

ФАКТОРИНГ

ВМЕСТО ОЖИДАЕМОГО УДВОЕНИЯ
РЫНОК РОССИЙСКОГО ФАКТОРИНГА
ВЫРОС В 1,8 РАЗА / 19
ТРИ КРУПНЕЙШИХ ФАКТОРА
ДЕРЖАТ БОЛЬШЕ ПОЛОВИНЫ
РЫНКА В РОССИИ / 22
МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС
СТИМУЛИРОВАЛ РАЗВИТИЕ
РОССИЙСКОГО ФАКТОРИНГА / 25
КАК ФАКТОРЫ ВЫЯВЛЯЮТ
МОШЕННИКОВ / 27
В РОССИИ НАЧИНАЕТ РАЗВИВАТЬСЯ
КОМПЛЕКС ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ
COMMERCIAL FINANCE (CF) / 29
КАК ВЫБРАТЬ ФАКТОРИНГОВУЮ
КОМПАНИЮ / 30

247000
59000
+ 1200
3072000
+ 59000

Понедельник, 30 июня 2008 №110/П
(№3927 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №17–32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

4 601865 000219



0 8 1 2 7

www.kommersant.ru



ВЛАДИСЛАВ ДОРОФЕЕВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ФАКТОРИНГ»

БЫСТРЫЕ ДЕНЬГИ

\$20,2 млрд — это много или мало? Например, это 7,5% доходной части бюджета страны на 2008 год. То есть процесс, который оценивается в такую сумму, превращается в явление. В данном случае речь идет о явлении под названием «российский рынок факторинга», размер которого по результатам прошлого года приблизил Россию к десятке лидеров мирового факторинга. Причем дело не только в сумме, дело еще и в том, что, по сути, экономика, по крайней мере малый и средний бизнес, получили в распоряжение новый — и очень действенный — инструмент развития.

Обычное явление. Оптовик поставил в розничную торговлю партию бытовой техники, как правило, такие поставки осуществляются на условиях постоплаты, то есть, по сути, оптовик предоставил ритейлеру товарный кредит. Пока деньги за отгруженную продукцию не вернутся, у оптовика образуется «дыра» в оборотных средствах. Можно, конечно, взять кредит, но это не всегда удобно, требует оформления большого количества бумаг, а представить себе наличие выделенной кредитной линии у начинающего малого предпринимателя довольно затруднительно.

На такой случай есть факторинговая компания, в просторечье Фактор, у которого можно взять под залог именно этой самой товарной поставки или любых других активов сумму в размере до 90% товарного кредита. И это будет кратно быстрее, чем получение кредита в банке.

Процедура простая и эффективная. Удивительно, что объем российского факторингового рынка настолько невелик. Особенно учитывая импульсивный характер наших людей, которые добиваются гораздо большего в состоянии куража, когда вынь да положь! На такие быстрые деньги способен только факторинг.

Не удивлюсь, если уже по итогам текущего года Россия войдет в топ-10 ведущих факторинговых рынков мира. Не случайно Михаил Трейвиш, председатель правления «Национальной факторинговой компании», в июне текущего года избран председателем старейшей международной факторинговой ассоциации International Factors Group (IFG), став первым представителем Восточной Европы, избранным на должность руководителя IFG. И дело, конечно, не только в личных качествах одного из родоначальников факторинга в России, а прежде всего в потенциале отечественного факторинга.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ФАКТОР РОСТА В ПРОШЛОМ ГОДУ РОСТ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА ФАКТОРИНГА НЕСКОЛЬКО ЗАМЕДЛИЛСЯ: ВМЕСТО ОЖИДАЕМОГО УДВОЕНИЯ, ОТМЕЧЕННОГО В 2006 ГОДУ, РЫНОК ВЫРОС В 1,8 РАЗА. ПРИ ЭТОМ РЕЗКО ВЫРОС СПРОС НА УСЛУГИ ФАКТОРИНГА СРЕДИ ТЕХ КОМПАНИЙ, ДОСТУП КОТОРЫХ К БАНКОВСКИМ КРЕДИТАМ В ПЕРИОД КРИЗИСА БЫЛ ЗАТРУДНЕН. ВОПРЕКИ КРИЗИСУ, ФАКТОРАМ В 2007 — НАЧАЛЕ 2008 ГОДА УДАЛОСЬ ПРОВЕСТИ РЯД УДАЧНЫХ СДЕЛОК ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ. МАРИНА ЧЕРНЫШЕВА И ИРИНА ВЕЛИЕВА, «ЭКСПЕРТ РА»

ЕСТЕСТВЕННЫЙ ЦИКЛ По итогам 2007 года рынок факторинга достиг \$20,2 млрд (516,4 млрд руб.), увеличившись на 84% — прирост, несомненно, существенный. С другой стороны, в 2006 году рынок вырос в два раза, да и в 2007 году мы прогнозировали как минимум удвоение. Почему рынок замедлил рост и как он будет развиваться дальше?

Первая, самая очевидная причина замедления — глобальный кризис ликвидности, повлиявший на динамику развития российских финансовых институтов. Однако объяснять замедление темпов роста рынка факторинга исключительно проблемами с ликвидностью не совсем верно.

Замедление роста является логичным этапом естественного цикла развития рынка факторинга. Двукратное увеличение в 2006 году стало результатом первых серьезных усилий Факторов по формированию качественного предложения факторинговых услуг, когда огромные средства и трудозатраты шли на создание технологий факторингового обслуживания.

В 2007 году начался новый этап развития — активное формирование и развитие спроса в регионах и в сегменте

РОССИЙСКИЙ ФАКТОРИНГ НА ФОНЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ ЕВРОПЫ И МИРА		
	2006 ГОД	2007 ГОД
ОЦЕНКА ОБЪЕМА РОССИЙСКОГО РЫНКА ФАКТОРИНГА, €		
FCI	8,555	13,1
«ЭКСПЕРТ РА»	8,71	14,74
ДОЛЯ РОССИИ В ОБЩЕЕВРОПЕЙСКОМ ОБОРОТЕ, %		
FCI	1,06	1,41
«ЭКСПЕРТ РА»	1,08	1,69
ДОЛЯ РОССИИ В МИРОВОМ ОБОРОТЕ, %		
FCI	0,75	1,01
«ЭКСПЕРТ РА»	0,77	1,13

ИСТОЧНИК: ДАННЫЕ FCI (STATISTICS: FACTORING TURNOVER BY COUNTRY); ДАННЫЕ «ЭКСПЕРТА РА»

малого и среднего бизнеса. Для этого снова потребовались крупные инвестиции, но теперь уже в автоматизацию и масштабирование отработанных технологий — создание многофункциональной IT-платформы, позволяющей обслуживать увеличивающееся число клиентов с не меньшей эффективностью, в совершенствование системы управления растущими рисками, развитие сети дистри-



ГЛАВНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ОТЧЕТНОГО ПЕРИОДА. ЭКЗОТИЧЕСКИЙ ФАКТОРИНГ ПРЕВРАТИЛСЯ В НОРМАЛЬНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

буции, обучение менеджеров и новые маркетинговые решения. По нашим прогнозам, уже в 2009 году результатом сегодняшних усилий Факторов станет рост рынка, близкий к 200%, то есть можно ожидать почти четырехкратного увеличения объемов факторинга в стране.

ОСТОРОЖНОСТЬ НЕ ПОМЕШАЕТ Чтобы определить, каким образом кризис ликвидности оказал влияние на развитие факторингового рынка, агентство «Эксперт РА» провело тестирование характера сезонности факторинга в 2007 году и темпов роста рынка за первое и второе полугодие. Оценка производилась по показателю объема требований, уступленных 13 Факторам — постоянным участникам проводимых агентством ежегодных исследований.

Анализ показал, что проявившийся в августе 2007 года кризис на финансовых мировых рынках не замедлил характерного для второго полугодия темпа роста и не нивелировал традиционного для рынка эффекта сезонности. Исходя из этого, замедление роста рынка факторинга в 2007 году не является следствием кризиса ликвидности. Просто положительное влияние кризиса (рост спроса на факторинг со стороны компаний, получивших отказ в финансировании в других институтах) и его негативные последствия (сжатие ликвидности и сохраняющаяся неопределенность) нейтрализовали друг друга.

Резко вырос спрос на услуги факторинга среди тех компаний, доступ которых к банковским кредитам в период кризиса был затруднен. Вопреки кризису, Факторам в 2007 — начале 2008 года удалось провести ряд удачных сделок по привлечению финансовых ресурсов.

В рамках анализируемого периода некоторые Факторы временно прекращали или меняли условия финансирования. Следует понимать, что отказ в финансировании может объясняться не только наличием у Фактора проблем с ликвидностью, но и ухудшением финансового состояния самого клиента. Вот почему во многих случаях прекращение финансирования — это скорее осторожность Фактора, нежели его собственные проблемы с ликвидностью.

ВЫХОД В РЕГИОНЫ Снижение темпа роста рынка объясняется прежде всего сложностями формирования спроса в новых клиентских сегментах — освоении регионального спроса, интенсификации работы с компаниями малого и среднего бизнеса.

Впрочем, противоядие есть. Это выход в регионы. Работа в регионах позволяет Факторам избежать конкуренции, которая уже ощущается в Москве. По результатам 2007 года, быстрее всего факторинг развивается в Центральном, Северо-Западном, Приволжском и Южном федеральных округах.

Показательно, что три Фактора, доминирующие на любом из региональных рынков, входят одновременно в топ-5 основного ранкинга.

НАЧАЛСЯ НОВЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ ФАКТОРИНГА — АКТИВНОЕ ФОРМИРОВАНИЕ СПРОСА В РЕГИОНАХ, В СЕГМЕНТЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА, НАПРАВЛЕНИЕ КРУПНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В АВТОМАТИЗАЦИЮ, В СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ, РАЗВИТИЕ ДИСТРИБУЦИИ, ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА И МАРКЕТИНГ



ЛУЧШИЕ РОССИЙСКИЕ ФАКТОРЫ ПО ОБЪЕМУ ПОРТФЕЛЯ НА 1 ЯНВАРЯ 2008 ГОДА			
№	НАИМЕНОВАНИЕ ФАКТОРА	ОБЪЕМ ПОРТФЕЛЯ ФАКТОРА НА 1 ЯНВАРЯ 2008 ГОДА,ТЫС. РУБ.	РОСТ ПОРТФЕЛЯ ПО СРАВНЕНИЮ С ДАННЫМИ НА 1 ЯНВАРЯ 2007 ГОДА, %
1	ЗАО «ФК „ЕВРОКОММЕРЦ“»	29 249 000,00	507,9*
2	ОАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК»	18 281 914,22	218,5
3	ОАО «БАНК „ПЕТРОКОММЕРЦ“»	9 533 826,21	93,7
4	ЗАО «БАНК НФК»	7 151 365,00	118,8
5	ЗАО «МФК „ТРАСТ“»	4 380 376,25	202,2
6	ЗАО «ЮНИКРЕДИТБАНК»	3 369 994,00	509,9
7	ООО «ТРАНСКРЕДИТФАКТОРИНГ»	3 209 380,65	238,3
8	ЗАО «СТРОЙКРЕДИТ ФАКТОРИНГ»	2 198 467,59	198,4
9	ОАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК»	1 922 550,00	241,7
10	ЗАО БСЖВ	1 896 982,00	1049,4
11	ОАО «АКБ „ПРОБИЗНЕСБАНК“» (ФИНАНСОВАЯ ГРУППА LIFE)	1 760 742,00	Н/Д
12	ОАО «НОМОС-БАНК»	1 583 875,72	151,4
13	ОАО ГПБ	1 327 123,76	60 973,4
14	ОАО «АКБ „СОЮЗ“»	1 228 892,00	153,2
15	ООО КБ СМП	572 748,10	742,6
16	ЗАО «АКБ „ЦЕНТРОКРЕДИТ“»	544 820,00	164,5
17	ОАО «СКБ-БАНК»	511 400,00	115,2
18	ЗАО «ФК „ГОРИЗОНТ“»	502 182,93	Н/Д
19	ОАО «АИКБ „ТАТФОНДБАНК“»	427 862,44	249,7
20	ЗАО ТКБ	426 576,22	153,7
21	ООО «КБ „МОСКОММЕРЦБАНК“»	418 455,82	213,0
22	ООО «ФК „САНКТ-ПЕТЕРБУРГ“»	327 779,00	1100,9
23	ООО «СИСТЕМА ФАКТОР»	327 193,45	Н/Д
24	ООО «КБ „РОСПРОМБАНК“»	207 057,00	100,6
25	ОАО «БАНК „КАЗАНСКИЙ“»	127 383,77	223,5
26	ОАО «БАНК „СЕВЕРНАЯ КАЗНА“»	97 138,00	303,6
27	ЗАО «АКИБ „ЦЕРИХ“»	49 075,64	122,6
28	ОАО «АКБ „ВЯТКА-БАНК“»	38 220,00	148,6
29	ОАО УБРИР	22 932,51	1212,3
30	ЗАО «БАНК „ВОЛОЖЖАНИН“»	4983,51	485,8
31	ООО «МФК „ЮНИФАКТОР“»	3212,00	Н/Д

* НА 1 ЯНВАРЯ 2007 ГОДА НЕ ВСЕЬ ПОРТФЕЛЬ ФК «ЕВРОКОММЕРЦ» БЫЛ КОНСОЛИДИРОВАН НА ОДНОЙ КОМПАНИИ. ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».

Сегодня именно лидеры наиболее активно занимаются развитием регионального рынка, привлечением на факторинговое обслуживание компаний из новых сегментов. При том что продвигать факторинг региональным клиентам существенно сложнее, чем в столице. Отсутствует статистика по дебиторам, бизнес компаний часто непрозрачен. Возникают проблемы и с подбором персонала: рынок труда в регионах заметно менее насыщен квалифицированными кадрами, чем столичный. Необходимо вкладывать огромные средства в пропаганду услуги факторинга. При этом усилия по привлечению региональных клиентов не дают заметной отдачи сразу. Вот и получается, что доля большинства регионов по числу обслуженных компаний-

ФАКТОРЫ ГОВОРЯТ

Григорий Карповский,
ПРЕЗИДЕНТ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ
ФАКТОРИНГОВОЙ КОМПАНИИ
«ЕВРОКОММЕРЦ»:

— На мой взгляд, основные события 2007 — начала 2008 года это, во-первых, очень серьезный рост рынка: игроки на рынке стали действительно крупными — «Еврокоммерц», НФК, «Петрокоммерц», Промсвязьбанк, «Траст», — обладающие на сегодня очень крупными портфелями, и это означает, что рынок перешел из стадии «раскачки» в стадию большого серьезного бизнеса. Во-вторых, это все, что связано с общими тенденциями в мире финансовых институтов, прежде всего в банковской системе, с мировым финансовым кризисом. Для всех это негатив, но для факторинга это скорее позитивное явление, поскольку существенно возрос спрос на услуги Факторов. Клиенты очень заинтересованы в факторинговом финансировании.

Михаил Карякин,
НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ СТРАХОВАНИЯ
КРЕДИТНЫХ И СПЕЦИАЛЬНЫХ РИСКОВ
ОАО «КАПИТАЛЬ СТРАХОВАНИЕ»:
— Прежде всего я бы отметил приход опытных иностранных игроков с технологиями, отвечающими европейским стандартам, а также появление у многих банков-факторов намерений реорганизации факторингового

клиентов заметно превышает их долю по объему уступленных этими компаниями денежных требований.

Двигаясь в регионы, Факторы все больше затрагивают сегмент малых и средних предприятий. Услуга факторинга пока малоизвестна среднестатистическому менеджеру небольшой российской компании, поэтому продвигать ее заметно сложнее. Однако увеличение доли средних компаний в общем числе факторинговых клиентов в 2007 году не повлекло соответствующего изменения пропорций в структуре по объему уступленных Факторам денежных требований. При этом хотя доля малых компаний по числу клиентов сокращается, зато по объему уступленной ими дебиторской задолженности растет.

бизнеса в отдельную компанию. Мы действительно видим, что ряд иностранных игроков начинают или планируют начать факторинг в России, однако нельзя сказать, что это ведет к существенному усилению конкуренции на российском факторинговом рынке. Таким Факторам удастся достаточно быстро привлечь наиболее крупных и интересных клиентов за счет того, что они могут предложить клиентам предпочтительные условия как с точки зрения технологии работы и обеспечения необходимого сервиса, так и с ценовой позиции. Поэтому некоторое обострение конкуренции можно отметить лишь в сегменте премиум-клиентов. Что касается конкуренции на рынке в целом, то пока ее уровень низок.

