

Официальный партнер BMW Sauber F1 Team



Precisely you ...

DS PODIUM «BIG SIZE»

ПРОТИВОУДАРНЫЙ КОРПУС
САФИРОВОЕ СТЕКЛО
ВОДОНЕПРОНИЦАЕМОСТЬ ДО 100 М
КОРПУС ИЗ НЕРЖАВЕЮЩЕЙ СТАЛИ

20 790 руб. *

*рекомендованная розничная цена

**«Именно ты»

WWW.CERTINA.COM

CERTINA
swiss time maker 1888

4 ИЗМЕРЕНИЕ
ШВЕЙЦАРСКИЕ ЧАСЫ

Нижний Новгород, ул. Белинского, 63,
ТЦ «Этажи», 1 этаж, салон «4-е Измерение»
тел.436 69 76

Официальный дистрибьютор ООО «Своич Групп (РФ)», 121099, Москва,
Новинский бул., д. 3 стр. 1, тел./ф +7 (495) 580 98 45, тел./ф +7 (495) 580 98 48

ритонова, формированию восстановительно-го тренда на федеральном и нижегородском рынках, в частности, способствовало возобновление конкуренции между участниками рынка и рост финансовой грамотности руководителей и финансовых директоров компаний, которые все чаще стали обращать внимание на возможности ранее не используемого ими финансового продукта. «Банкротство одного из крупнейших игроков на российском рынке (компания «Еврокоммерц») привело к активизации конкурентной борьбы между остальными участниками рынка за ее клиентов и тех компаний, которые впервые решили использовать возможности факторинга в своем бизнесе, — говорит он. — Одна из примет кризисного периода — задержки платежей за поставки — стимулировала поиск ими новых путей обезопасить себя и, несмотря ни на что, наращивать продажи. В результате многие руководители и финансовые директора компаний стали более сведущими в сфере финансов и оценили достоинства такого продукта, как факторинг». Хотя, как отмечает начальник управления факторинга банка «Петрокоммерц» Александр Морозов, в целом относительно слабая информированность руководства региональных компаний о преимуществах данной услуги все еще сдерживает спрос на факторинг.

Директор нижегородского представительства Национальной факторинговой компании (НФК) Сергей Уханов в свою очередь добавляет, что в поисках и обслуживании «продвинутых» клиентов в наиболее выгодной ситуации оказались независимые факторинговые компании с банковской лицензией, имеющие доступ к антикризисным программам поддержки, и структурные подразделения крупных универсальных коммерческих банков, где факторинг находится в числе приоритетных направлений бизнеса. «В части клиентов рынок условно поделится на отрасли высокого риска и низкого риска, — продолжает господин Уханов. — Большинство факторов решило изначально обезопасить себя, сократив свои услуги исключительно до финансирования поставок в крупные торговые сети, что привело к сильному росту конкуренции, ценовому демпингу и снижению рентабельности факторингового бизнеса в этом сегменте практически до нуля». В результате, согласно информации АФК, в 2009 году оптовая торговля заняла долю в 61% в общем обороте факторинга в России. На обрабатывающие производства при этом пришлось 27%, на розничную торговлю — 8%, на прочие сектора — всего 4%.

ПОСТКРИЗИСНАЯ ОТКРЫТОСТЬ

Позитивный тренд последних месяцев 2009 года получил свое развитие в начале текущего года. Эксперты и участники рынка отмечают активизацию деятельности факторинговых компаний, которые предпочли «залечь» на дно в наиболее острые стадии кризисного 2009 года. Рост предложения на рынке ведет к постепенному удешевлению сделок факторинга, так что размеры комиссий медленно и верно возвращаются к докризисным уровням. На рынке наблюдаются первые примеры снятия ограничений на финансирование сделок в наиболее пострадавших от кризиса отраслях, до сих пор считающихся рискованными, — строительстве, металлургии и др. Как ожидают эксперты, в этом году факторы постепенно будут расширять

сферу своей деятельности за счет разнообразия услуг, а также включения в свои портфели представителей ранее обделенных вниманием секторов. Это будет сопровождаться постепенным смягчением условий заключения сделок и их дальнейшим удешевлением.

«Мы активно работаем по регрессному факторингу, готовы избирательно предлагать и более рискованные продукты — безрегрессный факторинг, например, и прочие», — говорит Александр Морозов. Конкретных ставок комиссий господин Морозов называть при этом не стал, поскольку рынок, по его словам, сегодня ведет себя динамично. Как отмечает Александр Харитонов, конкуренция на рынке уже идет на уровне размеров комиссий и качества обслуживания клиентов — скорости рассмотрения заявок и проведения выплат. «Как и многие другие финансовые продукты, факторинг — услуга индивидуальная, и ее условия зависят от способности фактора вникнуть в потребности клиента и его контрагента, а также гибко оценить их платежеспособность», — добавляет господин Харитонов. На сегодняшний день минимальная эффективная ставка по факторинговым продуктам Промсвязьбанка, по его словам, составляет 12% годовых. По прогнозам Сергея Уханова, в этом году наибольшим спросом по-прежнему будет пользоваться финансирование под уступку прав денежного требования. «В связи с этим наряду с классическим факторингом мы запустили такую услугу, как „закупочный“ факторинг, направленный на построение эффективной системы закупки товаров у поставщиков на условиях отсрочки платежа», — добавляет господин Уханов. По его оценке, в 2010 году факторы будут ощущать более высокий уровень спроса со стороны потенциальных клиентов, но, с другой стороны, они будут вынуждены адаптировать свои системы риск-менеджмента к изменившимся рыночным условиям, к отраслевым и прочим рискам. «Вместе с тем, учитывая темпы восстановления экономики, еще какое-то время рост факторингового бизнеса будет сдержанным, что, скорее всего, не приведет к появлению новых игроков на рынке Нижегородской области в 2010 году», — добавляет эксперт.

Как прогнозируют аналитики из рейтингового агентства «Эксперт РА», наиболее перспективным и прибыльным для факторов будет предоставление продуктов с высокой добавленной стоимостью без жестких отраслевых ограничений. Правда, как отмечают эксперты, данный сегмент рынка представлен пока ограниченным кругом игроков — преимущественно специализированными компаниями. Их число может пополниться, если Центробанк не примет поправки в отношении резервирования по факторингу. В этом случае, как прогнозируют аналитики «Эксперт РА», факторы, обладающие банковской лицензией, будут создавать дочерние компании для перевода туда более рискованного бизнеса. Банки в свою очередь будут преимущественно заниматься низкорискованным факторингом, а специализированные факторы — высокорискованным (преимущественно факторингом без регресса). В целом, по оценкам «Эксперт РА», прирост рынка факторинга в 2010 году составит 25–35% (до 450–490 млрд руб.) и будет основан на опережающем росте факторинга без регресса, который будет активнее продвигаться факторами в поисках новых клиентов. ■