Многие банки почти полностью прекратили предоставление услуг факторинга своим корпоративным клиентам. Во всяком случае, об этом говорят некоторые опрошенные БИЗНЕСом участники рынка. Напомним: факторинг - это вид краткосрочного кредитования, при котором банк (фактор) выкупает у своих клиентов право требования по их дебиторской задолженности.

Условия задачи

"Рынок факторинга скорее мертв, чем жив. Банки испытывают дефицит фондирования под такие операции, поэтому вынуждены отказываться от их предоставления", - говорит Павел Крапивин, заместитель председателя правления банка "Контракт". Мнение коллеги разделяет Денис Сень, заместитель председателя правления банка "Украинская финансовая группа" (г.Киев; с 2004 г.; 400 чел.). По его словам, "почти никто не наращивает факторинговые портфели. Все заняты обслуживанием (администрированием) существующей задолженности". В то же время банки - лидеры этого сегмента рынка утверждают, что все не так плохо. Дескать, объемы, конечно, не те, что раньше, но рынок продолжает функционировать. "Мы продолжаем предоставлять услуги факторинга как на внутреннем, так и на международном рынках. Есть новые проекты. Вместе с тем по сравнению с прошлым годом объемы уменьшились примерно на 25%. А вот небольшие банки, которые обслуживали аффилированных клиентов, действительно полностью закрывают свои проекты", - утверждает Юлия Довбах, начальник управления факторинговых продаж и консультационных услуг Укрсоцбанка (г.Киев; с 1990 г.; около 10 тыс.чел.). В свою очередь, Борис Зенкин, начальник управления факторинга Укрэксимбанка (г.Киев; с 1992 г.; более 3,5 тыс.чел.), в коротком телефонном разговоре заверил, что банк продолжает работать по факторингу.

Не скрывают наличие проблем с получением услуг факторинга и клиенты банков. "Был период, когда операции по факторингу действительно приостановились. Но потом они возобновились. Правда, на худших условиях - уменьшились лимиты и доля авансирования, процентная ставка выросла", - рассказывает Вячеслав Кондрашов, заместитель директора по логистике и финансам ООО "Карапуз" (г.Киев; производство стиральных порошков; с 2001 г.; около 60 чел.). При этом есть компании, которые вообще остались без финансирования в рамках факторинга. "Мы договорились со своим банком о финансировании, совершили поставку на 1 млн грн., уплатили НДС. Как вдруг банк отказался выкупать дебиторскую задолженность, сославшись на проблемы с ликвидностью. В результате наша компания осталась без оборотных средств", - сетует главный бухгалтер промышленной компании, пожелавший остаться неназванным.

Специалисты

Приходится признать: выяснить объективную картину на рынке весьма проблематично, так как Нацбанк не ведет статистику по сегменту факторинга. В то же время, по оценкам участников рынка, задолженность клиентов перед банками по операциям факторинга на 1 октября составила около 650 млн грн., что почти на 20% меньше, чем на начало 2009 г. Кстати, другой финансовый регулятор - Госфинуслуг - активизацию на рынке факторинга финансовых (небанковских) компаний зафиксировал. По данным этого ведомства на 1 июля 2009 г., только за первое полугодие финансовые компании заключили 1386 договоров о переуступке прав требования в рамках договоров факторинга на 874,5 млн грн. Это почти вдвое больше, чем за аналогичный период прошлого года. Следует учитывать, что Госфинуслуг приводит именно показатель оборота за определенный период. Комиссия отмечает, что право на предоставление услуг факторинга имеют 49 финансовых компаний. Реально такие услуги предоставляли лишь семнадцать. Участники рынка факторинга отмечают возможность его передела в пользу специализированных небанковских компаний. "В то время как почти все банки прекратили операции факторинга, существуют факторинговые компании, финансирующие клиентов. Правда, портфели факторинга у этих компаний не очень велики - 5-10 млн грн. Банки вряд ли вернутся к факторингу в ближайшее время. Поэтому рыночная доля специализированных компаний будет увеличиваться", - делится наблюдениями Алексей Сысоев, директор факторинговой компании AV Group (г.Киев; с 2008 г.). Вероятность такого сценария развития событий высоко оценивают и сами банкиры. "Рынок может быть поделен в пользу специализированных компаний с внешним финансированием. Есть минимум две компании, которые создаются в расчете на будущий рост рынка", - отмечает Павел Крапивин. Примечательно, что, по данным Госфинуслуг, финансовые компании фондируют услуги факторинга почти на 90% за счет банковских кредитов. "Основное преимущество факторинговых компаний - это оперативность финансирования. Кроме того, они работают с теми, от кого отказываются банкиры, например, с предприятиями, имеющими только одного дебитора", - говорится в отчете Госфинуслуг.