Если говорить о событиях на рынке страхования факторинга, то здесь следует отметить тот факт, что в первые были озвучены крупные сделки.

Александр Морозов,
НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ФАКТОРИНГА
ОАО «БАНК „ПЕТРОКОММЕРЦ“»:
— Важным событием 2007 года стала успешная попытка создания организаций Факторов — ассоциации и федерации. Факторам удалось сплотиться вокруг некой идеи: решение отдельных правовых вопросов и устранение пробелов в законодательстве, создание базы данных по проблемным случаям, обмен опытом и т. д.

ЛУЧШИЕ РОССИЙСКИЕ ФАКТОРЫ ПО ОБЪЕМУ УСТУПЛЕННЫХ ИМ ДЕНЕЖНЫХ ТРЕБОВАНИЙ В 2007 ГОДУ			
№	КОМПАНИЯ	УСТУПЛЕННЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ В 2007 ГОДУ, ТЫС. РУБ.	РОСТ ЗА 2007 ГОД, %
1	«ЕВРОКОММЕРЦ»	120 961 605,73	183,3
2	ПРОМСВЯЗЬБАНК	96 900 054,00	185,0
3	НФК	62 118 645,00	130,1
4	«ПЕТРОКОММЕРЦ»	54 069 812,68	109,5
5	МФК «ТРАСТ»	20 263 179,38	326,8
6	«СТРОЙКРЕДИТ ФАКТОРИНГ»	15 664 799,98	144,2
7	«ТРАНСКРЕДИТФАКТОРИНГ»	14 591 066,26	362,4
8	НОМОС-БАНК	14 033 754,96	88,5
9	ЮНИКРЕДИТБАНК	13 397 676,84	364,9
10	ПРОБИЗНЕСБАНК	12 659 354,00	162,5
11	МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК	12 600 000,00	Н/Д
12	БСЖВ	12 237 150,00	1588,3
13	БАНК «СОЮЗ»	7 657 350,00	160,8
14	ГПБ	7 083 625,98	Н/Д
15	СКБ-БАНК	4 596 639,00	406,3
16	«ЦЕНТРОКРЕДИТ»	3 296 342,00	81,4
17	«СИСТЕМА-ФАКТОР»	2 946 560,06	227,9
18	ТКБ	2 722 815,66	Н/Д
19	ТАТФОНДБАНК	2 573 000,91	451,3
20	ФК САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	2 159 395,00	Н/Д
21	РОСПРОМБАНК	1 837 791,00	157,4
22	МОСКОММЕРЦБАНК	1 739 035,53	93,6
23	КАЗАНСКИЙ БАНК	554 138,32	122,5
24	ФК «ГОРИЗОНТ»	502 182,93	Н/Д
25	БАНК «СЕВЕРНАЯ КАЗНА»	464 526,00	Н/Д
26	АКИБ «ЦЕРИХ»	294 158,96	103,7
27	ВЯТКА-БАНК	216 835,00	103,3
28	УБРИР	73 650,14	Н/Д
29	БАНК «ВОЛОЖЖАНИН»	23 918,76	Н/Д
30	МФК «ЮНИФАКТОР»	5358, 00	Н/Д

ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».

СЛАГАЕМЫЕ УСПЕХА Условия ведения факторингового бизнеса усложняются, и чтобы оказаться в числе лидеров, нужно постоянно развиваться и совершенствоваться. Чтобы узнать, какие составляющие определяют успех на динамичном, но крайне сложном факторинговом рынке, в рамках исследования рынка, «Экспертом РА» проведен опрос среди самих Факторов.

В «горячую тройку» составляющих успеха Фактора попали IT-обеспечение, эффективный риск-менеджмент и штат профессиональных менеджеров по продажам.

В 2007 году российскими Факторами было обслужено более 3 млн поставок. Чтобы ежедневно проводить большое количество операций, IT-система Фактора должна отвечать очень серьезным требованиям. Сегодня компании

и банки делают колоссальные инвестиции в создание или приобретение необходимого программного обеспечения.

Но при этом не всегда учитываются важнейшие характеристики, которыми должна обладать факторинговая IT-платформа.

Одна из ключевых задач Фактора — это отслеживание признаков возможных рисков, причем не только кредитных, но и, главным образом, рисков мошенничества. Еще одна важная составляющая успеха Фактора на рынке — персонал.

Именно те Факторы, которые имеют в распоряжении все обозначенные составляющие и готовы инвестировать в их дальнейшее развитие, смогут добиться успеха и удержаться в лидерах рынка факторинга в дальнейшем. ■

нам на обслуживание, потому что не могут получить финансирования в нужном объеме у своего прежнего Фактора, имеющего проблемы с ликвидностью. Если говорить о тарифах обслуживания, то в целом по рынку во втором полугодии наблюдался рост ставок.

В соответствии с требованиями ЦБ РФ ОАО «Промсвязьбанк» перешел от создания резервов на поставщика к резервированию на дебитора вне зависимости наличия или отсутствия регресса. Это существенно увеличило объем работы сотрудников (у нас обслуживаются 896 поставщиков и 4100 дебиторов) и несколько затормозило развитие банков-факторов; если бы не это, наш портфель на конец года мог иметь больший показатель.

Людмила Нестерова,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ЗАО «СТРОЙКРЕДИТ ФАКТОРИНГ»:

— Тенденции роста рынка сохранились, хотя динамика оказалась на 20–25% ниже прогнозируемой. Сказалось влияние кризиса ликвидности. В истекшем году наблюдалось реальное повышение стоимости всех банковских услуг, а также временная приостановка финансирования клиентов некоторыми факторинговыми компаниями и банками, зависящими от зарубежных ресурсов. Тем не менее интерес инвесторов к российскому рынку факторинга растет, что

обусловлено значительным ростом спроса на эту услугу. Многие компании уже убедились, что факторинг надежный и эффективный инструмент развития бизнеса, что позволяет говорить о качественном изменении отношения к факторингу в рамках рынка.

Дмитрий Пятаков,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ЗАО «МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ ФАКТОРИНГОВАЯ КОМПАНИЯ „ТРАСТ“»:
— Знаковым событием можно считать создание Ассоциации факторинговых компаний. Если говорить о тенденциях, то рынок изменялся именно так, как это прогнозировалось, то есть за счет популяризации услуги как таковой, экспансии Факторов в регионы. Еще одна тенденция — выход на рынок факторинга или подготовка к появлению новых игроков из числа крупных банков. Имеет место тенденция к четкому определению участниками рынка своей целевой ниши — выделение клиентских сегментов как в региональном разрезе, так и в зависимости от размера бизнеса и обслуживаемых отраслей экономики. Если говорить об МФК «Траст», то наша целевая аудитория — это в первую очередь компании-представители малого и среднего бизнеса, прежде всего в регионах.
МАРИНА ЧЕРНЫШЕВА,
ИРИНА ВЕЛИЕВА, «Эксперт РА»

«ФАКТОРИНГ — ЭТО НЕ ПРОСТО ДЕНЬГИ»

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ФАКТОРИНГА ДАЛЕК ОТ НАСЫЩЕНИЯ, НЕСМОТЯ НА ВЫСОКИЕ ТЕМПЫ РОСТА. ЕГО ДОЛЯ В ВВП СТРАНЫ НА ПОРЯДОК МЕНЬШЕ, ЧЕМ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ. О СПЕЦИФИКЕ И ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА BG РАССКАЗАЛ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ФАКТОРИНГОВОЙ КОМПАНИИ МИХАИЛ ТРЕЙВИШ, ВОЗГЛАВИВШИЙ АВТОРИТЕТНУЮ МЕЖДУНАРОДНУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ INTERNATIONAL FACTORS GROUP В ИЮНЕ ЭТОГО ГОДА.

ЛАТЕНТНЫЙ РЫНОК

BUSINESS GUIDE: Российский рынок факторинга демонстрирует ежегодный двукратный рост. Вам не кажется, что столь высокие темпы ведут к перекосам на рынке.

МИХАИЛ ТРЕЙВИШ: Основная проблема российского рынка состоит в том, что он растет слишком быстро и рост идет в ущерб качества — удвоение происходит за счет такого параметра, как оборот. Если посмотреть на выручку, то рост составляет примерно 50%. Это говорит о том, что снижается маржа, что влечет за собой возникновение ценовой конкуренции, характерной для более развитых рынков. При этом доля факторинга в России составляет примерно 1,5% ВВП, в то время как в развитых странах этот показатель достигает 10%. Насыщение российского рынка наступит лет через десять. И вот тогда надо будет уже драть-ся за клиентов, а не просто осваивать рынок. Ценовая конкуренция на нынешней стадии просто лишает российские факторинговые компании средств, необходимых для инвестиций. Второй момент, который смущает в росте, — это то, что рост идет за счет снижения качества управления рисками. Это очень опасно: раздувается мыльный пузырь, и активы факторинговых компаний со временем могут оказаться не такими качественными, как им надлежит быть.

BG: До сих пор существует противоречие в законодательстве с тем, нужна ли банковская лицензия факторинговой компании.

М.Т.: Проблема не в наличии или отсутствии банковской лицензии, а в целом ряде других законодательных положений, которые тоже нужно изменять.

BG: Насколько регулирующие механизмы вообще нужны? Существуют примеры других странах, где факторинг не регулируется вообще. . .

М.Т.: В российской практике, на мой взгляд, необходимо, чтобы регулирование было бы более специализированным — сейчас оно общепанковское и не учитывает факторинговую специфику. Вообще говоря, существует обратно пропорциональная зависимость между степенью регулируемости рынка и его развитием. В тех странах, где рынок более зарегулирован, факторинг, как правило, развивается более медленными темпами. У нас он излишне зарегулирован, и сегодня это влияет не на темп, а как раз на качество услуг. . .

Я не знаю примеров других стран, где было бы столько игроков при таких небольших объемах рынка. В Италии, например, более 70 факторинговых компаний, но при этом оборот факторингового рынка — €150 млрд.

BG: До сих пор на российском рынке слабо понимают, что такое факторинг вообще. Может быть, просто спроса нет?

М.Т.: Спроса нет, потому что люди не знают, что это такое. Как можно спрашивать то, что не знаешь? Я в первый раз попал в Польшу в 1990 году. Там впервые увидел такой экзотический фрукт, как киви. Спроса на него в Советском Союзе не было, потому что никто не знал, что это такое. Я думаю, что спрос на факторинг есть, но он латентный. От клиентов мы часто слышим удивление: мол, надо же, есть такая услуга! а мы что-то подобное хотели, но не знали, как это сделать.

ПЕРВЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ

Михаил Ильич Трейвиш родился 21 февраля 1971 года в Москве. В 1994 году окончил факультет прикладной математики Московского государственного авиационного института, в 1997 году — аспирантуру Центрального экономико-математического института РАН по специальности «экономико-математические методы». Кандидат экономических наук. В банковской сфере с 1995 го-

да. Во второй половине 1990-х, работая в банке «Российский кредит», начал развивать новый для российского рынка финансовый инструмент — факторинг. В 1999 году перешел в акционерный банк «Инвестиционно-банковская группа „НИКойл“», в августе 2002 года назначен его главным исполнительным директором. В апреле 2004 года занял должность председателя правления КБ «Националь-



СЕРГЕЙ МИКЕЕВ

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ КЛИЕНТ

BG: Какого рода компаниям может быть интересен факторинг?

М.Т.: Все зависит от того, какие цели они преследуют. Факторинг направлен на развитие. Это возможность для мелкой компании стать средней, для средней — крупной, для крупной — очень крупной. Соответственно, если компания стремится к развитию, но ей не хватает оборотных средств, она является потенциальным клиентом факторинговой компании, если нет — то нет.

BG: Чем конкретно может помочь факторинг?

М.Т.: Факторинговая компания не сделает за своего клиента всю работу. Но она может предоставить ресурсы — кадровые (управление дебиторской задолженностью), денежные (факторинговое финансирование), информационные (IT-обеспечение), для того чтобы они выросли. Вообще говоря, существует три пути развития. Первый — экспансия, например, в регионы или в другие страны. Второй — изменение и расширение продуктового ряда. Третий — создание особых условий для привлечения новых покупателей. Во всех этих случаях возникает несколько проблем: где достать информацию о потенциальных покупателях в регионах, как застраховать себя от рисков неплатежей, где найти людей, которые будут контролировать задолженности, и где найти средства, чтобы поставлять им большее количество товаров.

BG: Как потенциальному клиенту выбрать своего Фактора? Скажем, что предпочтение: независимую факторинговую компанию или воспользоваться услугой факторинга в банке?

М.Т.: На месте клиента я бы предпочел услугу в независимой факторинговой компании. Другое дело, что у него может не быть достаточно информации, чтобы принять такое решение. Первое, на что стоит обратить внимание, — это надежность. Получать услугу в независимой факторинговой компании гораздо надежнее, поскольку клиент в этом случае мо-

жет быть уверен, что завтра не лишится источника финансирования, источника информации и источника покрытия рисков. Банку закрыть отдел факторинга ничего не стоит. Пришло новое руководство и решило, что банк отныне будет специализироваться на ритейле, а факторинг для него — невыгодное направление. В результате таких действий его клиенты, пользовавшиеся факторинговыми услугами, попадают в непростое положение, потому что с точки зрения финансирования, факторинг — это постоянный поток средств и очень тяжело найти ему альтернативу в сжатые сроки. Независимая факторинговая компания так легко не закроется. Теоретически она, конечно, может обанкротиться (такой риск есть везде), но завтра она не превратится, например, в лизинговую компанию. Хотя у нас был такой случай: когда создавалась Восточно-Европейская факторинговая ассоциация, в нее вошла одна компания, у которой в уставе было записано, что помимо факторинга она также предоставляет парикмахерские услуги. Но все-таки это редкость. Второе соображение состоит в том, что специализация факторинговой компании означает качество. Очевидно, что если люди занимаются только факторингом, то они лучше понимают его специфику. Третье соображение состоит в том, что независимые факторинговые компании более гибкие. Им не придется постоянно согласовывать те или иные решения между руководствами отдельных подразделений, как это часто бывает в банке.

Летом 2007 года назначен вице-председателем совета директоров IFG, а в июне этого года господин Трейвиш стал первым представителем Восточной Европы, избранным на должность председателя International Factors Group.

ДИАНА РОССОХОВАТСКАЯ

жет быть уверен, что завтра не лишится источника финансирования, источника информации и источника покрытия рисков. Банку закрыть отдел факторинга ничего не стоит. Пришло новое руководство и решило, что банк отныне будет специализироваться на ритейле, а факторинг для него — невыгодное направление. В результате таких действий его клиенты, пользовавшиеся факторинговыми услугами, попадают в непростое положение, потому что с точки зрения финансирования, факторинг — это постоянный поток средств и очень тяжело найти ему альтернативу в сжатые сроки. Независимая факторинговая компания так легко не закроется. Теоретически она, конечно, может обанкротиться (такой риск есть везде), но завтра она не превратится, например, в лизинговую компанию. Хотя у нас был такой случай: когда создавалась Восточно-Европейская факторинговая ассоциация, в нее вошла одна компания, у которой в уставе было записано, что помимо факторинга она также предоставляет парикмахерские услуги. Но все-таки это редкость. Второе соображение состоит в том, что специализация факторинговой компании означает качество. Очевидно, что если люди занимаются только факторингом, то они лучше понимают его специфику. Третье соображение состоит в том, что независимые факторинговые компании более гибкие. Им не придется постоянно согласовывать те или иные решения между руководствами отдельных подразделений, как это часто бывает в банке.

BG: Но ведь в банках факторинговые услуги нередко стоят дешевле?

М.Т.: Факторинг в банке будет дешевле, если люди там не умеют считать расходы. Что образует прибыль факторинговой компании? Все доходы минус все расходы. Факторинговая компания стремится быть прибыльной. А факторинговый отдел в банке не всегда считает свои расходы полностью. Например, аренда помещения, услуги банковских юристов, программистов и прочее, то, что их операции рискованные и, значит, по ним в банке создаются резервы, — все это ими не учитывается. Поэтому, чтобы быть прибыльными, они могут устанавливать низкие цены до тех пор, пока в банк не придет грамотный финансовый директор и не положит конец этой иллюзии.

BG: Хорошо, но как здесь и сейчас потребителю понять, почему в банке они заплатят комиссию в 20%, а в факторинговой компании, допустим, 30%?

