

– Как изменился рынок факторинга за 2014 год, какие события и тенденции вы бы выделили в качестве основных? С какими основными сложностями пришлось столкнуться в 2014 году?

– Основных сложностей сейчас три: неопределенность с инфляционными ожиданиями и валютным курсом, общее сжатие ликвидности на рынке и снижение доверия к финансовым институтам. В совокупности они привели к тому, что глобальным трендом 2014 года стала неопределенность. В ситуации, когда компания не знает, какова будет цена на ее товар через один-два месяца, многие просто выжидают, пока она стабилизируется. По большому счету, ряд компаний, придерживающихся такой стратегии, продает продукцию лишь по мере возникновения необходимости в оборотных средствах. Одним словом, ситуация в экономике сейчас меняется буквально каждый день, это сильно сказывается на рынке факторинга.

– Насколько сильно ослабление курса рубля повлияло на бизнес клиентов «Лайф Факторинг»?

– Наши клиенты, как правило, имеют довольно высокую маржинальность бизнеса, поэтому изменение курсов на них сказалось не фатально. В случае же если маржинальность низка, любая проблема может выбить бизнес из колеи.

– Ужесточились ли подходы компании к оценке рисков в 2014 году? Какова была динамика проблемных активов?

– Свою кредитную политику мы ужесточили еще в сентябре, и, как выяснилось, мы это сделали вовремя. Ситуация, конечно, пока неоднородна, но уже сейчас даже некоторые

крупные системообразующие и градообразующие предприятия готовятся к потенциальному кризису неплатежей в экономике и составляют списки контрагентов, которым они будут платить в первую очередь. Если говорить о доле проблемных долгов, то пока мы ежегодно теряем за счет невозвратов порядка 2% активов, но, по моему мнению, эта доля может повыситься уже в обозримом будущем.

– Каковы текущие планы компании по расширению географии присутствия?

– На практике мы открываем новые региональные подразделения с расчетом на то, что в течение финансового года они должны выйти на прибыль. В прошлом году из-за экономически неблагоприятной конъюнктуры новые подразделения на рентабельность не вышли. Поэтому сейчас мы занимаемся тем, что «подтягиваем» имеющиеся точки присутствия, хотя не исключено, что одно или два новых подразделения мы откроем.

– Насколько масштабным, по вашим оценкам, будет влияние ожидаемой активизации Сбербанка на рынок факторинга в целом?

– Как я уже говорил, сейчас время неопределенности. Рынок изменяется очень быстро, и в этой ситуации очень важен человеческий капитал, сильная команда, готовая справиться с поставленными задачами. Во многом успех Сбербанка на рынке факторинга будет зависеть именно от команды, которую ему удастся сформировать, но надо понимать, что если поставлена задача по объемным показателям, то ее можно решить посредством перевода своих действующих клиентов с кредитов на факторинговое обслуживание.

– Каковы потенциальные точки поддержки рынка в 2015 году?

– По моему мнению, в качестве поддержки для рынка выступят компании, которые занимаются продуктами питания, товарами повседневной необходимости, отчасти бытовой техникой, ведь лучше всего в любой ситуации чувствуют себя именно предприятия, которые находятся ближе к конечному спросу.

Два основных направления работы для Факторов на 2015 год – контроль за уровнем рисков и налаживание взаимодействия с государством с точки зрения секьюритизации факторинговых портфелей, господдержки и субсидирования факторинговых ставок. Мы должны доказать социальную значимость факторинга, мне кажется, сейчас это необходимо для дальнейшего развития рынка.

– В кризисные времена компании обычно стремятся сократить издержки. «Лайф Факторинг» тоже действует в этом направлении?

– Да, такая работа ведется практически непрерывно. Например, недавно мы перешли на систему электронного архива. Это позволило, с одной стороны, оптимизировать бумажный документооборот, с другой стороны – снизить риски мошенничества.

Источник: [Рейтинговое агентство "Эксперт РА"](#)