

По прогнозам экспертов, активно росший вплоть до IV квартала 2014 года факторинговый рынок по итогам текущего года ожидает спад. По разным оценкам, учитывая пессимистические или оптимистические ожидания, он может составить от 10% до 50%. Свои надежды факторы связывают с развитием направления в регионах, увеличением экспорта, ростом доли малого бизнеса в совокупном портфеле и законодательными инициативами государства, направленными на поддержку МСБ.

Обратный вектор

— финансы —

Смена приоритетов

По оценкам экспертов, в первом полугодии текущего года рынок факторинга продолжал снижение динамики роста, которое началось в декабре 2014-го. Эксперты Ассоциации факторинговых компаний отмечают, что отрицательная динамика портфеля отмечена впервые с кризисного 2009 г. Причем общероссийские тенденции в той же степени проявляются и в южном регионе. «С начала года рынок факторинга демонстрирует снижение где-то на 20%. Главных причин две — отсрочки платежей по торговым договорам сократились и факторы стали более требовательны к риску», — комментирует Константин Овчаров, начальник управления факторинга «ЮниКредит» банка.

Участники рынка констатируют, что в условиях дорогого фондирования и экономических трудностей компаний-клиентов меняются приоритеты факторов. Агрессивному росту они предпочитают создание качественно портфеля. По словам заместителя председателя правления банка «Зенит» Алексея Грибкова, еще в конце прошлого года многие участники рынка начали «санацию» своих факторинговых портфелей, освобождаясь от наименее надежных клиентов. К числу бизнесов с высокой долей риска эксперт относит компании, имеющие высокую импортозависимость, предприятия, демонстрирующие стойкое ухудшение экономических показателей, фирмы с высокой долей кредитов.

—Безусловно, факторы не готовы раздавать всем желающим денежные средства, однако, если компания не соответствует требованиям банка и обладает диверсифицированной торговой дебиторской задолженностью, то она может претендовать на факторинговое финансирование, — подтверждает директор дивизиона Южный „Национальной факторинговой компании“ (НФК) Денис Фастунов. — Мы ужесточили требования к новым клиентам — увеличили входные пороги по выручке и объему дебиторской задолженности, передаваемой на факторинг. В новых условиях мы стали гораздо тщательнее оценивать дебиторов наших клиентов».



Приоритеты факторинговых компаний изменились: агрессивному росту они предпочитают создание пула надежных клиентов

Марина Герасимова, заместитель начальника управления развития бизнеса банка «Возрождение» резюмирует: «Поскольку аппетит к риску у большинства факторов снизился, в остатке имеем неудовлетворенные как спрос, так и предложение».

Больше импорта, больше экспорта

Негативное влияние на факторинговый рынок, в частности на количество факторинговых сделок, связанных с импортом, оказали российские контрсанкции. Ряд компаний, совершающих крупные закупки у зарубежных поставщиков, были вынуждены прекратить ввоз в страну санкционных продуктов. Кроме того, на импортный факторинг существенно повлияло снижение курса национальной валюты.

Однако этот тренд так и не стал устойчивым. Постепенно рынок выравнивается. Так, директор Русской факторинговой компании (РФК) Владимир Инякин отмечает, что клиенты постепенно переориентируются на поставщиков из стран, не попавших под санкции, просто этот процесс требует времени. Вице-президент, управляющий директор по факторин-

гу «Промсвязьбанка» Виктор Носов приводит пример, когда в начале года банк специально запустил факторинг в Белоруссии. Один из клиентов банка, импортер сыров, переориентировался с рынка западной Европы на белорусского поставщика.

Еще один выход для закупочных компаний — искать новых партнеров внутри России. Учитывая курс страны на импортозамещение, это вполне реальный вектор развития, считает Владимир Инякин. Тут компании южного региона имеют определенные преимущества, потому что работать над программой продовольственной безопасности здесь начали задолго до введения российских контрсанкций. Таким образом, считает Александр Морозов, директор департамента торговых операций банка «ФК Открытие», у рынка факторинга есть возможность компенсировать потери, в том числе и за счет появления новых производителей продуктов питания, но на это требуется время.

Участники рынка прогнозируют, что экономическая ситуация, в частности рост курса европейской валюты и развитие собственного производства, может придать новый импульс факторингу экспортному. «Возможно некоторая интенсификация роста экспортного факторинга в страны СНГ. Рубль подешевел, соответственно, продукция, производи-

мая в России, стала более конкурентоспособной, территория постсоветского пространства остается ключевым рынком сбыта для многих российских компаний. Повышение конкурентоспособности может дать импульс с точки зрения развития экспортного факторинга», — комментирует Денис Фастунов.