М.Т.: Если цель компании — получить дешевый сервис, то надо обращаться в банк за кредитом. Кредит к тому же будет дешевле факторинга, если нужны просто деньги. Факторинг — это не просто деньги, а деньги плюс некоторая добавленная стоимость, и здесь важно обращать внимание на качество этой стоимости. Самое дешевое не всегда будет самым лучшим.

ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ

BG: А что входит в эту добавленную стоимость, за которую нужно платить?

М.Т.: Существует два аспекта. Первый состоит в том, что факторинг — это не столько финансирование. Он включает также страхование или покрытие кредитных рисков, ин-

формационное обслуживание и работу с дебиторской задолженностью. Второе — это не просто финансирование. В отличие от кредита он не ограничен наперед какой-то заданной суммой — она возрастает по мере роста бизнеса клиента. И самое главное — такое финансирование не ограничено конкретным сроком, а определяется реальным сроком возврата выручки от дебитора.

BG: Насколько обоснованны штрафы некоторых факторинговых компаний за просрочку оплаты дебиторской задолженности?

М.Т.: На российском рынке действительно встречаются уникальные случаи. Например, некоторые операторы утверждают, что не взимают факторинговую комиссию, что является нонсенсом. Есть компании, которые берут повышенный процент при просрочке оплаты дебиторов, что в принципе странно: если не будет просроченной задолженности дебиторов, то не будет факторинга. Один из основных смыслов факторинга в том и состоит, что кассовый разрыв у клиента покрывается на неопределенный срок, потому что неизвестно заранее, когда заплатят дебиторы. И почему надо наказывать клиента, который по вине своего дебитора заплатил на несколько дней позже, совершенно непонятно.

BG: А как, например, понять, действительно ли оператор услуг управляет дебиторской задолженностью?

М.Т.: В этом случае большое значение имеет доля без регресса в портфеле фактора. Именно она показывает, действительно ли факторинговая компания управляет кредитными рисками. Но здесь может быть много подводных камней. Например, некоторые факторинговые компании термином «без регресса» понимают регресс с более длительным сроком возврата, скажем, в три месяца. Или, чтобы получить услугу без регресса, надо поработать год с регрессом. Или получить, но с существенными ограничениями.

НОВЫЕ УСЛУГИ

BG: Что нового потребителю ждать от российского рынка факторинга в обозримом будущем? Каковы его перспективы?

М.Т.: Российский рынок все чаще выходит за пределы России, экспортируя товары, основывая дочерние компании в ближайших странах или вступая в партнерские отношения. В связи с этим произойдет рост экспортного факторинга, которому пока мешает несовершенство валютного законодательства России. Внутри России факторинг будет выходить в соседние регионы. Возрастет роль факторинга без регресса, потому что в разных отраслях будут происходить циклические кризисы. Эпоха безоблачного роста во всех отраслях экономики закончилась. Мы уже пережили кризисы на алкогольном, фармацевтическом рынке, на рынке цифровой техники. Даже если в отрасли клиента кризиса пока не случилось, рано или поздно он начнет об этом задумываться. Это приведет к появлению новых услуг факторинга, тех, что нужны для развития бизнеса клиента. В целом, я думаю, что со временем российский рынок факторинга станет более концентрированным и более конкурентным.

Интервью взяла ОЛЬГА ХВОСТУНОВА

ФАКТОРИНГОВАЯ КОМПАНИЯ ПРЕДОСТАВЛЯЕТ КЛИЕНТУ РЕСУРСЫ — КАДРОВЫЕ (УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ), ДЕНЕЖНЫЕ (ФАКТОРИНГОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ), ИНФОРМАЦИОННЫЕ (IT-ОБЕСПЕЧЕНИЕ)



МАТРИЦА РАЗВИТИЯ

доля факторинговых сделок в ВВП России в 2007 году выросла на 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 минувшего 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%.

СЕРГЕЙ АРТЕМОВ

МОНОПОЛЬНОЕ ПРАВО 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». По мнению отдельных участников рынка, это произошло из-за того, что банк покинул один из ключевых специалистов. Первое место сохранил ФК «Еврокоммерц». Остался на втором месте в рейтинге и «Промсвязьбанк». По словам Ильи Волкова, управляющего директора ФК «Еврокоммерц», тройка лидеров занимает более половину 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.

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

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). По данным ВГ, сразу несколько сильных игроков рынка готовы начать работать с экспортным и импортным факторингом в текущем году. Например, после вступления в ЕС1 твердо намерен развивать международный факторинг «ЮниКредитБанк».

Отметим, что на рынке РФ пока довольно слабо представлены компании и банки с иностранным капиталом. «Номос-Банк» с чешским капиталом PPF Group, российские «дочки» итальянской группы «ЮниКредитБанк» и французской БСЖВ только догоняют лидеров. Но делают это достаточно резво. Чего только стоит успех БСЖВ, который по итогам прошлого года установил абсолютный рекорд по темпам роста объема уступленных им денежных требований — 1588%!

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ СДЕЛОК ЗАКЛЮЧАЕТСЯ РОССИЙСКИМИ ФАКТОРАМИ НА УСЛОВИЯХ РЕГРЕССА, ТО ЕСТЬ ЕСЛИ ДЕБИТОР КЛИЕНТА НЕ ЗАПЛАТИТ ПО ИСТЕЧЕНИИ СРОКА ОТСРОЧКИ ПЛАТЕЖА, ФАКТОР ИМЕЕТ ПРАВО ПРЕДЪЯВИТЬ ТРЕБОВАНИЕ ОБ ОПЛАТЕ ПОСТАВЩИКУ

↑

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



КЕТЧУП ОТ «БАЛТИМОР», А ВОТ ДЕНЬГИ НА ЕГО ПРОИЗВОДСТВО ОТ РОССИЙСКОГО ФАКТОРА

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.

ИСХОД КЛИЕНТОВ Минувший год принес владельцам факторинговых компаний не только радости, но и огорчения. Например, у ряда игроков в минувшем году значительно сократилась клиентская база. Больше всех пострадал «Номос-Банк»: из него ушло 107 клиентов; 75 кли-

ентов 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, нельзя признать выдающимся 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 мы привлекли уже более \$500 млн. Мы уверены, что создали интересный пример для других участников рынка и в ближайшем времени наши коллеги также с успехом начнут его использование», — сообщил Илья Волков.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ФАКТОР Главная тенденция — это непрерывающийся рост рынка факторинга. К концу 2007 года рынок немного не дотянул до удвоения. Как считает первый заместитель председателя правления НФК Роман Огоньков, в минувшем году проявился ряд ➔

ЛУЧШИЕ РОССИЙСКИЕ ФАКТОРЫ ПО ОБЪЕМУ ВНУТРЕННЕГО* БЕЗРЕГРЕССНОГО ФАКТОРИНГА В 2007 ГОДУ					
№	НАИМЕНОВАНИЕ ФАКТОРА	ОБЪЕМ ДЕНЕЖНЫХ ТРЕБОВАНИЙ, ФАКТИЧЕСКИ УСТУПЛЕННЫХ ФАКТОРУ ПО ДОГОВОРАМ БЕЗРЕГРЕССНОГО ФАКТОРИНГА В 2007 ГОДУ, ТЫС. РУБ.	РОСТ ПО СРАВНЕНИЮ С РЕЗУЛЬТАТОМ 2006 ГОДА, %	ДОЛЯ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ДЕНЕЖНЫХ ТРЕБОВАНИЙ, УСТУПЛЕННЫХ ФАКТОРУ ПО ДОГОВОРАМ ВНУТРЕННЕГО ФАКТОРИНГА В 2007 ГОДУ, %	ЧИСЛО КОМПАНИЙ, ПОЛУЧИВШИХ ФАКТОРИНГОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ПО ДОГОВОРАМ ВНУТРЕННЕГО БЕЗРЕГРЕССНОГО ФАКТОРИНГА В 2007 ГОДУ, ШТ.
1	ЗАО «БАНК НФК»**	18 852 108,00	361,9	31,0	294
2	ЗАО «ФК «ЕВРОКОММЕРЦ»	15 241 162,32	125,0	12,6	1104
3	ЗАО БСЖВ***	10 680 808,00	2186,0	87,3	6
4	ОАО «БАНК „ПЕТРОКОММЕРЦ“	2 908 629,33	127,3	5,4	5
5	ЗАО «АКБ „ЦЕНТРОКРЕДИТ“	2 253 240,00	108,5	68,4	8
6	ООО «ТРАНСКРЕДИТФАКТОРИНГ»	1 283 358,00	94,8	8,8	1
7	ОАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК»****	1 219 871,00	46,2	1,3	7
8	ЗАО «МФК „ТРАСТ“	1 100 351,90	1365,7	5,4	56
9	ОАО «АКБ „ПРОБИЗНЕСБАНК“» (ФИНАНСОВАЯ ГРУППА LIFE)	748 634,00	Н/Д	5,9	Н/Д
10	ОАО «АКБ „ТАТФОНДБАНК“	687 398,17	9189,2	26,7	23
11	ОАО «АКБ „ВЯТКА-БАНК“	181 413,00	137,1	83,7	53
12	ЗАО «ФК „ГОРИЗОНТ“	163 064,63	Н/Д	32,5	16
13	ООО «КБ „МОСКОММЕРЦБАНК“	116 822,90	101,4	6,7	2
14	ОАО «АКБ „СОЮЗ“	34 159,00	Н/Д	0,4	1
15	ОАО «БАНК „КАЗАНСКИЙ“	25 630,57	Н/Д	4,7	3

* В ДАННОМ И ПРЕДШЕСТВУЮЩИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ РЕЙТИНГ СОСТАВЛЯЛСЯ ПО ПОКАЗАТЕЛЮ ОБЪЕМА СДЕЛОК БЕЗ РЕГРЕССА ВО ВНУТРЕННЕМ ФАКТОРИНГЕ, БЕЗ УЧЕТА БЕЗРЕГРЕССНЫХ СДЕЛОК МЕЖДУНАРОДНОГО ФАКТОРИНГА.
** БЕЗ УЧЕТА БЕЗРЕГРЕССНЫХ СДЕЛОК ПО МЕЖДУНАРОДНОМУ ФАКТОРИНГУ (931 070 ТЫС. РУБ.). *** БЕЗ УЧЕТА БЕЗРЕГРЕССНЫХ СДЕЛОК ПО МЕЖДУНАРОДНОМУ ФАКТОРИНГУ (582 544 ТЫС. РУБ.).
**** БЕЗ УЧЕТА БЕЗРЕГРЕССНЫХ СДЕЛОК ПО МЕЖДУНАРОДНОМУ ФАКТОРИНГУ (1 890 179 ТЫС. РУБ.). ИСТОЧНИК: ЭКСПЕРТ РА.

важных тенденций: «Во-первых, растет интерес к этому рынку. Об этом свидетельствует увеличивающееся 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 минувшем году начальник управления факторинговых операций «Номос-Банка» Владимир Колодяжный объясняет 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.

Ведущий аналитик «Эксперта РА» Марина Чернышева рассказывает, что незначительное 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.

ДОЛИ РЫНКА 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 сегмент 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.

«По итогам 2007 года доля сделок с малым бизнесом у нас составила 21%, что почти в 4 раза превышает аналогичный показатель 2006 года. В целом на отечественном рынке факторинга наблюдается похожая тенденция:

ЧТОБЫ ПОПАСТЬ В ЕВРОПЕЙСКИЙ ТОП-5, РОССИЙСКОМУ ФАКТОРИНГУ НУЖНО УТРОИТЬСЯ В СОПЕРНИЧЕСТВЕ С ИСПАНСКИМ И НЕМЕЦКИМ (БОЛЕЕ \$80 МЛРД), ЧТОБЫ СТАТЬ ВТОРЫМ, НАДО ОБОЙТИ ИТАЛИЮ (\$166 МЛРД), КОТОРЫЙ В ДВА РАЗА МЕНЬШЕ БРИТАНСКОГО (ВМЕСТЕ С ИРЛАНДИЕЙ)



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	«СТРОЙКРЕДИТ ФАКТОРИНГ»	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	«ТРАНСКРЕДИТ ФАКТОРИНГ»	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	КАЗАНСКИЙ БАНК	34	19
26	АКИБ «ЦЕРИХ»	13	18
27	«ЦЕНТРОКРЕДИТ»	13	15
28	ФК «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»	Н/Д	13
29	УБРИР	Н/Д	11
30	НФК «ЮНИФАКТОР»	Н/Д	4
31	БАНК «ВОЛОЖАНИН»	Н/Д	1

ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».

объем денежных средств, уступленных Фактору предприятиями малого бизнеса, возрастает, число небольших компаний, использующих факторинг, увеличивается», — говорит Виктор Носов, директор департамента факторинговых операций Промсвязьбанка.

Однако далеко не все эксперты разделяют его оптимизм. «Устойчивого спроса факторинговых услуг для малых предприятий пока нет. К нам идут только тогда, когда на карту поставлена судьба бизнеса и срочно нужны финансы. В отличие от Запада у нас 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 пока неинтересно», — признает Роман Огоньков.

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

Еще одной важной тенденцией стало расширение продуктового ряда. На днях вывела 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.

АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС Виктор Носов основным тормозом развития рынка факторинга считает несовершенство российского законодательства. Участники рынка постоянно заявляют о необходимости внесения изменений в нормативные акты, которые могли бы способствовать еще более динамичному развитию факторинга. К сожалению, ситуация не меняется уже несколько лет.

По мнению Романа Огонькова, 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 ➔

ЛУЧШИЕ РОССИЙСКИЕ ФАКТОРЫ ПО РАЗМЕРУ ФАКТОРИНГОВОГО ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ, ПОЛУЧЕННОГО ЗА 2007 ГОД			
№	НАИМЕНОВАНИЕ ФАКТОРА	РАЗМЕР ФАКТОРИНГОВОГО ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ, ПОЛУЧЕННОГО ФАКТОРОМ ЗА 2007 ГОД, ТЫС. РУБ.	ВОТ ЧИСЛЕ ПО МЕЖДУНАРОДНОМУ ФАКТОРИНГУ, ТЫС. РУБ.
1	ЗАО «ФК „ЕВРОКОММЕРЦ“»	5 233 000,00	Н/Д
2	ОАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК»	1 587 761,00	92 046,00
3	ЗАО «БАНК НФК»	1 340 962,00	21 299,00
4	ОАО «БАНК „ПЕТРОКОММЕРЦ“»	1 288 246,00	Н/Д
5	ЗАО «МФК „ТРАСТ“»	649 014,19	5476,53
6	ООО «ТРАНСКРЕДИТФАКТОРИНГ»	263 432,61	Н/Д
7	ОАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК»	205 405,00	Н/Д
8	ОАО «НОМОС-БАНК»	200 694,83	Н/Д
9	ЗАО «СТРОЙКРЕДИТ ФАКТОРИНГ»	181 022,79	Н/Д
10	ЗАО «ЮНИКРЕДИТБАНК»	165 954,00	Н/Д
11	ОАО «СКБ-БАНК»	123 950,00	Н/Д
12	ОАО «АКБ „СОЮЗ“»	107 861,00	Н/Д
13	ООО «КБ „МОСКОММЕРЦБАНК“»	57 541,06	Н/Д
14	ОАО «АКБ „ТАТФОНДБАНК“»	55 751,55	Н/Д
15	ЗАО ТКБ	55 083,84	Н/Д
16	ОАО ГПБ	49 923,13	Н/Д
17	ООО «КБ СМП»	44 590,44	Н/Д
18	ЗАО «АКБ „ЦЕНТРОКРЕДИТ“»	42 034,00	Н/Д
19	ООО «ФК „САНКТ-ПЕТЕРБУРГ“»	32 360,00	Н/Д
20	ОАО «БАНК „КАЗАНСКИЙ“»	25 064,01	105,50
21	ОАО «БАНК „СЕВЕРНАЯ КАЗНА“»	9083,00	Н/Д
22	ЗАО «АКИБ „ЦЕРИХ“»	8777,92	Н/Д
23	ОАО «АКБ „ВЯТКА-БАНК“»	6260,60	Н/Д
24	ОАО «УБРИР»	5679,33	Н/Д
25	ЗАО «ФК „ГОРИЗОНТ“»	1467,26	Н/Д
26	ЗАО «БАНК „ВОЛОЖАНИН“»	608,50	Н/Д

ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».

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 Огоньков.

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. В этой ситуации выявить псевдопоставки чрезвычайно трудно», — признает Огоньков. Поэтому компании, которые не занимаются мониторингом собственных технологий и процедур, серьезно рискуют.

НОВЫЕ ОЧЕРТАНИЯ 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 обеспечиваемого 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 факторинговой компании, временно передав другие материальные активы).