Прогорели

Передел на рынке факторинга был спровоцирован рядом причин. Так, многие банки просто прогорели на факторинге из-за массовых неплатежей. Это неудивительно - факторинговое финансирование является беззалоговым (бланковым). "Год назад начался кризис платежей. Около 40% клиентов перестали платить. Тогда участники рынка ожидали улучшения ситуации. Но год прошел, и стало еще хуже. Таким образом, почти у всех участников рынка есть такая проблема, как невозврат выданных средств", - говорит Денис Сень. В свою очередь, Алексей Сысоев подчеркивает: "Даже крупные банки уделяли мало внимания администрированию дебиторской задолженности и в результате столкнулись с увеличением неплатежей". Именно невозвраты по факторинговым кредитам стали причиной краха некоторых банков. Уже покинул рынок факторинга один из его лидеров - банк "Украинская финансовая группа", в который 10 сентября 2009 г. была введена временная администрация НБУ. По словам источника

БИЗНЕСа в Нацбанке, именно некачественный факторинговый портфель во многом стал причиной ухудшения финансового состоянии банка. По некоторым оценкам, доля задолженности по факторингу составляла более 50% кредитного портфеля банка. В банк "БИГ-Энергия", ранее предоставлявший услуги факторинга, также была введена временная администрация. Показательно, что еще в августе НБУ принял постановление №421, которым запретил беззалоговое (бланковое) кредитование. Этот запрет распространился и на факторинг. Таким образом, теоретически прекратить факторинговые операции должны были банк "Контракт", "Петрокоммерц-Банк (Украина)", Сведбанк и "СЕБ Банк". Тогда как таким крупным игрокам, как Укрэксимбанк и Укрсоцбанк, декларирующим прибыльную деятельность, эта регуляторная новация ничем не грозит. Так что у них есть возможность если не улучшить, то хотя бы сохранить существующие рыночные позиции.

Участник рынка - о перспективах

Тимофей Семушин (33), директор компании "КР Финанс" (г.Киев; с 2008 г.; 10 чел.):

- Новое направление факторинга, появившееся во время кризиса, - это выкуп просроченной дебиторской задолженности у банков и других компаний. Задолженность выкупается с дисконтом, который определяется в каждом случае индивидуально и составляет в среднем от 10% до 95%. Варианты работы с долгами возможны различные - взаимозачеты либо взыскание задолженности, например, с помощью партнерской коллекторской компании. Потенциал этого рынка составляет несколько миллиардов гривень. При этом все сделки осуществляются на достаточно крупные суммы. Так что есть, где развернуться.

Банкиры - о... .рисках

Павел Крапивин (35), заместитель председателя правления банка "Контракт" (г.Киев; с 1993 г.; около 130 чел.):

- Мы работали по факторингу в основном с торговыми сетями. Эти сети выжили и сейчас платят по долгам. В то же время с другими клиентами появились некоторые проблемы. Кстати, у нас были два-три клиента, риск по которым мы на себя брать отказались, а в банке "Украинская финансовая группа" согласились. Результат известен. Похожая ситуация была в России, когда лидер рынка компания "Еврокоммерц" брала клиентов, от которых отказывались ее конкуренты. Все закончилось крахом компании. Такая развязка не редкость, когда оператор гонится за объемами. Сейчас к нам приходят и просят факторинг под 35% годовых, т.е. цена предложения будет находиться в диапазоне 35-40% годовых. Тем не менее новому клиенту получить факторинг

практически нереально. Существующие же клиенты могут переводить на факторинг новых дебиторов. В таком случае нет необходимости перезаключать договор, изменения оформляются дополнительным соглашением. У нас есть клиент, который является поставщиком одной из сетей строительных гипермаркетов. Сейчас он начинает работать по факторингу с другой сетью, которая имеет похожую структуру продаж. Поэтому банк, работая с таким клиентом, почти ничем не рискует.

...позитиве

Виктор Горбачев (49), заместитель председателя правления "Райффайзен Банка Аваль" (г.Киев; с 1992 г.; около 17 тыс.чел.):

- Сложно оценивать состояние и объемы рынка факторинга, так как соответствующая статистика нигде не публикуется, данных Нацбанка тоже нет. К примеру, в нашем банке наблюдается положительная динамика. Сейчас услуги факторинга особенно востребованы, так как позволяют компаниям быстрее получать деньги за поставленный товар, что очень важно в условиях низкой ликвидности. Неудивительно, что этот продукт является приоритетным для нашего развития. Предоставлять услуги факторинга проще всего, если и поставщики, и дебиторы обслуживаются в одном банке. В этом случае банк хорошо знает обоих контрагентов, и его риски минимальны, так что вполне логично замкнуть такую цепочку. Например, сеть "METRO Cash&Carry" - наш клиент, работающий во всех странах через подразделения Raiffeisen. Очевидно, что степень доверия к такому клиенту очень высока. В данном случае факторинг, при правильном организационном подходе, является даже менее рисковым продуктом, чем обычное кредитование. Ограничения НБУ по беззалоговому кредитованию не препятствуют развитию рынка - при проведении факторинговых операций в залог всегда можно оформить, например, товары в обороте. Что касается возможного передела рынка, могу сказать, что места на рынке факторинга пока хватает всем операторам. Если говорить о классическом факторинге - это вполне банковский бизнес. Ведь банк располагает широкой клиентской базой, что позволяет минимизировать риски. В то же время небанковские компании вполне могут быть успешны на рынке факторинга только в случае специализации на предоставлении услуг компаниям какой-либо одной отрасли.

Источник: Мониторинг СМИ