Эксперты отмечают, что, как правило, компании-производители, выходя на внешний рынок, используют механизм факторинга в сочетании со страхованием экспортных рисков. Его сегодня осуществляет Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР). Чтобы стать территориально ближе к своим потенциальным партнерам, ЭКСАР активно идет в регионы. В марте текущего года ЭКСАР озвучило планы по созданию представительства в Ростове-на-Дону. По словам управляющего директора по региональному развитию и поддержке малого и среднего предпринимательства ЭКСАР Андрея Полякова, в своей деятельности агентство делает упор на малый и средний бизнес как основной драйвер роста, работающий в регионах.

МСБ — перспективный клиент

По данным АФК, именно МСБ в существующей экономической ситуации демонстрирует темпы роста выше средних по рынку.

Добавить уникальности

— технологии —

Создание дополнительных сервисов для клиентов становится одним из главных конкурентных преимуществ на телекоммуникационном рынке. При этом компании стараются разработать эксклюзивные продукты: чем более интересным будет сервис — тем сильнее эффект.

В поиске альтернативы

Доходы от голосовых услуг и услуг передачи сообщений у телекоммуникационных операторов постепенно снижаются. Их альтернативой становятся мобильные мессенджеры (Skype, WhatsApp, Viber и т.п.), которые позволяют отправлять сообщения и совершать звонки через мобильный интернет, отмечает консультант Jon & Partners Consulting Алексей Тырков. Соответственно, операторам приходится искать альтернативу, в том числе, все больше сосредотачиваясь на развитии дополнительных услуг, или по-другому, VAS-услуг (Value Added Services — услуги с добавленной стоимостью).

«Актуальность этого направления очень высока, особенно в ситуации динамично меняющегося рынка, — комментирует директор ростовского отделения компании «МегаФон» Алексей Барков. — VAS-услуги позволяют оперативно реагировать на изменения потребностей наших абонентов, создавать более комфортные условия общения для них. Сейчас на рынках IT и телекоммуникаций наблюдается смещение в сторону дополнительных услуг. Например, data-трафик сейчас для многих стал таким же необходимым, как газ или электричество».

Для интернет-провайдеров развитие VAS — способ завоевать новые позиции на рынке. «Конкурентная борьба между провайдерами привела к снижению стоимости основных услуги — передачи данных, — отмечает и.о. директора филиала ООО «Сумма Телеком» в Ростове-на-Дону Руслан Тамринский. — Это, конечно же, отражается на важнейшем показателе — средней выручке с одного абонента (ARPU). Наиболее привлекательным способом увеличения выручки как раз и является предоставление услуг VAS».

Алексей Тырков отмечает несколько факторов, которые способствуют росту рынка VAS в России. Это, прежде всего, высокое

проникновение мобильной связи. Плюс к этому эволюционировали сами устройства: возможности современных смартфонов и планшетных компьютеров становятся базой для развития множества новых дополнительных услуг. Абоненты постепенно привыкают пользоваться все новыми и новыми мобильными приложениями. Также серьезным драйвером роста рынка становится развитие сегмента мобильной коммерции.

Дорос до самостоятельности

В России VAS-услуги обычно делятся на четыре категории: контент-услуги, передача сообщений, мобильный интернет и прочие. «При этом надо учитывать, что описанная дифференциация касается только b2c рынка, — добавляет редактор информационно-аналитического агентства Content-Review Сергей Половников. — Если речь идет о рынке b2b, то категорий будет больше, например, к VAS-услугам относят также и сервисы m2m, и мобильную коммерцию».

Наиболее динамично среди VAS-услуг в настоящее время развивается мобильный интернет. «Мобильный интернет в последнее время выводят как отдельный денежный стрим, что неудивительно, ведь он приносит львиную долю доходов от VAS», — подчеркивает Сергей Половников. Так, в ПАО «ВымпелКом» наряду с сегментом «Голос» недавно был выделен сегмент «Дата». Темпы развития этого сегмента поражают воображение. И уже сейчас очевидно, что именно сегмент «Дата» отнимает долю в выручке, которую раньше приносили главные базовые услуги, например, смс. При этом коммуникация между людьми не снижается, те же текстовые сообщения переходят во всем известные мессенджеры, — отмечает директор по маркетингу Южного и Северо-Кавказского региона ПАО «ВымпелКом» Егор Шляхов.

В свою очередь, как добавляет Алексей Тырков, развитие скоростного интернета, улучшение покрытия LTE сетей во многих регионах России стимулируют рост сегмента VAS, так как в большинстве случаев VAS-сервисы основаны именно на использовании мобильного интернета. При этом потенциал роста мобильного интернета еще очень высок, поэтому существует возможность привлечения неохваченных абонентов.

Инновациям поставили «средний» балл

— стратегия —

По данным Росстата, удельный вес инновационных производств в ЮФО по итогам 2014 года составляет чуть более 6% от общего количества. В 2011 году эта цифра составляла 5,3%. Динамика положительная, но темпы явно оставляют желать лучшего. Эксперты видят причины в отсутствии системной поддержки инноваций.

