

18 мая состоялась конференция «Факторинг в России», организованная рейтинговым агентством RAEX (Эксперт РА). На мероприятии были представлены оценки рынка факторинга за 2015 год и прогнозы на 2016 год. «В 2015 году рынок факторинга сократился на 10 %, – отметил Станислав Волков, управляющий директор по банковским рейтингам RAEX (Эксперт РА). – Результаты I квартала по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выглядят позитивно, но устойчива ли эта тенденция, покажет ближайшее время. Мы видим также существенный отраслевой сдвиг: доля торговых компаний снижается за счет привлечения на факторинг компаний из производственного сектора. Чтобы удержать объемы рынка в 2016 году, Факторы продолжают активно работать с торговыми сетями, повышая их лояльность и убеждая новых клиентов из производственного сектора в том, что факторинг лучше кредита. Однако по базовому сценарию темпы роста факторингового рынка будут близки к нулю».

Об основных причинах падения рынка факторинга в 2015 году высказался Александр Карелин, генеральный директор «Промсвязьфакторинг»: «Те компании, которые не попадали под критерий надежных, платежеспособных должников, из портфеля «вымывались». Факторы смотрят в будущее и на этом экономическом цикле «осторожничают» с некоторыми клиентскими группами. Поэтому в первую очередь было повышено внимание к профилю дебитора и сделки, произошло изменение кредитной политики, что и оказало наибольшее влияние на темпы роста рынка в прошлом году».

Михаил Окунев, начальник банковского управления «Металлинвестбанк», выразил мнение, что общий потребительский рынок, на котором работает большая часть Факторов, будет сокращаться. «Однако доля факторингового финансирования в потребительском обороте может расти. Это находится в руках участников не столько факторингового рынка, сколько традиционного кредитования. Часто представители малого и среднего бизнеса не возвращают кредиты, в то время как обеспечить возвратность факторингового финансирования гораздо проще, поэтому я вижу высокую вероятность эффекта «каннибализма», когда факторингом будет замещаться традиционное кредитование».

Шансы на возвращение МСБ в сферу интересов факторинговых компаний прокомментировал Виктор Вернов, генеральный директор, председатель правления «Открытие Факторинг»: «Минус концепции «каннибализма» в том, что мы забираем ресурсы у других подразделений, поэтому все-таки хотелось бы сохранять надежду на расширение рынка. Благодаря новым сегментам на рынке факторинга мы можем сделать что-то для экономики».

По словам Владимира Инякина, генерального директора Русской Факторинговой Компании, очень хорошая сделка – это факторинг клиента из малого и среднего бизнеса, а дебитора – из крупного бизнеса. «Именно такие сделки стоит развивать, и это, наверное, лучший способ поддержать малый и средний бизнес. То есть МСБ, поставщик крупного бизнеса, – это тот бизнес, который следует финансировать с помощью факторинга».

Андрей Шубин, исполнительный директор «ОПОРЫ РОССИИ», выразил опасения относительно дальнейшего развития малого и среднего бизнеса и привел результаты проведенного опроса, согласно которым порядка 40% опрошенных субъектов МСБ за последние три месяца пытались привлечь финансовые средства, и 50% из них получили отказ. «Если госфакторинг сдвинется с мертвой точки, это станет огромным ресурсом для развития всего сектора», – подчеркнул он.

Перейдя от темы малого и среднего бизнеса к отраслевому сдвигу в сторону промышленных компаний, Кирилл Покровский, начальник управления факторинга Московского кредитного банка, пояснил, что эта тенденция связана со снижением в 2015 году аппетитов к риску. «Крупные банки и игроки пошли в сегмент крупных компаний. А крупные компании в связи с ограничениями, установленными на привлечение финансирования за рубежом, пошли к крупным российским банкам. Факторинг в этом плане очень удобный инструмент, который позволяет компаниям, не увеличивая долговую нагрузку по МСФО, активно наращивать оборотные средства».

Роман Огоньков, председатель правления НФК, сравнил ситуацию на рынке факторинга с тем, что происходит на рынке потребительских товаров. «Более сильные игроки начинают замещать и выдавливать с рынка более слабых игроков. Например, потенциал компании «Сбербанк Факторинг» наверняка позволит ей с такой низкой базы, которую они имеют сейчас, расти более впечатляющими темпами, чем большинство игроков».

Источник: Эксперт РА