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 ри-

ЛУЧШИЕ РОССИЙСКИЕ ФАКТОРЫ ПО ОБЪЕМУ ФИНАНСИРОВАНИЯ				
№	НАИМЕНОВАНИЕ ФАКТОРА	ОБЪЕМ ПРЕДОСТАВЛЕННОГО ФАКТОРОМ ФИНАНСИРОВАНИЯ В 2007 ГОДУ, 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“»	107 619 361,00	191,0	89,5
2	ОАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК»	76 863 362,00	176,7	88,9
3	ЗАО «БАНК НФК»	47 287 825,00	134,3	90,2
4	ОАО «БАНК „ПЕТРОКОММЕРЦ“»	44 066 010,90	109,7	88,5
5	ЗАО «МФК „ТРАСТ“»	17 623 707,56	330,6	87,0
6	ЗАО «СТРОЙКРЕДИТ ФАКТОРИНГ»	13 306 892,79	142,9	84,9
7	ООО «ТРАНСКРЕДИТ ФАКТОРИНГ»	12 131 959,63	341,3	83,1
8	ЗАО «ЮНИКРЕДИТБАНК»	11 789 172,64	358,6	90,0
9	ОАО «НОМОС-БАНК»	10 977 422,78	97,7	Н/Д
10	ОАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК»	10 800 000,00	Н/Д	85,7
11	ОАО «АКБ „ПРОБизнесБАНК“- (ФИНАНСОВАЯ ГРУППА LIFE)	10 418 648,34	174,4	88,0
12	ЗАО БСЖВ	10 395 280,00	1714,7	84,9
13	ОАО «АКБ „СОЮЗ“»	6 412 077,00	161,9	83,7
14	ОАО ГПБ	5 368 615,54	Н/Д	84,1
15	ОАО «СКБ-БАНК»	3 556 313,00	354,3	77,4
16	ЗАО «АКБ „ЦЕНТРОКРЕДИТ“»	3 216 832,00	80,3	97,6
17	ЗАО ТКБ	2 460 129,66	Н/Д	90,4
18	ОАО «АИКБ „ТАТФОНДБАНК“»	2 315 700,82	446,8	90,0
19	ООО «СИСТЕМА ФАКТОР»	2 270 478,23	285,6	86,0
20	ООО КБ СМП	2 020 193,60	Н/Д	88,3
21	ООО «ФК „САНКТ-ПЕТЕРБУРГ“»	1 897 143,00	Н/Д	90,0
22	ООО «КБ „РОСПРОМБАНК“»	1 442 364,00	167,5	78,5
23	ООО «КБ „МОСКОММЕРЦБАНК“»	1 358 887,27	190,1	78,1
24	ОАО «БАНК „КАЗАНСКИЙ“»	496 385,92	123,1	89,6
25	ЗАО «ФК „ГОРИЗОНТ“»	413 755,06	Н/Д	82,4
26	ЗАО «АКИБ „ЦЕРИХ“»	212 271,81	102,0	72,2
27	ОАО «АКБ „ВЯТКА-БАНК“»	209 032,00	102,8	96,4
28	ОАО «УБРИР»	59 987,63	Н/Д	81,4
29	ЗАО «БАНК „ВОЛОЖАНИН“»	23 310,27	Н/Д	97,5
30	ООО «МФГ „ЮНИФАКТОР“»	4553,00	Н/Д	85,0

ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА». ЛУЧШИЕ РОССИЙСКИЕ ФАКТОРЫ ПО ОБЪЕМУ ПРЕДОСТАВЛЕННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В 2007 ГОДУ

ЛУЧШИЕ РОССИЙСКИЕ ФАКТОРЫ ПО ОБЪЕМУ МЕЖДУНАРОДНОГО ФАКТОРИНГА В 2007 ГОДУ			
№	НАИМЕНОВАНИЕ ФАКТОРА*	ОБЪЕМ ДЕНЕЖНЫХ ТРЕБОВАНИЙ, УСТУПЛЕННЫХ ФАКТОРУ ПО ДОГОВОРАМ МЕЖДУНАРОДНОГО ФАКТОРИНГА В 2007 ГОДУ, ТЫС. РУБ.	ДОЛЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ФАКТОРИНГА В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ДЕНЕЖНЫХ ТРЕБОВАНИЙ, УСТУПЛЕННЫХ ФАКТОРУ В 2007 ГОДУ, %
1	ОАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК»	6 153 825,00	146,2
2	ЗАО «БАНК НФК»	1 400 892,00	168,7
3	ЗАО БСЖВ	582 544,00	Н/Д
4	ЗАО «МФК „ТРАСТ“»	234 356,45	Н/Д
5	ОАО «БАНК „КАЗАНСКИЙ“»	3000,00	Н/Д

* ФК «ЕВРОКОММЕРЦ» ТАКЖЕ ОБСЛУЖИВАЕТ ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ СВОИХ КЛИЕНТОВ, ОДНАКО ДЕЛАЕТ ЭТО ПРЕИМУЩЕСТВЕННО В ВИДЕ ВНУТРЕННЕГО ФАКТОРИНГА, ХОТЯ ДЕ-ФАКТО ЭТО МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФАКТОРИНГ. ПО СЛОВАМ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ КОМПАНИИ, ВЫБОР ТАКОЙ СХЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ ОБУСЛОВЛЕН БОЛЬШЕЙ ПРОЗРАЧНОСТЬЮ СДЕЛОК И БОЛЬШИМ УДОБСТВОМ ДЛЯ КЛИЕНТОВ. КАЗАХСТАН, УКРАИНА ОБСЛУЖИВАЮТСЯ ЧЕРЕЗ ВЫДЕЛЕННЫЕ КОМПАНИИ, ОТКРЫТЫЕ В КОНЦЕ 2007 ГОДА В УКАЗАННЫХ СТРАНАХ.
** КЛИЕНТЫ ПО ИМПОРТНОМУ ФАКТОРИНГУ ОТНОСЯТСЯ К КЛИЕНТАМ ЭКСПОРТ-ФАКТОРОВ И НЕ ОТНОСЯТСЯ К КЛИЕНТАМ БСЖВ КАК ИМПОРТ-ФАКТОРА. ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА»

сков, информационно-аналитическое обслуживание, клиентский сервис, дистанционное обслуживание и т. п.

В России, вслед за Польшой 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-факто-

ринг» (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).

«Россия идет по стопам „старших братьев“ — развитых рынков. К нам приходит весь лучший мировой опыт. И яркое тому подтверждение — новый продукт:

предпоставочный факторинг, выпущенный на рынок компанией НФК», — говорит Илья Волков.

Согласно прогнозу Владимира Колодяжного, в 2008 году следует ожидать динамичного роста рынка факторинга — в объеме уступленных денежных требований он увеличится до \$32,7 млрд. Виктор Носов еще смелее в прогнозах. По его мнению, рынок факторинга в 2008 году достигнет \$36 млрд. ■

«УЖЕСТОЧИЛИСЬ ТРЕБОВАНИЯ К ОЦЕНКЕ КЛИЕНТОВ»

По мнению БАРРИ РОДЖЕРСА, старшего менеджера компании PriceWaterhouseCoopers в России, в результате кризиса ликвидности банки и факторинговые компании перестанут финансировать «рискованный» бизнес.



BUSINESS GUIDE: Какие сегменты факторингового рынка развиты в России слабо?

БАРРИ РОДЖЕРС: В настоящий момент разочаровывает ситуация, сложившаяся в России с международным факторингом. Этот сегмент рынка остается совсем небольшим, и чтобы привлечь внимание к данному виду факторинга, необходимо реализовать дополнительные маркетинговые программы. В Великобритании, например, на долю операций экспортного и импортного факторинга приходится порядка 8% от общей стоимости уступленных денежных требований, тогда как в России этот показатель составляет менее 1%.

BG: Как мировой финансовый кризис повлиял на российский рынок факторинговых услуг?

Б.Р.: Кризис ликвидности, безусловно, затронул и российские финансовые институты, при этом привлечение заемных средств на рынках капитала для мелких банков стало либо невозможным, либо существенно подорожало. По моим оценкам, в большинстве случаев процентные ставки за пользование заемными средствами увеличились на 5% и более. Последствия могут иметь двойственный характер. Финансовые институты должны либо снизить свою прибыль, либо повысить ставки, которые они выставляют своим клиентам. Мне кажется, что сейчас происходит и то и другое.

Кроме того, ужесточились требования к проведению оценки рисков клиентов, это означает, что банки и факторинговые компании больше не будут финансировать «рискованный» бизнес.

BG: Изменился ли подход к управлению рисками? Стала ли оценка активов, дебиторской задолженности более жесткой?

Б.Р.: По мере роста и формирования зрелого рынка факторинговых услуг в России будет расти потребность в более эффективных и лучшего качества процедурах управления рисками.

И мы уже наблюдаем эту тенденцию на рынке. Если два года назад вопросы управления рисками не так часто становились предметом для обсуждений, то сегодня они регулярно включаются в повестку дня конференций и других мероприятий, посвященных факторингу.

Все большее число факторинговых компаний признают, что эффективные системы и процедуры управления рисками, а также хорошо обученный персонал являются важнейшими элементами для минимизации убытков. С точки зрения оценки активов (дебиторской задолженности), сегодня больше внимания уделяется качеству активов и условным обязательствам, которые влияют на способность покупателей (дебиторов) погашать задолженность. Это естественное развитие по мере накопления опыта участниками российского рынка факторинговых услуг.

BG: Насколько активны в России мошенники?

Б.Р.: Мошенничество широко распространено в факторинге, причем не только в России, но и во всем мире. Есть даже преступники, которые специализируются в этой области и объектами которых становятся факторинговые компании. В России и странах Центральной Европы зарегистрировано несколько

случаев крупного мошенничества. Несомненно, что крупное мошенничество может стать причиной банкротства факторинговой компании. Я видел примеры этого в Великобритании и других странах.

BG: Почему на российском рынке присутствует мало иностранных компаний?

Б.Р.: Действительно, это так — очень верное наблюдение! Откровенно говоря, многие факторинговые компании стремятся использовать другие, более известные рынки, прежде чем приходить на российский рынок. В прошлые годы высокий уровень регулирования факторинговых операций в России отпугивал многих участников рынка.

Мы также слышали беспокойство, которое выражали некоторые международные игроки относительно своей возможности взимать платеж за обеспечение, дебиторскую задолженность. Кроме того, часто отсутствует общее понимание российского рынка финансовых услуг и страны в целом.

BG: Какие сценарии захода в Россию мировых игроков наиболее вероятны?

Б.Р.: Выход на рынок факторинговых услуг можно осуществить путем приобретения существующего бизнеса. Однако, принимая во внимание темпы роста, на рынке имеется

немного компаний для продажи. Иногда факторинговые компании выходят на рынок с предложением о продаже, когда их акционеры могут реализовать выросшую акционерную стоимость, получив более высокую цену. Несмотря на это приобретение существующего факторингового бизнеса может быть очень дорогим способом выхода на любой рынок. Другим способом является создание операционного бизнеса «с нуля», но такой вариант особенно труден в России, поскольку, как уже отмечалось выше, не всегда легко найти необходимых высококвалифицированных и опытных специалистов.

Как результат, в ближайшие два года можно ожидать прихода на рынок новых иностранных игроков. Выход на рынок может осуществляться через создание стратегических партнерств, например, покупку пакета акций, или через создание иностранным банком своей структуры, ведущей банковские операции на территории России, или через приобретение существующего российского банка вместе с его факторинговым бизнесом. По тем же причинам можно ожидать прихода на рынок независимых иностранных факторинговых компаний.

Беседовал **СЕРГЕЙ АРТЕМОВ**

ВНУТРЕННИЕ РЕСУРСЫ

МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС ДАЛ ОТЕЧЕСТВЕННОМУ ФАКТОРИНГУ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СТИМУЛЫ РАЗВИТИЯ. ДЕЛО В ТОМ, ЧТО ДЕФИЦИТ ЛИКВИДНОСТИ В КОНЦЕ ГОДА НЕГАТИВНО ОТРАЗИЛСЯ НА ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ ПОКУПАТЕЛЕЙ. ЗАДЕРЖКИ ОПЛАТЫ ПОСТАВОК ТОВАРОВ СТАЛИ ЧАЩЕ И ДЛИТЕЛЬНЕЕ. КОМПАНИИ ИСКАЛИ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ, В ТОМ ЧИСЛЕ НА РЫНКЕ ФАКТОРИНГА.

СЕРГЕЙ АРТЕМОВ

ПРОСРОЧКИ ПО ОПЛАТЕ «Дефицит финансовых ресурсов на рынке в конце прошлого года заставил отдельных крупных Факторов сократить или вовсе приостановить объемы финансирования», — констатирует гендиректор «Стройкредит Факторинг» Людмила Нестерова. «Кризис ликвидности посеял панику среди клиентов, и они были вынуждены обращаться к другим участникам рынка в поисках финансирования», — добавляет начальник отдела факторинга банка «Возрождение» Марина Герасимова.

«Однако отказ в финансировании — это не обязательно проблемы Фактора с ликвидностью, скорее всего Факторы стали вести себя осторожнее, они не хотели, чтобы финансовые проблемы клиента стали их проблемами», — объясняет ведущий эксперт направления рейтингов банков и лизинговых компаний департамента рейтингов финансовых институтов агентства «Эксперт РА» Марина Чернышева.

Действительно, Факторам приходилось быть предельно внимательными при финансировании своих клиентов, постоянно контролировать их финансовое положение, верифицировать дебиторскую задолженность, передаваемую на факторинг. Даже лидеры рынка чувствовали себя в этой нервной обстановке неудобно. Управляющий директор ФК «Еврокоммерц» Илья Волков признается, что в первое время после кризиса, когда была непонятна его глубина, приходилось проявлять предельную осторожность. Многие российские компании, в том числе и представители факторингового бизнеса, отложили IPO до лучших времен.

По мнению экспертов, кризис банковской ликвидности в конце года подорвал финансовое состояние покупателей. В результате ухудшилась ситуация с ликвидностью дебиторов: задержки оплаты поставок товаров стали чаще и длительнее.

ЗА СЧЕТ КЛИЕНТА Спокойнее всего в этой ситуации чувствовали себя банки с иностранным капиталом, например, БСЖВ и «ЮниКредитБанк», которые продолжали получать длинное и дешевое фондирование от материнских групп. Они максимально воспользовались этим конкурентным преимуществом, показав по итогам 2007 года рекордные на рынке темпы роста по объему уступленных им денежных требований: 1588,3% (!) у БСЖВ и 364,9% у «ЮниКредитБанка». Для сравнения, соответствующие показатели у лидеров рынка находились в диапазоне 110–185%.

Однако для очень многих игроков, особенно небольших, последствия кризиса ликвидности оказались весьма болезненными, что сказалось на их положении в рейтинге. Сейчас, по оценкам экспертов, за счет своих средств финансируется только 5–15% оборота. Поэтому некоторым игрокам пришлось заниматься поиском инвесторов либо заключать агентские договоры с банками на факторинговое обслуживание их клиентов под финансирование этих же кредитных организаций.

Из-за дефицита и, как следствие, подорожания финансовых ресурсов банки повысили ставки по кредитам,



В ОТЛИЧИЕ ОТ СВОИХ ЗАРУБЕЖНЫХ КОЛЛЕГ, ПОСТРАДАВШИХ ОТ ДЕФИЦИТА ЛИКВИДНОСТИ, РОССИЙСКИЕ ФАКТОРЫ ВЫИГРАЛИ НА СПРОСЕ

а банки-факторы и факторинговые компании для сохранения своей маржи были вынуждены повысить стоимость услуги в среднем на 1–3%. Свои потери они компенсировали за счет клиентов. Правда, для постоянных клиентов многие Факторы оставили ставки на прежнем уровне. Некоторые Факторы, планировавшие снизить ставки в первом полугодии 2008 года, просто не стали этого делать.

Как считают многие специалисты, в условиях кризиса ликвидности прибыльность факторингового бизнеса не снизилась потому, что рынок был недостаточно насыщен — спрос опережал предложение. Несмотря на подорожание, факторинг продолжал пользоваться популярностью и оставался для крупных и небольших компаний

незаменимым финансовым инструментом для финансирования дебиторской задолженности и развития бизнеса.