Бег с препятствиями

Объективные условия требуют развития российской экономики именно в инновационном ключе, считают эксперты. «Вопрос внедрения инноваций считается одним из первых в российской повестке дня, — отмечает Дмитрий Баранов, ведущий эксперт УК „Финам Менеджмент“. — Во-первых, потому, что несколько лет назад была поставлена задача модернизации и развития инноваций в стране. Во-вторых, есть недавно поставленная задача импортозамещения, которую, в числе прочих способов, можно решить с помощью инноваций. В-третьих, конкуренция в экономике растет, и наряду с традиционными методами конкурентной борьбы, использование инноваций может помочь компаниям обогнать своих конкурентов, увеличить свои операционные показатели, увеличить долю рынка».

О курсе на создание инновационной экономики заявил еще в 2008 году ставший тогда президентом РФ Дмитрий Медведев. За эти годы вложения в развитие инновационных технологий составили миллиарды рублей. Только в проект «Сколково» до 2015 года вложено почти 200 млрд. При этом доля инновационных производств в экономике РФ все еще не дотягивает и до 10%.

Эксперты считают, что причина — в отсутствии системного подхода, который не могут заменить отдельные мероприятия и акции. Так, на государственном уровне до сих пор не существует закона о поддержке инновационной деятельности. Государственные власти ограничиваются точечными действиями — налоговыми льготами для инновационно ориентированных предприятий и выдачей грантов победителям различных конкурсов инноваций. По мнению специалистов Национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ), это одна из причин неравномерного инновационного развития в различных регионах страны.

Если судить по данным рейтинга инновационной активности, подготовленного НАИРИТ в июле этого года, в ЮФО отмечается очень большой разброс между субъектами в плане реализации инновационной политики. Так, Краснодарский край

вышел на 7 позицию (группа с высокой инновационной активностью) среди 85-ти субъектов РФ, а Республика Калмыкия находится только на 75-м месте (низкая инновационная активность). Низкая инновационная активность и у Республики Адыгея (67 место). Ростовская область на 31 месте с характеристикой «средняя инновационная активность», Астраханская (44 место) и Волгоградская (45 место) области относятся к регионам с умеренной инновационной активностью.

Действовать на опережение

Не ожидая, когда насущные вопросы будут решены в государственных масштабах, регионы сами прилагают усилия для изменения ситуации в лучшем.

В рамках регионального законодательного поля инновационные предприятия Ростовской области могут рассчитывать на финансовую поддержку. «В прошлом году мы произвели продукции на 45 млн рублей, — рассказывает генеральный директор и главный конструктор ООО НПО „Орион ВДМ“ Дмитрий Миньков. — Наши насосы для точного дозирования работают в два раза дольше, чем немецкие. Мы используем инновационные технологии, в том числе и на базе собственных изобретений. Благодаря деньгам, выделенным областной администрацией,

мы смогли приобрести оборудование, необходимое для увеличения объемов производства».

Также на региональном уровне решается задача вовлечения молодых предпринимателей в инновационный процесс, проводятся региональные конкурсы среди инновационных компаний, молодых ученых, аспирантов, изобретателей и рационализаторов с выделением финансовой поддержки победителям. «Сегодня филиалы нашей компании „Альтаир“ работают не только в городах Ростовской области, мы открыли представительство в Казахстане, — рассказывает один из предпринимателей, получивших финансовую поддержку своей бизнес-идеи после победы в таком конкурсе, Аслан Меремкулов. — Мы были уверены, что наш продукт перспективен и востребован, что расширять производство необходимо и рентабельно».

Фирма представила свою бизнес-идею на конкурс и получила поддержку из бюджета на развитие промышленного производства.

В Краснодарском крае общего закона об инновациях нет, но почти пять лет действует закон «О поддержке инноваций в сельском хозяйстве». На развитие лабораторий селекции, разработку биотехнологий для улучшения почв, развитие садоводства и овощеводства с использованием современных технологий бюджетные средства выделяются ре-



Доля инновационных производств в экономике РФ пока не дотягивает даже до 10%

гулярно. Так, в ближайшие два года власти региона намерены выделить на эти цели 600 млн рублей. Летом этого года для фермеров региона стал доступен портал «Единый центр дистанционного спутникового мониторинга Краснодарского края». Он позволяет сельхозпроизводителям следить за состоянием посевов и земель в режиме онлайн, сидя за компьютером.

Тем не менее, и инноваторы, и представители власти региона

уверены, что отдельных инструментов поддержки инноваций недостаточно, необходима работающая система. «Перед нами стоит непростая задача — создать эффективную систему поддержки инноваций, чтобы обеспечить социальную стабильность и рост экономики. Необходимо завершить создание интегрированной инфраструктуры поддержки инноваций, которая сейчас фрагментарна и не способна результативно поддерживать инновационный процесс», — подчеркивает замминистра экономики Краснодарского края Иван Куликов.