7	н/д	70,9
10	ОАО «Московский кредитный банк»	10800000,00	н/д	85,7	н/д
11	ОАО «АКБ «Пробизнес-банк» (Финансовая группа LIFE)	10395280,00	1714,7	84,9	80,2
12	ЗАО БСЖВ	10395280,00	1714,7	84,9	78,7
13	ОАО «АКБ «Союз»	6412077,00	181,9	83,7	83,2
14	ОАО ГПБ	5368615,54	н/д	84,1	н/д
15	ОАО «СКБ-Банк»	3556313,00	354,3	77,4	88,7
16	ЗАО «АКБ «Центрокредит»	3216832,00	80,3	97,6	98,9
17	ЗАО ТКБ	2460129,66	н/д	90,4	н/д
18	ОАО «АИКБ «ТатФондБанк»	2315700,82	446,8	90,0	90,9
19	ООО «Система Фактор»	2270478,23	285,6	86,0	79,1
20	ООО КБ СМП	2020193,60	н/д	88,3	н/д
21	ООО «ФК «Санкт-Петербург»	1897143,00	н/д	90,0	н/д
22	ООО «КБ «Роспромбанк»	1442364,000	167,5	78,5	73,8
23	ООО «КБ «Москоммерцбанк»	1358887,27	190,1	78,1	38,5
24	ОАО «Банк «Казанский»	496385,92	123,1	89,6	н/д
25	ЗАО «ФК «Горизонт»	413755,06	н/д	82,4	н/д
26	ЗАО «АКИБ «Церих»	212271,81	102,0	72,2	85,2
27	ОАО «АКБ «Вятка-Банк»	209032,00	102,8	96,4	96,9
28	ОАО УБРИР	59987,63	н/д	81,4	н/д
29	ОАО «Банк «Воложанин»	23310,27	н/д	97,5	н/д
30	ООО «МГФ «Юнифактор»	4553,00	н/д	85,0	н/д

вой компании, временно передав другие материальные активы).

Лучшие российские факторы по объему финансирования

Источник: ЭКСПЕРТА РА

Как считают эксперты, станет более явной разница между игроками рынка – в уровне и качестве факторингового сервиса. На первый план выйдут управление дебиторской задолженностью, покрытие кредитных рисков, информационно-аналитическое обслуживание, клиентский сервис, дистанционное обслуживание и т.п.

В России, вслед за Польшей и другими странами Центральной Европы, в ближайшем будущем получат развитие новые услуги: «электронный факторинг» (высокотехнологичная система электронного документооборота, позволяющая перевести документооборот при факторинговом обслуживании полностью в электронную форму) и «е-факторинг» (система обеспечения всей необходимой информацией по факторинговому обслуживанию в режиме on-line; предоставляет возможности мониторинга оплат и просрочек, а также аналитические отчеты для принятия управленческих решений).

Согласно прогнозу, в 2008 году следует ожидать динамичного роста рынка факторинга – в объеме уступленных денежных требований он увеличится до \$32,7 млрд.

Таблица 4.