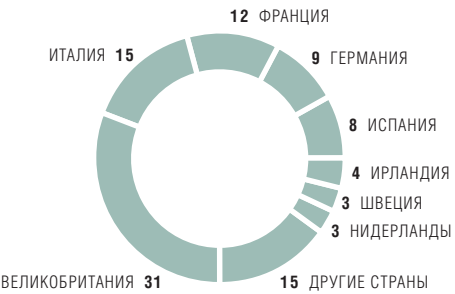
ПОЗИТИВНЫЕ ОЦЕНКИ Кризис не завершился, но пик его миновал. «После мирового финансового кризиса на рынке наблюдается общее ухудшение кредитного качества, но факторинг как продукт от этого пострадал несильно», — полагает член правления «ЮниКредит-Банка» Евгений Ретюнский.

В целом, последствия мирового финансового кризиса оказались незначительными для российского рынка факторинга, считает Илья Волков. С одной стороны, был положительный эффект: увеличился спрос. На финансовом рынке из-за кризиса ликвидности стало меньше свободных денег, и компании искали дополнительные возможности привлечения средств. С другой стороны, был и отрицательный эффект: многие участники рынка не понимали, что происходит, и решили, опасаясь рисков, «пересидеть» на деньгах, поэтому уменьшили свою активность.

Эти разнонаправленные тенденции не позволили расскатать рынок. «Хотя рынок вместо предполагаемых 200% вырос на 184%, можно сделать вывод, что несмотря на кризис положение факторингового рынка стабильно и наблюдается привычный для отрасли стремительный рост», — добавляет Виктор Носов, директор департамента факторинговых операций Промсвязьбанка.

С этой точкой зрения согласна и начальник отдела факторинга «Татфондбанка» Екатерина Шестакова. Более того, по ее мнению, мировой финансовый кризис почти не повлиял на развитие рынка факторинга — спрос на факторинговые продукты возрос.

Факторинг, как часть индустрии Commercial Finance, не пострадал от кризиса ни в России, ни в мире в целом. Интересно, что ведущие мировые рейтинговые агентства, например Fitch, на 2008 год дают позитивные оценки индустрии Commercial Finance, в отличие от других сегментов финансового рынка. А так как российские факторинговые компании растут преимущественно за счет развития внутреннего рынка, возможная рецессия экономики в США окажет минимальное воздействие на российских Факторов.



СТРУКТУРА ЕВРОПЕЙСКОГО РЫНКА ФАКТОРИНГА (%)
 ИСТОЧНИК: FCI.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ Сегодня у Факторов есть множество инструментов для привлечения денег со стороны. Помимо синдицированного краткосрочного кредита можно, как НФК в прошлом году, разместить номинированные в рублях кредитные ноты, можно, как ФК «Еврокоммерц», провести сделку секьюритизации дебиторской задолженности, можно, наконец, выпустить облигации. Кредиторы всегда дадут деньги под качественный портфель дебиторской задолженности, обеспеченный надежной системой риск-менеджмента Фактора. Можно, после того как окончится кризис, провести IPO.

Важнейшей задачей многих Факторов на ближайшую перспективу будет создание системы риск-менеджмента, которая, с одной стороны, позволит удовлетворять быстро растущий спрос, а с другой — позволит сохранить уровень риска Фактора на прежнем уровне или снизить его.

Напомним, принципы риск-менеджмента индустрии Commercial Finance кардинально отличаются от банковских. Если для банка ключевыми являются финансовое состояние заемщика и способность вернуть деньги, то для факторинговой компании значимыми будут данные по оценке актива, под который даются деньги, а также способность факторинговой компании им управлять. Для Фактора имеет значение прежде всего качество дебиторской задолженности, а также надежность торговых отношений поставщика и покупателя.

Эксперты утверждают, что трудности с привлечением ресурсов у ряда Факторов — явление временное. Факторинг чрезвычайно привлекателен с инвестиционной точки зрения, так как высокодоходен и обеспечивает быструю оборачиваемость капитала (в среднем до трех месяцев).

«А факторинг в России привлекателен вдвойне, так как направлен на далекий от насыщения рынок, что позволяет сохранять высокую динамику прироста. Поэтому в ближайшей перспективе (даже в условиях кризиса международных рынков капитала) российский рынок факторинга ожидают новые зарубежные инвестиции», — подытожила Марина Герасимова. ■

ПОСЛЕДСТВИЯ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА ОКАЗАЛИСЬ НЕЗНАЧИТЕЛЬНЫМИ ДЛЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ФАКТОРИНГА, БЫЛ ДАЖЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ: УВЕЛИЧИЛСЯ СПРОС

СТРАНЫ-ЛИДЕРЫ МИРОВОГО РЫНКА ФАКТОРИНГОВЫХ УСЛУГ ПО ДАННЫМ НА 2006 ГОД				
СТРАНА	КОЛИЧЕСТВО КОМПАНИЙ-ФАКТОРОВ	ОБЪЕМ РЫНКА ВНУТРЕННЕГО ФАКТОРИНГА, € МЛРД	ОБЪЕМ РЫНКА МЕЖДУНАРОДНОГО ФАКТОРИНГА, € МЛРД	ВСЕГО, € МЛРД
ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	100	243,8	4,9	248,7
ИТАЛИЯ	40	113	7,4	120,4
ФРАНЦИЯ	25	90,2	9,8	100
США	108	90	6	96
ЯПОНИЯ	13	73,7	0,8	74,5
ИСПАНИЯ	21	63	3,7	66,7
ГЕРМАНИЯ	50	52,7	19,3	72
ИРЛАНДИЯ	6	29,3	0,3	29,6
ТАЙВАНЬ	25	28	12	40
АВСТРАЛИЯ	25	27,5	0,07	27,57
БРАЗИЛИЯ	100	20	0,05	20,05

ИСТОЧНИК: FACTORINGS CHAIN INTERNATIONAL.

ДОСКА ПОЧЕТА

В 2007 году объем мирового рынка факторинговых услуг вырос на 15% по сравнению с 2006 годом и составил около €1,3 трлн. По данным факторинговой ассоциации Factorings Chain International, 71% этой суммы приходится на Европу, 12% — на страны Америки, 16% — на страны Азиатско-Тихоокеанского региона и 1% — на страны Африки. Лидерство на мировом факто-

ринговом рынке традиционно держит Великобритания — в ВВП страны на долю факторинговых операций приходится около 13%. Сейчас она занимает второе место в мире по числу Факторов (в 2006 году их количество достигло сотни), незначительно уступая США, где зарегистрировано 108 компаний (британская Royal Bank of Scotland Lloyds TSB входит в тройку крупнейших Факторов Европы наряду с итальянской

Intesa Mediofactoring Ifitalia Factorit и французской Eurofactor GE Factofrance). Суммарный факторинговый оборот Великобритании оценивается в €243,8 млрд, а это более 20% от общемирового. По оценкам экспертов, около 44,5% мирового факторингового оборота приходится на безрегрессный факторинг, более 30% — на инвойс дискаунтинг, 22% — на факторинг с регрессом.

К числу широко распространенных на Западе видов факторинга относятся также реверсивный (когда фактор финансирует поставщика, заключив договор с покупателем-дебитором) и предпоставочный факторинг, который в мае этого года впервые был выведен на российский рынок.

ДИАНА РОССОХОВАТСКАЯ

«РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ РАЗВИВАЕТСЯ ПАРАЛЛЕЛЬНО С ФАКТОРИНГОМ»

ПО МНЕНИЮ РИЧАРДА ХОКИНСА, СПЕЦИАЛИСТА В ОБЛАСТИ ФАКТОРИНГА, ДИРЕКТОРА ATLANTIC RISK MANAGEMENT SERVICES LTD., РОССИЙСКИЙ РЫНОК ФАКТОРИНГА ОТСТАЕТ ОТ МИРОВОГО ЛЕТ НА ТРИДЦАТЬ. ПОЭТОМУ ОН ЕЩЕ НЕ ДОСТИГ ЕДИНООБРАЗИЯ, СУЩЕСТВУЮЩЕГО НА ДРУГИХ РЫНКАХ, ХОТЯ РЕШАТЬ ПРОБЛЕМЫ УЖЕ ПРИХОДИТСЯ СХОЖИЕ.

В ЗЕРКАЛЕ КРИЗИСА

BUSINESS GUIDE: Как мировой кризис ликвидности отразился на факторинге?

РИЧАРД ХОКИНС: Сегодня мы видим, что компании более не имеют возможности выпустать бумаги для получения наличности. Крупным компаниям приходится искать новые возможности, как поддерживать ликвидность.

BG: Чего еще ожидать в ближайшее время на мировых рынках факторинга?

P.X.: Если посмотреть на рынки США и Великобритании, мы уже видим замещение традиционных банковских услуг факторингом и инвойс-дискаунтингом и в некоторой степени — asset-based lending, который означает передачу финансирования под залог каких-либо активов. На мой взгляд (и многие эксперты поддерживают эту точку зрения), мы увидим следующее. Пока стоимость авансовых платежей в факторинге последние двадцать лет падала, факторинг проникал в эту нишу. Появляется больше денег в виде оборотных средств, получаемых посредством факторинга, инвойс-дискаунтинга и asset-based lending в Великобритании и США, чем в виде овердрафтов. Мне кажется, что эта тенденция сохранится. Использование этого продукта будет освоено крупными компаниями, в том числе международными.

BG: Какие проблемы вы видите на российском рынке сегодня?

P.X.: Это относительно новый рынок. Он еще не достиг единообразия, существующего на других рынках. Думаю, что на сегодняшний момент факторинг в России включает большую долю соглашений из разряда инвойс-дискаунтинга. То же самое, кстати, происходило и в Великобритании в период эволюции рынка.

BG: В какой момент?

P.X.: В 1960-х и 1970-х годах.

BG: То есть российский рынок пока лет на тридцать отстает?

P.X.: Пока да. Но я думаю, что эволюционный период в России будет достаточно быстрым. Поскольку местные рынки сейчас развиваются быстрее, потому что у них есть доступ к новым технологиям, к поддержке со стороны иностранных консультантов.

АНГЛИЙСКИЙ СЛЕД

BG: В чем специфика развития факторинга на Западе?

P.X.: У каждой страны свои особенности, которые определяют в первую очередь уровень экономики. В Великобритании факторинг появился примерно в 1963 году. Чуть ранее он возник в США. Финансовые компании, предоставлявшие краткосрочные кредиты, заинтересовались факторингом. То есть изначально это был бизнес, независимый от банков. Однако на протяжении 1960-х банки стали приобретать факторинговые компании. К концу 1970-х годов факторинговый бизнес более или менее формализовался — в том, как он предоставлял свои услуги и какую использовал методологию. Следующим этапом ста-

РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ — ВАЖНЕЙШИЙ ВОПРОС В ЛЮБОМ ДЕНЕЖНОМ ЗАЙМЕ. ВЕДЬ ДАТЬ ЛЮДЯМ ДЕНЬГИ В ДОЛГ ОЧЕНЬ ЛЕГКО, А ВОТ ПОЛУЧИТЬ ИХ НАЗАД НЕ ПРОСТО. РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ ПОЗВОЛЯЕТ ФАКТОРУ ДАТЬ ДЕНЬГИ В ДОЛГ, ПОМОЧЬ ЗАРАБОТАТЬ, ПОЛУЧИТЬ ДОЛГ — И СДЕЛАТЬ ЭТО БЕЗОПАСНО



КОНКУРЕНТЫ



ГРИГОРИЙ СОБЧЕНКО

ло появление инвойс-дискаунтинга (финансирование под уступку дебиторской задолженности. — BG).

BG: Насколько популярен инвойс-дискаунтинг сегодня?

P.X.: В Англии рынок факторинга больше всего прогрессирует инвойс-дискаунтинг. Вообще в отрасли сейчас набирала популярность, особенно среди крупных компаний. И это происходило на протяжении 1980-х, 1990-х и вплоть до сегодняшнего дня. Если вы взглянете на статистические данные по британскому рынку, то увидите, что в Великобритании около 80% компаний в отрасли — это чисто факторинговые компании, но с точки зрения объема переданных реальных денег, эти 80% чаще используют инвойс-дискаунтинг. Вообще в отрасли сейчас наблюдается интересная тенденция — увеличение сумм сделки. В последнее десятилетие, это было €10 млн и в редких случаях €50 млн. Сегодня мы переходим к таким крупным суммам, как €100, 150 и 200 млн — все с использованием инвойс-дискаунтинга.

BG: Почему так происходит?

P.X.: На мой взгляд, на то две причины. Во-первых, широкое принятие рынком этого продукта. Инвойс-дискаунтинг в некотором смысле менее навязчив, потому что он не вторгается в отношения продавца и клиента. Он носит конфиденциальный характер. И, во-вторых, рынок и отрасль хорошо продвигают себя как инструмент не только для обеспечения более краткосрочного финансирования, но и для создания оборотного капитала для проведения различных транзакций. Эта тенденция наблюдалась сравнительно недавно, в первую очередь в связи с процессом концентрации рынков капитала.

ФАКТОР В ЗАКОНЕ

Степень востребованности того или иного вида факторинга в разных странах напрямую зависит от действующих законодательных мер и традиций проведения коммерческих сделок.

В Германии, Франции и Италии преобладает безрегресный факторинг, что связано с порядком лицензирования: например, в Германии разрешение оказывать услуги регрессного

факторинга выдается вместе с банковской лицензией. Динамичный рост рынка внутреннего факторинга в Великобритании во многом обеспечивается достаточно лояльным законодательством. Закон освобождает факторинговые компании от лицензирования их деятельности: Факторы приравниваются к хозяйствующим субъектам и действуют в рамках гражданского законодательства. Что касается

ХАРАКТЕР РИСКА

BG: Многие эксперты считают, что важной проблемой российского факторинга является низкий уровень риск-менеджмента. Как вы считаете, на нынешнем этапе он необходим?

P.X.: Риск-менеджмент — один из важнейших вопросов в любом денежном займе. Ведь дать людям деньги в долг очень легко, а вот получить их назад не так просто. Риск-менеджмент позволяет Фактору давать деньги в долг, помочь заработать, получить долг — и сделать это безопасно. В факторинге отношения между Фактором и продавцом строятся на доверии. Доверие присутствует на всех этапах: в отношении передачи Фактору реальных, а не фиктивных поставок, в отношении того, заплатят продавцу его дебиторы или нет, вернутся ли деньги, полученные от дебитора, факторинговой компании.

BG: Откуда берется столько доверия в этих отношениях?

P.X.: Существует такая точка зрения: если взять 100% населения, то 20% — честные, 20% — нечестные, а 60% колеблются, то есть бывают ситуационно честными. Риск-менеджмент, таким образом, требуется для 20% нечестных и 60% не совсем честных, поскольку честность иногда меняется в зависимости от обстоятельств. Если посмотреть на потери и на реальные риски, связанные с деятельностью компаний, то издержки в факторинговой отрасли здесь самые высокие. Мы здесь снова возвращаемся к идее доверия, обратной стороной которого является мошенничество. Факторам необходимо понимать, что мошенничество — вполне реальная угроза факторингу, как реальные огромные потери, возникающие в результате мошенничества. Застраховаться от мошенничества невозможно. Так же происходит на всех рынках.

BG: Как возникает мошенничество?

P.X.: Секрет в том, что мошеннические действия носят производственный характер. То есть если в работе присутствуют некие системные вещи, процедуры, которые могут сподвигнуть человека на обман, то рано или поздно это произойдет. А когда речь идет о деньгах, такой риск особенно высок. Поэтому в отношении мошенничества важно обнаружить его на ранней стадии и выправить ситуацию.

BG: Если компания подозревает, что клиент ее обманывает, как ей поступить? В какой момент обращаться к специалистам в области риск-менеджмента?

P.X.: Риск-менеджмент включает в себя идентификацию рисков и управление ими. Вы ведь не можете управлять рисками, пока вы их не опознали. Поэтому во всех организациях нужна культура риск-менеджмента, строящаяся на основе рисков, с которыми они сталкиваются. Должен быть риск-менеджмент в отношении тех рабочих процедур и процессов, которые имеются в той или иной компании, так чтобы сопутствующие им риски можно было бы идентифицировать и снизить на ранней стадии. Если взять специфический риск, связанный с мошенничеством, то его обнаружение на первых порах просто жизненно важно. На практике потери факторинговых

банков, страховых компаний и других финансовых организаций, участвующих в факторинговых сделках, то они действуют на основании уже имеющихся разрешений на проведение различных операций. Немецкое законодательство рассматривает факторинг как торговую, а не кредитную операцию — как сделку купли-продажи долговых обязательств, возникающих при обращении товаров или оказании

услуг. Деятельность компаний-факторов никак не регулируется, однако на банки, осуществляющие факторинговые операции, распространяется действие статей 18 (о документах, являющихся основанием для предоставления кредита) и 19 (о порядке выдачи кредита) кредитного законодательства ФРГ. Доля факторинга в ВВП страны составляет около 3%. Во Франции факторинговая деятельность регулируется спе-

компаний от мошенничества растут в геометрической прогрессии и могут обойтись в миллионы евро.

