

полевых работ и инвестиционные займы для открытия нового производства или расширения действующего, его модернизации, приобретения новой техники.

Однако в «Росбанке» отмечают, что интерес к кредитам у крупных корпоративных клиентов банка отошел на второй план.

— Наиболее активно сегодня развивается хеджирование товарных и валютных рисков, а также документарные операции. Появляются новые виды гарантий, например, на возврат НДС при экспортных операциях, — сообщила Евдокия Малогловец.

ЛУЧШЕ ОДИН РАЗ УВИДЕТЬ Специфика работы банков с крупными корпоративными клиентами в южных регионах заключается, прежде всего, в очень высоком уровне конкуренции. По словам Евдокии Малогловец, причины этого в том, что на юге крупных компаний не так много, как например, в центральном регионе, а количество банков достаточно большое.

Особенность работы на юге во многом касается характера партнерских отношений с компаниями. Здесь человеческий фактор играет большую роль.

— Бизнесмены хотят вначале договориться на уровне личного общения, а затем только переложить договоренности на бумагу, — пояснил Михаил Занозин из «Капиталбанка».

Начальник отдела корпоративного бизнеса операционного офиса «Краснодарский» ОАО «Промсвязьбанк» Кирилл Мячин считает, что региональная специфика проявляется в выборе клиентами банковских продуктов.

— В южном регионе у крупных корпоративных клиентов больше выражена потребность в кредитных продуктах банка, чем в продуктах, связанных с размещением свободных денежных средств. Отсюда и «южная» закономерность — компании юга больше берут кредиты, чем размещают депозиты, — прокомментировал Кирилл Мячин.

В «Росбанке» выделяют специфику работы в разных регионах внутри юга.



В ЮЖНОМ РЕГИОНЕ У КРУПНЫХ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ БОЛЬШЕ ВЫРАЖЕНА ПОТРЕБНОСТЬ В КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТАХ БАНКА, ЧЕМ В ПРОДУКТАХ, СВЯЗАННЫХ С РАЗМЕЩЕНИЕМ СВОБОДНЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

— Например, в Ростове-на-Дону наибольшую привлекательность представляет промышленный сектор, а в Краснодаре — ритейл, — сообщила Евдокия Малогловец.

В «Банке Интеза» отмечают, что с точки зрения цифр говорить о существенном перевесе тех или иных отраслей не приходится: регион отлично сбалансирован в портфеле Южного филиала банка, здесь в достаточных долях присутствуют компании, занятые и в производстве, и в торговле, и в сфере обслуживания.

В кредитном портфеле южных подразделений банков доля корпоративных клиентов очень

высока — она составляет от 30% до 50% выданных займов.

— Мы стараемся диверсифицировать риски и не ставить в зависимость наш кредитный портфель от нескольких клиентов, поэтому доля крупных корпоративных клиентов в нашем портфеле не превышает 40%, — сообщил Михаил Занозин.

РАСТУТ УМЕРЕННО В 2012 году банки фиксируют увеличение числа крупных корпоративных клиентов и объемов их финансирования, хотя конкретные финансовые показатели они не раскрывают.

Эксперты считают, что даже в условиях сохраняющейся напряженности на финансовых рынках Европы и мира рост, пусть более сдержанный, чем в предыдущие годы, подтверждает в целом положительную тенденцию на рынке кредитования крупного бизнеса.

Основным фактором, способствующим развитию сектора топ-корпорейт в работе банков, эксперты называют рост экономики южного региона.

— К позитивным факторам можно отнести финансово стабильную ситуацию у большинства компаний этого сектора, хорошую динамику, рост выручки и маржинальности, что делает риски банка на порядок меньше, — пояснила Евдокия Малогловец.

Работа именно с этими клиентами позволяет банку продвигать новые услуги, потому что крупные компании более продвинуты в использовании кредитных и некредитных продуктов, интересуются инновационными инструментами работы. По словам Евдокии Малогловец, такой новый продукт, как, например, хеджирование, необходим только крупным компаниям.

В 2013 году банки ожидают роста сектора топ-корпорейт.

— Будущий год обещает быть несколько более успешным, чем текущий, который, как уже сказано выше, проходит на фоне нестабильности на мировых финансовых рынках. Пока о полном преодолении кризиса говорить рано, но, судя по ожиданиям, планам и проектам наших текущих и потенциальных клиентов, мы прогнозируем дальнейшее развитие этого сектора, — прокомментировал Михаил Панченко.

По прогнозу Евдокии Малогловец, сектор топ-корпорейт в течение по меньшей мере двух лет будет умеренно расти на 10% ежегодно. Рост компаний повлечет за собой изменение потребностей — они станут более сложными. Евдокия Малогловец считает, что еще более востребованными будут документарные операции, инвестиционный банкинг, хеджирование (товарное и валютных рисков). ■

«ФАКТОРИНГ ЭКОНОМИТ САМОЕ ДОРОГОЕ В БИЗНЕСЕ – ВРЕМЯ»

Согласно данным экспертов, в первом полугодии 2012 года оборот факторинга в России увеличился на 77,4%, составив 617 млрд рублей. По итогам года он может вырасти еще больше, достигнув планки в 1,3–1,5 трлн. Все больше компаний открывают для себя преимущества этой финансовой услуги, и по популярности факторинг может вскоре обогнать некоторые виды банковского кредитования.