BG: Как компании приходят к пониманию того, что риск-менеджмент абсолютно необходим?

P.X.: Мне кажется, что в Великобритании это случилось в тот момент, когда новые технологии проникли в факторинговую отрасль и стали неотъемлемой частью услуг продавцов и самих Факторов. Возникла большая потребность в более совершенном риск-менеджменте. Если раньше компания должна была по сути вручную выписывать все бумаги, подписывать счета и т. д., то теперь процессы стали автоматизированными. Технологии усложнили сам процесс факторинговой сделки и как следствие позволили дольше скрывать мошеннические действия. Вместе с тем вместе с появлением технологий совершенствовалась техника мониторинга и управления рисками, например, в области кредитного андеррайтинга, аудиторской проверки. По мере того как подверженность рискам в факторинге возрастала, игроки тоже стали более искушенными. Таким образом, увеличилась потребность в проверке финансовой информации. Иными словами, продукты риск-менеджмента развивались параллельно с самим рынком факторинга.

ПЕРВЫЕ ШАГИ

BG: В чем же тогда проблема российского рынка?

P.X.: Проблема здесь, на мой взгляд, коренится в специфике российского рынка факторинга, поскольку он сейчас находится на начальной стадии. Факторинговым компаниям придется немалою научиться. А учеба иногда бывает болезненным опытом.

BG: Как вы думаете, на российском рынке доверие будут больше вызывать банки или факторинговые компании?

P.X.: Все зависит от того, как воспринимаются банки. Они хорошо воспринимаются?

BG: В целом, да. Но по-разному.

P.X.: Вы знаете, мне кажется, многое зависит от желания клиента в будущем. Иногда клиент больше захочет быть с банком, потому что у банка больший престиж, и он будет чувствовать себя с ним более защищенно. А иногда независимый Фактор способен быть более гибким, чем банк, предлагать лучшие решения. И это вопрос того, что покупатель выберет. В Великобритании мы полагаем, что и банки, и независимые факторинговые компании стараются, однако банки уступают независимым Факторам. Четыре крупных независимых факторинговых компании представляют примерно около 60% всего рынка. Что касается России, то ближайшим этапом развития рынка факторинга станет появление новых Факторов и затем со временем — образование институтов, что является естественным процессом на других рынках. Институты начинают предлагать более мейнстримовый продукт. Далее наступает консолидация. Так нормальный рынок функционирует.

В целом, я не вижу никаких непреодолимых препятствий на пути развития российского рынка.

Беседовала **ОЛЬГА ХВОСТУНОВА**

циальным департаментом Центрального банка, который осуществляет надзор за компаниями-факторами, но не за банками. В Италии нет подобного надзорного органа, но есть ряд требований, которым Факторы обязаны отвечать, например, их минимальный уставный капитал должен в 10 раз превышать сумму капитала, предусмотренную законодательством для компаний другого профиля.

Специфика факторингового рынка США заключается в том, что на нем преобладают небольшие региональные и местные игроки. Кроме того, США — единственная страна мира, где не только не запрещается, но даже поощряется практика, когда один клиент пользуется услугами нескольких Факторов.

ДИАНА РОССОХОВАТСКАЯ

ИСКУШЕНИЕ КЛИЕНТА

НЕ СУЩЕСТВУЕТ ТИПИЧНЫХ СЛУЧАЕВ МОШЕННИЧЕСТВА, ЕСТЬ ТИПИЧНЫЕ ПРИЕМЫ ИХ ВЫЯВЛЕНИЯ. ПОЭТОМУ ХОРОШИЙ РИСК-МЕНЕДЖЕР, КОТОРЫЙ СУМЕЕТ ДОГАДАТЬСЯ, КАКИМ ОБРАЗОМ ЕГО КОМПАНИЮ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ЗАЕМЩИКИ ОБМАНУТ В СЛЕДУЮЩИЙ РАЗ, СТАНОВИТСЯ ЗАЛОГОМ УСПЕХА КОМПАНИИ-ФАКТОРА. И ЭТО ОДНА ИЗ НАИБОЛЕЕ ТВОРЧЕСКИХ СТОРОН ФАКТОРИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

МАРИНА ЧЕРНЫШЕВА, ИРИНА ВЕЛИЕВА, «ЭКСПЕРТ РА»

УСКОЛЬЗАЮЩИЕ РИСКИ Факторинговые компании и банки отводят риск-менеджменту второе по важности (после IT-системы) место среди параметров, определяющих успех на рынке факторинга. Деятельность любого финансового института состоит в том, чтобы принимать на себя риски и грамотно управлять ими.

Банки и компании, занимающиеся предоставлением финансирования, в частности и факторингом, имеют дело с кредитными рисками, то есть с рисками неплатежей со стороны своих заемщиков.

Однако здесь и обнаруживается важное различие между кредитованием и факторингом — в последнем случае опасаться стоит не столько неплатежеспособности дебиторов, сколько мошеннических действий со стороны клиентов.

«На протяжении всей истории существования факторинга во всех странах наибольшие убытки Факторы терпели не от реализации кредитного риска, то есть риска, которым управляют сегодня Факторы, а от мошенничества клиентов, то есть риска, который большинством российских Факторов практически не учитывается», — отмечает Антон Мусатов, заместитель председателя правления банка НФК.

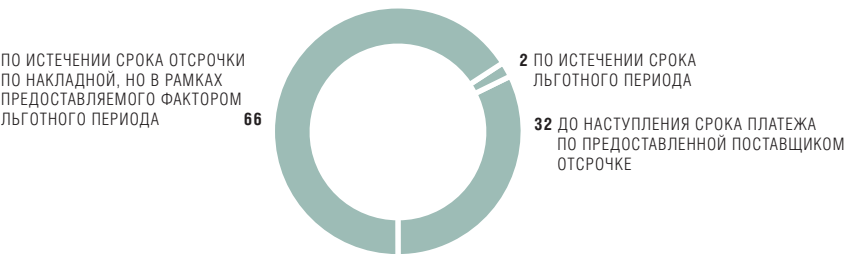
Согласно исследованию «Эксперт РА», потери российских Факторов от мошенничества пока невелики: в 2007 году у компаний, которые согласились раскрыть эту информацию (18 из 31 участника исследования), потери составили не более 4 млн руб. Но это отнюдь не значит, что такого мошенничества в России пока нет и что в дебиторской задолженности, финансируемой российскими Факторами, отсутствуют так называемые воздушные поставки. Просто специфика мошенничества при факторинге такова, что обман может длиться годами, а Фактор, оценивающий свой риск по формальным признакам как кредитный, будет лишь радоваться растущим оборотам, дисциплинированности дебиторов и приверженности клиентов.

«У нас был один такой случай, который произошел достаточно давно, когда один из наших клиентов подделал документы, подтверждающие наличие у него права требования, а именно — документы об отгрузке, — рассказывает Дмитрий Пятаков, генеральный директор МФК «Траст» об опыте своей компании по выявлению мошенничества. — Мы выявили обман в процессе управления дебиторской задолженностью, достаточно оперативно отреагировали, обратились в органы внутренних дел. В итоге человек был осужден на длительный срок лишения свободы, а мы продолжаем получать отработываемые им деньги. Это очень неприятная ситуация, хотя бы потому, что человека жалко. Но наша принципиальная позиция состоит в том, чтобы люди, которые потенциально могли бы пойти на мошенничество, увидели возможные последствия таких неправомерных действий и не допускали возникновения аналогичных ситуаций, а в своей работе придерживались исключительно честного ведения бизнеса с Фактором».

На более зрелых рынках факторинговое мошенничество является гораздо более распространенным и может приводить даже к банкротству компании. Так, в Анг-



АНТОН МУСАТОВ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ НФК ПОКАЗЫВАЕТ ДАЛЕКО НЕ ПОЛНУЮ ПОДБОРКУ ОПИСАНИЙ ТИПИЧНЫХ СЛУЧАЕВ МОШЕННИЧЕСТВА НА ФАКТОРИНГОВОМ РЫНКЕ



ПЛАТЕЖИ ПО ОСНОВНОМУ ОБЪЕМУ УСТУПЛЕННЫХ ФАКТОРАМ ДЕНЕЖНЫХ ТРЕБОВАНИЙ, ПОСТУПАВШИХ ПО ИСТЕЧЕНИИ СРОКА ОТСРОЧКИ ПО НАКЛАДНОЙ, НО В РАМКАХ ЛЬГОТНОГО ПЕРИОДА В 2007 ГОДУ (%) ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».

лии в 2006 году было обнаружено мошенничество по клиенту более чем на \$12 млн. Поставщик-мошенник обслуживался у Фактора четыре года, стал лучшим его клиентом, которым Фактор гордился. Это была группа, состоящая из шести компаний, из которых, как позже выяснилось, реально функционировали только две, и лишь 30% уступаемой Фактору дебиторской задолженности были реальной. Даже на рынке Англии, который считается очень прогрессивным с точки зрения понимания факторинговых рисков, оказалось возможным столь крупное мошенничество.

Причина недостаточного внимания Факторов к рискам мошенничества заключается не только в том, что мошенников на российском рынке пока немного, но и в том, что обнаружить их без применения специальных методов практически невозможно. Так, чтобы избежать лишних проверок, мошеннику очень важно не привлекать внимание Факторов — именно поэтому у него, как правило, не бывает просрочек. Согласно этой логике, отсутствие просрочек может рассматриваться как один из признаков мошеннических действий со стороны клиентов и дебиторов.

САМЫЕ РАСПРОСТРАНЕННЫЕ ТИПЫ МОШЕННИКОВ НА ФАКТОРИНГОВОМ РЫНКЕ

1. Индивидуальные предприниматели, которые начинают заниматься мошенническими операциями для того, чтобы спасти свой вполне законный бизнес, переходя от реальных к «воздушным» поставкам.
2. «Профессиональные мошенники», для которых фиктивные операции на рынке факторинга

Ведь на факторинговом рынке, в отличие от банковского, просрочка скорее правило, чем исключение. Так, почти две трети от общего объема денежных требований, уступленных Факторам в 2007 году, поступали по истечении срока отсрочки по накладной, но в рамках предоставляемого Фактором льготного периода (график).

НАЙТИ И ОБЕЗВРЕДИТЬ «На мой взгляд, представление о том, что есть типичные случаи мошенничества, очень опасно, — предостерегает Михаил Тревиш, председатель правления банка НФК. — Существуют типичные выявленные случаи мошенничества. Это одна из наиболее творческих сторон факторинговой деятельности — догадаться, каким образом вас могут обмануть в следующий раз».

Один из таких «типично выявленных» случаев — уступка Фактору фиктивных накладных без ведома дебиторов. В этой ситуации оплата за дебитора производится напрямую поставщиком или через третьих лиц под предлогом возвратов или взаимозачетов. Не все Факторы уделяют должное внимание тому, что платеж пришел

составляют лишь часть всех осуществляемых фиктивных операций.

3. «Связанная цепочка» фиктивных компаний, чья деятельность направлена исключительно на обман финансовых посредников, с которыми они работают (наиболее опасные случаи).
4. «Серийные убийцы», то есть компании, которым удается найти слабые места в системе риск-менеджмента Факторов и

использовать эти слабые места для того, чтобы осуществлять мошеннические операции (наиболее активно развивающийся сегмент мошенничества на зрелых факторинговых рынках).

не от дебитора. «Клиент начал «рисовать» накладные по давним действующим дебиторам: он действительно направляет дебитору некоторый объем поставок, но отдельные накладные «подбрасывает сверху». При этом клиент платит сам, объясняя Фактору, что был возврат товара», — говорит Александр Морозов, начальник управления факторинга ОАО «Банк „Петрокоммерц“». «Если мы видим попытку мошенничества, мы моментально на это реагируем, и с большинством из таких клиентов пытаемся расстаться после первой же такой попытки», — заключает господин Морозов.

По аналогичной схеме Фактору могут быть уступлены накладные по поставкам к несуществующим дебиторам или к дебиторам, фактически не осуществляющим хозяйственной деятельности, но существующим для проведения обозначенных махинаций. Еще один тип мошенничества — использование подставных дебиторов, возможно аффилированных с клиентом или мотивированных им, и накладных по несуществующим поставкам. Иногда клиенты пытаются получить у Фактора финансирование по уже оплаченному накладным или вторично уступить накладную, по которой уже получено финансирование от другого Фактора.

Подчеркнем, что это только наиболее распространенные из выявленных случаев мошенничества. Но следует помнить, что невыявленные — не значит несуществующие. В компании PriceWaterhouseCoopers мошенников предлагают классифицировать не только по кейсам, но и по тому, какие компании могут быть склонны к осуществлению фиктивных операций.

Что же остается делать Факторам, когда мошенники хитры, изобретательны и зачастую способны усыпить бдительность факторинговых риск-менеджеров? Совет один — быть внимательными и гибкими, постоянно адаптируя систему управления рисками в соответствии со вновь выявленными типичными случаями мошенничества. Ведь пренебрежением к отдельным составляющим факторингового риск-менеджмента многие Факторы сами искушают клиентов. Пока Фактор обращает внимание только лишь на появление просрочки, «пузырь» может раздуться сколь угодно долго или как минимум до какого-либо существенного изменения условий ведения этого бизнеса.

«В этой связи нам хотелось бы обратиться к коллегам, прежде всего к начинающим Факторам, с просьбой не гнаться за сиюминутной выгодой, привлекая на обслуживание непроверенных и нечистых на руку клиентов. У отечественного рынка колоссальные перспективы, которые не стоит ставить под сомнение непродуманными действиями», — резюмирует Григорий Карповский, председатель правления ФК «Еврокоммерц».

Для того чтобы рост рынка был качественным, а слово «factoring» через несколько лет не вызывало у инвесторов реакцию, схожую с той, которую вызывает сегодня слово «mortgage», необходимо уже сейчас понимать не только важность недопущения серьезных просрочек, но и необходимость отслеживания операционных рисков, в частности, мошеннических действий. ■

ОТСУТСТВИЕ ПРОСРОЧЕК МОЖЕТ РАССМАТРИВАТЬСЯ КАК ОДИН ИЗ ПРИЗНАКОВ МОШЕННИЧЕСКИХ ДЕЙСТВИЙ СО СТОРОНЫ КЛИЕНТОВ И ДЕБИТОРОВ. ВЕДЬ НА ФАКТОРИНГОВОМ РЫНКЕ, В ОТЛИЧИЕ ОТ БАНКОВСКОГО, ПРОСРОЧКА СКОРЕЕ ПРАВИЛО, ЧЕМ ИСКЛЮЧЕНИЕ

ВАЖНЕЙШИЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ УСПЕХА НА РЫНКЕ ФАКТОРИНГА, ПО МНЕНИЮ ЕГО УЧАСТНИКОВ	
УСЛОВИЯ РОСТА	ДОЛЯ, %
КАЧЕСТВЕННОЕ IT-ОБЕСПЕЧЕНИЕ	77,78%
ЭФФЕКТИВНЫЙ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ	62,96%
ГРАМОТНЫЙ ПЕРСОНАЛ (МЕНЕДЖЕРЫ ПО ПРОДАЖАМ)	55,56%
НАЛИЧИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ СЕТИ	48,15%
ОПЫТ РАБОТЫ НА РЫНКЕ	40,74%
НИЗКИЕ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ	33,33%
АГРЕССИВНЫЙ МАРКЕТИНГ	11,11%
ДРУГОЕ	7,41%
* ИЗ ПРЕДСТАВЛЕННЫХ ВАРИАНТОВ БЫЛО ПРЕДЛОЖЕНО ВЫБРАТЬ ЛИШЬ 3 ОТВЕТА; ОТДЕЛЬНЫМИ ФАКТОРАМИ БЫЛО УКАЗАНО БОЛЕЕ 3 ВАРИАНТОВ. ПРИ ПОДСЧЕТЕ ГОЛОСОВ ВСЕ ОТМЕЧЕННЫЕ РЕСПОНДЕНТАМИ ВАРИАНТЫ БЫЛИ ЗАЧЕНЫ. ИСТОЧНИК: АНКЕТЫ ФАКТОРОВ, РАСЧЕТЫ «ЭКСПЕРТ РА».	

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

СДЕРЖАННАЯ ЭКСПАНСИЯ

РОССИЙСКИЙ ФАКТОРИНГОВЫЙ РЫНОК ВЕСЬМА НЕОДНОРОДЕН. БОЛЕЕ ПОЛОВИНЫ СДЕЛОК ПОКА ОСУЩЕСТВЛЯЮТСЯ В ПРЕДЕЛАХ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА, ЧТО ОБОСТРЯЕТ КОНКУРЕНЦИЮ СРЕДИ ФАКТОРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ. В ПОИСКАХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА КРУПНЕЙШИЕ ФАКТОРЫ НАЧАЛИ АКТИВНО ОСВАИВАТЬ РЕГИОНЫ ЕЩЕ В 2005–2006 ГОДАХ. ЗА ТРИ ГОДА ФАКТОРЫ ДОБИЛИСЬ ОПРЕДЕЛЕННЫХ УСПЕХОВ. ОДНАКО БОЛЕЕ МАСШТАБНАЯ ЭКСПАНСИЯ ЕЩЕ ВПЕРЕДИ.

КЛАВДИЯ ЦУР

ГОНКА ЗА ЛИДЕРОМ Несмотря на то что в 2007 году более половины проведенных факторинговых сделок (53,6%) пришлось на Москву, доля регионов в структуре российского рынка растет с каждым годом: в 2006 году она составляла 43,3%, в 2007-м — уже 46,4%.

«Столичный факторинговый рынок уже достиг определенного насыщения, и Факторы стали обращать все больше внимания на регионы, где конкуренция пока не настолько сильна и существует перспектива роста, — рассуждает Виктор Носов, директор департамента факторинговых операций Промсвязьбанка. — Это свидетельствует о том, что региональные предприниматели расширили свое представление об услугах факторинга и оценили их неоспоримые преимущества».

На сегодня лидером по величине региональной сети является межрегиональная факторинговая компания «Траст» (структура банковского холдинга «Траст»), которая уже имеет более 60 представительств в 55 регионах России и планирует увеличить число филиалов до 80–90. Конкуренцию «Трасту» по освоению региональных рынков составляют Промсвязьбанк с более чем 200 точками по стране (филиалы и отделения банка), компания «Еврокоммерц» с 57 региональными представительствами (в том числе в Киеве и Алма-Ате) и НФК, которая присутствует в 22 городах.

Однако географическая экспансия российских Факторов идет неравномерно, и показатели роста в различных регионах страны могут варьировать. По данным «Эксперта РА», наиболее динамичный рост в прошлом году продемонстрировали Приволжский (с 8,9% в 2006 году до 9,4% в 2007-м), Северо-Западный (с 1,3 до 2%) и Южный (с 2,2 до 2,7%) федеральные округа. Активнее других за последний год развивался факторинг в Сибирском федеральном округе — рост с 6,8 до 10,4%. По оценкам аналитиков «Еврокоммерца», к 2009 году объем факторингового рынка в этом регионе превысит \$7,7 млрд, при том что рынок реализует около 20% своего потенциального объема.

«Рост прослеживается как по числу компаний-клиентов, так и по объему уступаемой им дебиторской задолженности», — говорит Илья Волков, управляющий директор «Еврокоммерца», и в подтверждение приводит статистику своей компании. Если в 2006 году у «Еврокоммерца» было 1522 клиента, то в 2007 году эта цифра выросла более чем в два раза, и произошло это в основном за счет региональных предприятий.

Несмотря на очевидное освоение факторинговыми компаниями региональных рынков, статистика показывает, что подобная стратегия характерна только для ключевых игроков рынка. По данным специализированного информационного портала Factorings.ru, конъюнктура рынка такова, что в любом из регионов три лидирующих компании одновременно входят в топ-5 общероссийского рейтинга Факторов (исключение составляет Уральский ФО, где один из трех лидеров по объему уступленных денежных требований — ОАО «СКБ-банк» — занимает 15-е место в рейтинге «Эксперта РА»).

НЕСМОТЯ НА ТО ЧТО В 2007 ГОДУ БОЛЕЕ ПОЛОВИНЫ ПРОВЕДЕННЫХ ФАКТОРИНГОВЫХ СДЕЛОК (53,6%) ПРИШЛОСЬ НА МОСКВУ, ДОЛЯ РЕГИОНОВ В СТРУКТУРЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА РАСТЕТ С КАЖДЫМ ГОДОМ: В 2006 ГОДУ ОНА СОСТАВЛЯЛА 43,3%, В 2007-М — УЖЕ 46,4%



НА ЭТОМ ЗАВОДЕ В ВЕЛИКОМ НОВГОРОДЕ ПРОИЗВОДЯТ КВАС. РАЗУМЕЕТСЯ, НА ДЕНЬГИ ОДНОГО ИЗ РОССИЙСКИХ ФАКТОРОВ

СЕТЕВАЯ АТАКА Реализуя стратегию региональной экспансии, факторинговые компании должны решить ряд важных проблем. В первую очередь, тщательно изучить специфику того региона, в котором планируется открытие филиала. «Поскольку в ближайшее время российский факторинговый бизнес будет делать ставку на географическую экспансию внутри России, выходить в соседние регионы, очень важным является качество региональной сети, — разъясняет Михаил Тревиш, председатель правления Национальной факторинговой компании. — Сеть должна не просто покрывать всю Россию, но и обеспечивать анализ информации о дебиторах, которые находятся в разных точках страны».

С этой точки зрения огромными преимуществами перед независимыми факторинговыми компаниями обладают банки и банковские структуры. У большинства крупных банков с факторинговыми подразделениями уже существует готовая филиальная сеть, информационными услугами которой можно воспользоваться при выходе на местный рынок с факторинговым предложением. Так, региональная экспан-

сия МФК «Траст» предполагает обязательное присутствие в тех регионах, где открыты филиалы банка «Траст».

Кроме того, по словам Халиля Шехмаматьева, директора аналитического департамента финансовой корпорации «Открытие», банки с обширной клиентской базой имеют больше возможностей продать услугу, поскольку, как правило, они лучше осведомлены о платежеспособности клиентов. Однако филиальные сети банков — это еще не все.

Хотя бы потому, что для оказания услуги потенциальному региональному клиенту факторинговой компании совсем не обязательно иметь в этом регионе представительство. Электронный документооборот позволяет обеспечить весь процесс по обеспечению факторинговой сделки на любом расстоянии и в любой точке России. Более того электронный документооборот снижает издержки клиента.

ВЫСОКИЕ РИСКИ По мнению большинства экспертов, региональному развитию факторинговых компаний препятствует в первую очередь отсутствие четкого понимания того, что собой представляют факторинговые ус-

луги. По словам Халиля Шехмаматьева, услуги факторинга часто путают с другими видами схожих услуг — кредитом, продажей прав требования, лизингом и т. д. «В результате низкой осведомленности на рынке высока доля крупных клиентов, в ущерб мелким и средним. Кроме того, конкуренция на региональных рынках выглядит сегментированной: среди осведомленных игроков она высокая, а в целом по рынку нет», — отмечает он.

Вторая причина — непрозрачность большинства компаний, оперирующих на местных рынках: отсутствие у них открытой информации о состоянии их активов, «черная» или «серая» бухгалтерия и т. п. Отсюда — более высокие риски при осуществлении и без того высокорисковых факторинговых операций.

Еще одно препятствие на пути региональной экспансии заключается в том, что комиссия за факторинговую услугу, выставляемая в регионах, относительно мала и поэтому может заинтересовать только компании, имеющие крупные обороты, а таких на региональных рынках не так много.

По словам Виктора Носова, Факторы сталкиваются также с проблемой подбора персонала. «Рынок труда в регионах насыщен квалифицированными кадрами заметно меньше, чем в Москве», — отмечает господин Носов. ■

СТРУКТУРА ФАКТОРИНГОВЫХ СДЕЛОК ПО РЕГИОНАМ		
РЕГИОН	ДОЛЯ РЫНКА, %	
	2006 Г.	2007 Г.
МОСКВА	57,7	53,6
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	7,7	8
ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ФО	0,2	0,5
ПРИВОЛЖСКИЙ ФО	8,9	9,4
СЗФО (КРОМЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА)	1,3	2,0
УФО	8,3	8,2
ЦФО (БЕЗ МОСКВЫ)	6,9	5,1
СИБФО	6,8	10,4
ЮФО	2,2	2,7

ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».



АКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ COMMERCIAL FINANCE (CF), ОСНОВНОЕ ОТЛИЧИЕ КОТОРОГО ОТ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОСТОИТ В ТОМ, ЧТО CF-КОМПАНИЯ ФАКТИЧЕСКИ ВЫКУПАЕТ У ЗАЕМЩИКА АКТИВ, РАССЧИТЫВАЯ ЛИШЬ НА УМЕНИЕ ИМ УПРАВЛЯТЬ. ЭТО ПОЗВОЛЯЕТ ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ НЕ БАЗИРОВАТЬСЯ НА ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ САМОГО ЗАЕМЩИКА, ПРЕДЛАГАЯ ЕМУ БОЛЕЕ ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ. ВПРОЧЕМ, БОЛЬШИНСТВО УЧАСТНИКОВ РЫНКА НЕ СМОГУТ ПРЕДОСТАВЛЯТЬ ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС УСЛУГ НА ОСНОВЕ ABL.

МАРИНА ЧЕРНЫШЕВА, ИРИНА ВЕЛИЕВА, ПАВЕЛ САМИЕВ, «ЭКСПЕРТ РА»

Активы Сбербанка России к началу 2008 года достигли \$200 млрд. Активы американской компании GE Commercial Finance превысили \$300 млрд. Профиль этой компании — commercial financing (CF) или asset based lending (ABL) — финансирование бизнеса, обеспеченное имеющимися у заемщика активами: дебиторской задолженностью, оборудованием, товарами на складе, сырьем, недвижимостью, нематериальными активами. Большинство из этих активов выступает в качестве обеспечения и при кредитовании корпоративных клиентов банком.

COMMERCIAL FINANCE (CF) Главная цель любой финансовой компании — получить выгоду от эффективного управления активом, будь то проценты по ссуде, обеспеченной данным активом, комиссия за его администрирование по просьбе клиента или доход с его продажи.

Отдельные услуги, традиционно входящие в комплекс commercial finance (CF) — факторинг, ссуды, обеспеченные товарно-материальными запасами, финансирование под оборудование (лизинг и рассрочка платежа), финансирование на покупку коммерческой недвижимости, — уже давно существуют в России.

Но их провайдерами являются лизинговые и факторинговые компании, в большинстве своем созданные при банках, и сами банки. Поэтому российские предприятия привыкли воспринимать эти услуги как часть банковского бизнеса.

Отличие CF от банковского финансирования состоит в отношении к обеспечению. Банк, требуя залог, рассчитывает прежде всего на то, что нежелание утратить предмет залога будет заставлять заемщика платить. При этом банк вынужден оценивать финансовое состояние заемщика, поскольку необходимость реализации предмета залога — это тоже риск.

CF-компания фактически выкупает актив, рассчитывая лишь на собственное умение им управлять. Это позволяет при принятии решений не базироваться на оценке финансовых рисков самого заемщика и, соответственно, предлагать ему более выгодные условия. И если заемщик выполняет свои обязательства перед финансовой компанией, он продолжает свободно пользоваться и распоряжаться активом.

Существуют некоторые виды CF-услуг, до сих пор не распространенные в России, например, так называемый vendor financing — финансирование до 100% средств, необходимых клиенту CF-компании для закупки оборудования или иных видов активов у определенного продавца (вендора).

Но основной актив, с которым работают CF-компании, — это дебиторская задолженность, а ключевой бизнес — факторинг — индустрия, которая уже достаточно давно развивается и в России.

ВИДЫ СДЕЛОК

Таким образом, факторинг позволяет быстро и оперативно решать главную проблему быстро развивающихся малых и средних компаний — дефицит оборотных средств. Преимуществом факторингового обслуживания, скажем, перед банковским кредитованием, является то, что оно не требует открытия расчетного счета в банке, гарантий исполнения обязательств, накопления истории

оплат до начала финансирования, залогового обеспечения и страхования товара. Существуют несколько видов факторинговых сделок. Например, сделки с регрессом (recourse factoring, поставщик обязуется возместить все деньги, полученные от Фактора, если покупатель не расплатится за поставленную ему продукцию по истечении отсрочки оплаты или льготного периода) и без регресса (non recourse factoring,

риск неоплаты со стороны дебитора ложится на Фактора). Также факторинг может быть открытым (disclosed factoring, покупатель уведомляется о передаче права денежного требования Фактору и переводит деньги на его счет) и закрытым (undisclosed factoring, конфиденциальный, покупатель не ставится в известность о заключении договора с Фактором и переводит платежи поставщику, который затем перечисляет их

Фактору). Еще одна классификация — внутренний (domestic factoring, когда все участники сделки находятся в одной стране) и внешний (international factoring, делится на импортный и экспортный). Существует также реверсивный факторинг (поставщика финансирует Фактор, заключивший договор с покупателем-дебитором). Продукты, относящиеся к выше перечисленным видам, принято считать в меж-

факторов многие выделили факторинговое направление бизнеса в отдельную компанию или планируют это сделать в обозримом будущем. Это делается для того, чтобы избежать конкуренции факторинга с другими банковскими продуктами и применять единый подход к анализу кредитных рисков в банке и единый же подход к оценке рисков при финансировании под активы — в компании.

На третьем этапе, если финансовая структура планирует предлагать не только факторинг, но и предоставлять финансирование и оказывать услуги под иные активы помимо дебиторской задолженности, отсутствие специализированной сети дистрибуции станет критичным. Произойдет это потому, что те активы, под которые оказывают свои услуги asset based lenders (ABL), пересекаются с теми, которые выступают в качестве залога при банковском кредитовании (недвижимость, оборудование, товары в производстве).

В итоге мы получаем два типа финансовых институтов, универсальных по выбору активов, под которые выдается финансирование, но специализированных с точки зрения единства используемых подходов к управлению рисками, — банки и CF-компании.

Выбор заемщика между банковскими услугами и услугами CF, предоставляемыми под одни и те же активы, будет зависеть от финансового состояния компании-клиента, от качества его активов и, самое главное, от потребности в объемах финансирования и стратегии ведения бизнеса. В некоторых случаях для средней активно развивающейся компании обращение к услугам CF-компании может стать лучшим способом получить финансирование в требуемом объеме.

ИНЫЕ АКТИВЫ «Необходимо помнить о том, что процедура мониторинга активов компании — это весьма дорогостоящее мероприятие, поскольку речь идет не просто о первоначальной оценке активов, но и о постоянном отслеживании (на ежемесячной основе) состояния активов клиента. Поэтому маловероятно, что такая услуга может быть предложена мелким клиентам. Для CF-компаний это будет просто невыгодно», — отмечает директор по маркетингу компании МФК «Траст» Людмила Климанова.

Для консервативного крупного клиента более предпочтительным может стать банковский кредит. В то же время одна и та же компания, диверсифицируя источники своего фондирования, может пользоваться и банковскими, и CF-инструментами финансирования, используя при этом CF преимущественно для финансирования оборотного капитала. В данном ключе банки и CF-компании не являются конкурентами, а взаимно дополняют друг друга на финансовом рынке. К тому же вне зависимости от того, осуществляется ли финансирование банком или CF-компанией, все финансовые операции в любом случае проводятся через счета в банках и не «утекают» из банковской системы.

В 2007 году лидер российского факторингового рынка — компания «Еврокоммерц» — заявила о намерении осваивать рынок commercial finance и предложить своим кли-

нам международную практику классическими (full factoring). Существует еще финансирование под уступку активов (assets based lending, когда помимо уступки дебиторской задолженности собственник активов может получить дополнительное финансирование от факторинговой компании, временно передав другие материальные активы) и финансирование под уступку денежного требования (invoice discounting, когда сервисная со-

ставляющая сведена к минимуму, по сути, покупка дебиторской задолженности), ориентированные главным образом на крупные компании, располагающие достаточными собственными ресурсами как для администрирования дебиторской задолженности, так и для анализа кредитоспособности своих клиентов. Факторинг является частью обширной индустрии commercial finance.

СЕРГЕЙ АРТЕМОВ

ентам возможность получения финансирования не только под уступку дебиторской задолженности, но и под иные существующие у них активы.

Впрочем, пока ни один из игроков рынка российского факторинга не включил в свою продуктовую линейку ABL. Причина — это довольно сложный продукт, требующий соответствующей инфраструктуры и иных технологий, отличных от тех, которые применяются сейчас на рынке.