Одна из ведущих компаний в сегменте факторинга — факторинговая компания «Лайф». ФК «Лайф» сегодня занимает уникальное положение на российском рынке в силу четкого выбора специализации.

— Мы работаем не только с крупными корпоративными клиентами, но и с предприятиями малого и среднего бизнеса, тогда как для многих банков, которые развивают услугу факторинга, работа с МСБ слишком рискованна, — отмечает руководитель проекта по развитию бизнеса Краснодарского регионального центра факторинговой компании «Лайф» Денис Волкодав.

По словам Дениса Волкодава, особенно высокий спрос на услуги факторинга среди предприятий МСБ сегодня наблюдается в регионах, в том числе и в ЮФО. За несколько лет компания существенно расширила региональное присутствие. Так, в южном регионе успешно работают филиалы в Краснодаре и Волгограде. В сентябре этого года было открыто представительство компании в Ростове-на-Дону, а в течение следующего года ФК «Лайф» планирует открыть в регионе еще несколько новых пунктов обслуживания.

— Открытие новых представительств означает для нас возможность оперативно реагировать на все потребности и пожелания клиентов, — подчеркивает Денис Волкодав. — Предприятиям МСБ зачастую требуется не только финансирование, но и консультации по работе с клиентами, развитию бизнеса. Наши специалисты берут эти функции на себя, и такой комплексный подход практически всегда приводит к быстрому росту оборотов бизнеса наших клиентов.

реклама



ИРИНА ДАРМИЛОВА
ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР ГК «РЕГИОН»

Услугами факторинговой компании «Лайф» мы пользуемся около года.

Первоначально перед нами стояло несколько важных задач. Во-первых, обеспечить поступление доступных денежных средств в кратчайшие сроки, без залога. Во-вторых, защитить компанию от потерь, возникающих в результате неоплаты или несвоевременной оплаты покупателя. В третьих, ликвидировать кассовые разрывы, четко планировать поступление денежных средств от покупателей.

Использование факторинга позволило нам не только решить эти задачи, но и увеличить объемы продаж, сократить просроченную дебиторскую задолженность, наладить взаимовыгодное сотрудничество со стратегическими покупателями.

И конечно, мы получили надежного партнера для бизнеса в лице ФК «ЛАЙФ». Добавлю, что на выбор компании повлияли положительные рекомендации на рынке, индивидуальный подход к клиенту, работа в on-line, эффективное управление дебиторской задолженностью, необходимые ресурсы и опыт по сбору задолженности.



ЮРИЙ КАШИРИН
ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР ООО «АЙ СИ»

На мой взгляд, главное преимущество факторинга по сравнению с другими финансовыми инструментами — это более простая процедура получения финансирования, отсутствие залогового обеспечения, мобильность в принятии решений. Наша компания пользуется услугами факторинга уже более полутора лет. Самая главная задача, которую мы смогли решить при помощи этой финансовой услуги — контроль качества дебиторской задолженности покупателей. За это время значительно улучшилась платежная дисциплина покупателей. Кроме того, факторинг позволяет существенно увеличить оборачиваемость оборотного капитала.

Основное преимущество, которое можно отметить в работе с факторинговой компанией «Лайф», это то, что компания смогла предложить по-настоящему индивидуальный подход к клиенту. Для нас это новая компания на рынке услуг факторинга, однако мы уже успели оценить гибкость и оперативность ООО «ФК «Лайф» при решении любых задач.



МИХАИЛ СТЕПУРО,
ДИРЕКТОР ООО «ТЭК ДИРИЖАБЛЬ»

Не секрет, что большинство клиентов транспортных компаний оплачивают услуги автоперевозки груза после его доставки получателю. У нашей компании есть также ряд заказчиков, которым удобнее оплачивать наши услуги не по факту доставки груза, а с отсрочкой платежа на 60 дней.

В результате, в 2011 году мы столкнулись с тем, что наряду с ростом объемов оказанных услуг, существенно выросла и дебиторская задолженность. Проанализировав ситуацию, я принял решение о сотрудничестве с факторинговой компанией. Нашим финансовым отделом был проведен мониторинг, по результатам которого мы остановили свой выбор на ФК «Лайф». Замечу, что подписание договора о сотрудничестве заняло не более недели. В итоге сразу же после начала сотрудничества с ФК «Лайф», мы начали сокращать дебиторскую задолженность, работать над повышением объемов и качества услуг. По моему мнению, просто оформив кредит в банке или овердрафт, можно получить лишь деньги, которые затем придется отдавать с процентами. Тогда как специалисты факторинговой компании помогают решить вопрос с финансированием, берут под контроль дебиторскую задолженность и, в конечном счете, экономят самое дорогое, что у нас есть — наше время.

Лайф Факторинг
г. Краснодар, ул. Уральская, 98.
Тел.: +7861 210-39-80, доб. 965401
Представитель в Ростове +7 918 5309815