«Кроме того, — отмечает заместитель председателя правления НФК Антон Мусатов, — ABL-финансирование согласно мировой практике — это ссуда (кредит) под залог актива, а таким видом деятельности в РФ согласно законодательству могут заниматься только кредитные организации с банковской лицензией».

РУССКОЕ ПРАВО Хотя участники иностранных рынков commercial finance и проявляют интерес к России, ожидать их выхода на отечественный рынок в ближайшее время не следует. Тяга западных компаний к российскому рынку охлаждается двумя существенными Факторами. Во-первых, амбиции иностранцев серьезно ограничивает недостаточная эффективность российской судебной системы для ведения бизнеса по привычным для них стандартам. Во-вторых, российский финансовый рынок молод и на нем только начинают развиваться институты, способные обеспечить инфраструктуру оценки кредитных рисков (в частности, кредитные бюро).

Имея хорошую юридическую закладку и собственную наработанную базу по дебиторам, российские Факторы обладают значительно большими шансами преуспеть на отечественном рынке commercial finance, чем крупные и опытные западные игроки.

«Несмотря на огромный интерес ведущих факторинговых компаний нашей страны к данному продукту, им неизбежно придется столкнуться с налоговыми и законодательными проблемами, такими, как, например, сложная, долговременная и с неоднозначным результатом законодательная процедура реализации залогового обеспечения», — предостерегает Людмила Климанова.

Однако, видимо, игра стоит свеч: commercial finance — один из немногих сегментов финансового рынка, где российские институты имеют существенное преимущество перед западными игроками. Кроме того, CF-компании работают в секторе B2B и не имеют отношения к кредитованию физических лиц. Это позволяет таким компаниям не испытывать влияния негативных тенденций на внешних рынках. Вот почему даже в условиях мирового кризиса ликвидности ABL-компании могут рассчитывать на финансовую поддержку со стороны крупных инвесторов, желающих зарабатывать на российском рынке.

Впрочем, большинство сегодняшних участников рынка факторинга не захотят или не смогут предоставлять полный комплекс услуг на основе ABL, ограничившись факторингом и/или invoice discounting. ■

ЧИСЛО КОМПАНИЙ, ПРЕДЛАГАЮЩИХ ПОЛНОЦЕННЫЙ ФАКТОРИНГ, БУДЕТ СОКРАЩАТЬСЯ. ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ ПРИВЕДЕТ К ПОЯВЛЕНИЮ НА РЫНКЕ CF-КОМПАНИЙ, ПРЕДОСТАВЛЯЮЩИХ УСЛУГИ COMMERCIAL FINANCE НЕ ТОЛЬКО ПОД УСТУПКУ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ, НО И ПОД ИНЫЕ ВИДЫ АКТИВОВ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

ФАКТОР РИСКА

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ТРИ ГОДА ЧИСЛО КОМПАНИЙ, ПРЕДЛАГАЮЩИХ НА ОТЕЧЕСТВЕННОМ РЫНКЕ ФАКТОРИНГОВЫЕ УСЛУГИ, ВЫРОСЛО НА 47%. ОДНАКО ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ НОВИЧКОВ ТРЕБУЕТ ТЩАТЕЛЬНОЙ ПРОВЕРКИ. ПРИ ВЫБОРЕ КОМПАНИИ-ФАКТОРА, В РУКИ КОТОРОЙ НЕ ЖАЛКО ОТДАВАТЬ НАРАБОТАННЫЕ СВЯЗИ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И КОНТРАГЕНТАМИ, ВАЖНО СЛЕДОВАТЬ ОПРЕДЕЛЕННЫМ ПРАВИЛАМ. ИХ РАСКРЫВАЮТ САМИ УЧАСТНИКИ РЫНКА ФАКТОРИНГОВЫХ УСЛУГ.

ОЛЬГА МАКСИМОВА

СТАНДАРТ УСЛУГ С ростом бизнеса компании и увеличения числа ее контрагентов одним из важных вопросов становится управление дебиторской задолженностью. Компания-поставщик услуг или товаров может увеличить собственный штат менеджеров по работе с клиентами, в задачу которых будет входить и создание оптимальной системы сбора платежей, минимизация поставок с отсрочкой платежа. Правда в этом случае компания не решит своей главной проблемы — максимально быстрое пополнение собственных оборотных средств.

Другим вариантом взаимовыгодного сотрудничества между поставщиком и покупателем товаров/услуг может стать включение в цепочку «продавец–покупатель» третьего звена — факторинговой компании (Фактора, ФК). Однако значительное количество игроков на рынке факторинга (за последние три года число компаний выросло на 47%) требует тщательной проверки.

Казалось бы, самый простой путь при выборе компании, с которой вы планируете сотрудничать, — изучить рейтинг ФК и обратиться, например, к кому-то из первой десятки игроков. Но для начала эксперты советуют определить, каковы потребности бизнеса именно вашей компании, и определить приоритеты будущего сотрудничества с компанией-фактором.

«Основная сложность выбора Фактора на данный момент состоит в том, что в России принято называть факторингом всю линейку продуктов коммерческого финансирования, хотя на самом деле существуют весьма ощутимые различия между ними», — отмечает первый зампред правления Национальной факторинговой компании (НФК) Роман Огоньков.

По международным стандартам, услуги ФК подразделяются на четыре группы по видам предоставляемых продуктов. К первой группе относятся финансирование и управление дебиторской задолженностью (ДЗ), включая коллекторские процедуры и страхование риска неплатежа покупателя. Этот набор услуг называют факторинг без регресса. Факторинг с регрессом подразумевает только финансирование вашей компании и управление ДЗ. Если вам требуется только финансирование без уведомления покупателей, то проще будет обратиться к Фактору, предоставляющему услуги инвойс-дискаунтинга. Наконец, существует финансирование под уступку активов, когда помимо ДЗ дополнительно могут уступаться права на другие виды активов вашей компании в качестве обеспечения.

БЛИЗОСТЬ К БАНКУ Внутренняя структура ФК, ее территориальное присутствие, опыт работы в вашей отрасли — все эта информация важна при выборе компании. «Интересно, например, сравнить количество клиентов, декларируемых Фактором, с численностью его сотрудников, — советует Роман Огоньков из НФК. — А при наличии у вас большого числа покупателей, поставки которым осуществляются с большой частотой, существенное значение имеет качество программного обеспечения Фактора». Важность технического сопровождения факторинговой сделки

НЕБОЛЬШАЯ ФАКТОРИНГОВАЯ КОМПАНИЯ СМОЖЕТ ОКАЗАТЬ ПОДДЕРЖКУ НА СТАРТЕ ВАШЕГО БИЗНЕСА, НО ВСЕ-ТАКИ ДЛЯ ДОЛГОСРОЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ЛОГИЧНЕЕ ВЫБИРАТЬ КРУПНОГО ФАКТОРА С БОЛЬШИМ ФИНАНСОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ

отмечает и начальник управления факторинга «ЮниКредитБанка» Константин Овчаров: «Как правило, Факторы-новички начинают факторинг „на коленке“, используя только Excel» Кроме того, у ФК, присутствующей на рынке в течение длительного времени, найдется максимально подходящий вашей компании продукт, согласования которого не нужно будет долго ждать, добавляет эксперт.

Впрочем, сотрудничество с Фактором-новичком также может быть привлекательно. «Конечно, у старожилов факторингового бизнеса богатый опыт и отработанные технологии, — говорит начальник отдела факторинговых операций департамента кредитования Орггрэсбанка Владислав Урусов. — А при работе с новичками знайте, что вам будут предложены преференции из богатого арсенала конкурентных преимуществ. Например, уровень и сроки принятия решения о постановке на обслуживание, стоимость услуги, объем запрашиваемой документации, сроки и объемы финансирования, сервисное обслуживание и т. п.».

Крупные игроки зачастую диктуют свои условия, не всегда доступные компаниям с небольшой выручкой, отмечает начальник развития малого и среднего бизнеса Собинбанка Екатерина Писарева. «Так, например, крупные игроки рынка факторинга нередко устанавливают минимальные суммы уступаемых требований или количество дебиторов должно быть не менее 5–7, — поясняет она. — Факторы-новички в надежде завоевать свое место на рынке и расширить клиентскую базу, проявляют более гибкий подход к потенциальным клиентам и часто идут на изменение первоначальных условий, что позволяет небольшой компании начать работу по факторингу». С ней солидарен и управляющий директор факторинговой компании «Еврокоммерц» Илья Волков: «Небольшая ФК сможет оказать поддержку на старте вашего бизнеса, но все-таки для долгосрочного сотрудничества логичнее выбирать крупного Фактора с большим финансовым потенциалом».

Дополнительным плюсом ФК является ее приближенность к банковской структуре. Такая ФК имеет возможность максимально быстрого финансирования вашего бизнеса (если расчетный счет находится в том же банке, где покупаете факторинг), предоставление дополнительной информации о покупателях от банковской службы безопасности. Кроме того, ваша компания может иметь преференции при получении других кредитных продуктов в банке и получить более быстрое одобрение лимитов. «Но стоит при-

нать, что по скорости привлечения и принятия решения об обслуживании, а соответственно и по величине портфеля, ФК опережали, опережают и будут опережать банки, — признает Владислав Урусов из Орггрэсбанка. — При риске клиента ФК в первую очередь делает акцент на количестве и однородность проданных продуктов, то есть, по сути, формирует портфели однородных ссуд по каждому сегменту. В банках-факторах акцент всегда делается на качество, и оценка клиента и/или его дебиторов происходит по кредитной методике банка по полной программе».

КАЧЕСТВО ОЦЕНКИ Когда выбор компании-фактора наконец сделан, будьте готовы к предоставлению значительного пакета документов. ФК желает иметь четкое представление о клиенте, который подает заявку на факторинговое обслуживание, и его предполагаемых дебиторах (ваших покупателей). В обязательный список Фактора входят учредительные документы, финансовая отчетность с расшифровками, копии договоров купли-продажи на условиях отсрочки платежа, статистика взаиморасчетов с покупателями, информация об оборотах по счетам в банках. Если ваш выбор — факторинг без регресса, то потребуются также договор страхования финансовых рисков и отчетность покупателей.

Учитывая, что активом в факторинге является дебиторская задолженность, для самой ФК очень важно оценить ее качество. «Это невозможно сделать путем оценки финансового состояния клиента и его залогов, — отмечает Илья Волков из „Еврокоммерца“. — Поэтому иногда и возникает иллюзия того, что Факторы мало запрашивают основной отчетности клиента и, соответственно, ничего не проверяют. На самом деле ФК защищают себя в некотором смысле даже лучше, чем банки при кредитовании. Мы смотрим на различные аспекты торговых отношений поставщика и покупателя. В итоге даже в случае неплатежей со стороны клиентов или дебиторов мы имеем не просто надежду на то, что финансовое состояние нашего клиента не ухудшится и в будущем, и имеем не просто залог, с которым не всегда понятно, что делать. Мы имеем находящийся на нашем балансе очень ликвидный и качественный актив — дебиторскую задолженность, которой надежно обеспечено предоставляемое в рамках факторинга финансирование».

Как правило, основные параметры договора с Фактором не пересматриваются, а дополнения и изменения мо-

гут вноситься по факту накопления статистики совместной работы. «Обычно сам клиент обращается к нам по поводу увеличения закупочного лимита, — говорит Владислав Урусов из Орггрэсбанка. — И частота таких пересмотров напрямую характеризует эффективность совместного факторинга, а значит, и роста бизнеса компании». В случае если Фактор не запрашивает ничего, обратите внимание на цену его услуги, предупреждает Константин Овчаров из «ЮниКредитБанка». «Кто-то должен платить за потерянные деньги в результате предоставления факторинга всем подряд», — заметил он.

ИТОГОВАЯ СТАВКА Сами участники рынка признают, что стоимость факторинга является одним из главных подводных камней. Перед заключением договора клиенту важно определить итоговую стоимость продукта и учесть все скрытые комиссии и штрафы, предупреждает начальник управления факторинговых операций «Номос-Банка» Владимир Колодяжный. Тем факторинговым компаниям, которым важен клиент, а не желание набрать портфель на какой-то период, нет смысла скрывать действительную цену факторинга, добавляет Константин Овчаров из «ЮниКредитБанка».

Стоимость услуг факторинга в первую очередь зависит от его вида. Но даже в рамках одного продукта комиссия складывается из нескольких частей. Чаще всего она зависит от оборота по факторингу, среднего срока отсрочки платежа и качества передаваемой дебиторской задолженности.

Как правило, комиссия за факторинговые услуги состоит из следующих компонентов: фиксированный сбор за обработку документов по поставке (50–100 руб.), управление активами — так называемый факторинговый сервис (0,5–2,5% от суммы поставки), стоимость факторингового финансирования (сопоставима со ставками по кредитам). В случае, когда клиент намерен переложить на Фактора риск неплатежа со стороны дебитора (безрегресный факторинг), появляется четвертая составляющая комиссии (0,8–1,5% от суммы покрытия).

Наиболее запутанным вариантом вознаграждения является схема, при которой не только общий размер комиссии, но и ставка, по которой она взимается, зависит от срока просрочки, допускаемой покупателем, предупреждает Роман Огоньков из НФК. Обычно такие тарифы выглядят очень и очень привлекательно при отсутствии просрочки как таковой, но если покупатель задерживает оплату, вступает в действие дополнительная комиссионная ставка. Причем чем больше просрочка, тем ставка выше.

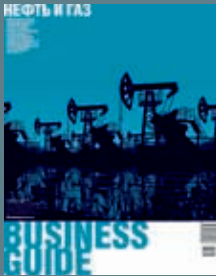
Рынок факторинга, пожалуй, стал единственным, где на стоимость услуг не повлиял международный кризис ликвидности, утверждает директор департамента факторинговых операций Промсвязьбанка Виктор Носов. «Связано это с тем, что появились новые игроки, которые в целях занятия позиций на рынке предлагали клиентам цены ниже среднего, — говорит он. — В то время как другие Факторы вынуждены были несколько увеличивать свои цены из-за удорожания денежных ресурсов». ■



ДАНИИЛ ПЕВНОВ

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕСТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС



BUSINESS
GUIDE

Чехов А.П. "Вишневый сад"

Форма счетов-фактур
установленная
образом

Раневская Л.А. (помещица)
поданная Российской Империи, прожила в Париже 5 лет

организация, грузоотправитель, адрес, номер телефона, факса, банковские реквизиты

Губернский филиал Центрального эмиссионного банка Российской империи

структурное подразделение

Грузоотправитель	Банк
Поставщик	Раневская Л.А. (помещица)
Плательщик	Лопухин Е.А. (купец)
Основание	Договор выкупа имения, заложенного за долги

аккредитив, контракт, накладная

ТОВАРНАЯ НАКЛАДНАЯ

Номер документа	Дата составления
037	22 августа, 1890-е

Номер по накладной	Товар наименование, характеристики, сорт, артикул товара	Количество мест, штук
1	2	3
1	Вишневый сад (упоминается еще в "Энциклопедическом словаре"; самое интересное, что есть в губернии. Лет сорок-пятьдесят назад вишню сушили, мочили, мариновали, варенье варили, и, бывало, возами отправляли в Москву и Харьков).	1
2	Земля (20 верст от города, возле прошла железная дорога).	1000 казенных десятин
3	Речка	1
4	Дом	1
5	Людская	1
6	Шкап (Дорогой и многоуважаемый, милый шкафчик. Сделан ровно сто лет тому назад).	1
7	Фирс (Сургуч принимает каждый день уже лет двадцать, а то и больше; может, от него и жив).	1
Итого		7
Всего по накладной		110 000 рублей ассигнациями

Приложение:

Основание со стороны поставщика:

Муж Раневской Л.А. умер от шампанского шесть лет тому назад, затем утонул ее сын Гриша, не перенесла этого, ушла, ушла без оглядки.

Основание со стороны плательщика:

По мнению Лопухина Е.А., если вишневый сад и землю по реке разбить на дачные участки и отдавать потом в аренду под дачи, то она будет приносить самое малое двадцать пять тысяч в год дохода.

У любой истории есть коммерческая сторона

И в этом мы видим смысл

Кому дана цель, тому даются средства

Полный спектр услуг коммерческого факторинга:

Беззалоговое финансирование под обеспечение дебиторской задолженности. Финансирование заказов. Защита от кредитных рисков. Управление и сбор дебиторской задолженности. Экспортный факторинг. Проверка платежеспособности и оценка потенциала покупателей. Информационно-аналитическое обслуживание.