

ФАКТОРЫ ЗАБУКСУЮТ У ПРЕДКРИЗИСНЫХ УРОВНЕЙ

ОБОРОТ РОССИЙСКОГО РЫНКА ФАКТОРИНГА В МИНУВШЕМ ГОДУ ВЫРОС ПОЧТИ В ДВА РАЗА, НО НЕ ВЕРНУЛСЯ НА ДОКРИЗИСНЫЙ УРОВЕНЬ. РОСТ ОБЕСПЕЧИЛ ЦЕНОВОЙ ДЕМПИНГ, ПОДОГРЕВАЕМЫЙ ИЗБЫТКОМ ЛИКВИДНОСТИ. В ЭТОМ ГОДУ ИЗ-ЗА ОЖИДАЕМОГО УЖЕСТОЧЕНИЯ ДЕНЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ И РОСТА БАЗОВОЙ СТАВКИ ТЕМПЫ ПРИРОСТА РЫНКА ЗАМЕДЛЯТСЯ, НО ЭТО НЕ ПОМЕШАЕТ РЫНКУ ЗАВЕРШИТЬ ВОССТАНОВЛЕНИЕ И ПРЕВЫСИТЬ ДОКРИЗИСНЫЕ УРОВНИ. ИВАН СЕРГЕЕВ

Согласно исследованию Ассоциации факторинговых компаний России (АФК), по итогам минувшего года оборот российского рынка факторинга составил 484,1 млрд руб., увеличившись, таким образом, на 53% относительно результатов 2009 года. При этом в четвертом квартале 2010 года его оборот вырос на 104,5% по сравнению с третьим кварталом, что более чем вдвое превышает динамику 2009 года (+45%). «В результате российский факторинг в течение 2010 года прошел стадию посткризисного восстановления и во втором полугодии вошел в фазу активного роста с традиционным пиком в четвертом квартале», — отмечают авторы исследования. Также, по их оценкам, объем выплаченного финансирования в минувшем году вырос на 62% по сравнению с уровнем 2009 года и достиг 370 млрд руб. Отношение объема финансирования к объему уступленных требований при этом не изменилось и составляет 76%.

В число пятерки лидеров рынка по доле в обороте факторинга в 2010 году, по подсчетам АФК, вошли Промсвязьбанк (27%), Альфа-банк

(11%), «ВТБ Факторинг» (9%), НФК (8%) и «ТрансКредитФакторинг» (7%). Региональная структура оборота российского рынка факторинга, как отмечают авторы исследования, не претерпела существенных изменений. На Москву и Санкт-Петербург вместе приходится 76% факторинговых операций страны. Третье место по объему операций занимает Центральный федеральный округ (кроме столицы), доля которого во втором полугодии 2010 года выросла до 7%. За отчетный период Приволжский федеральный округ несколько ослабил свои позиции — его доля снизилась на один процентный пункт до порядка 5%, тогда как примерно на столько же выросла доля Уральского федерального округа. В итоге оба округа в 2010 году сформировали по 5% оборота рынка.

ОБОРОТЫ РАСТУТ — ПРИБЫЛЬ СНИЖАЕТСЯ

Несмотря на снижение общей доли Приволжского округа в региональной структуре оборота российского факторинга, в минувшем году факторы, работающие на территории Ни-

жегородской области, зафиксировали увеличение сумм заключаемых сделок. Как рассказал директор нижегородского представительства Национальной факторинговой компании (НФК) Сергей Уханов, в 2010 году объем дебиторской задолженности, переданной клиентами нижегородскому представительству НФК, составил 345 млн руб., что на 11% выше аналогичного показателя предыдущего года. Кроме объема переданной дебиторки в НФК на четверть до 187 млн руб. вырос показатель выплаченного финансирования. «Высокая ликвидность, позволявшая проводить гибкую ценовую политику, повысила привлекательность факторинга для крупного бизнеса», — отмечает руководитель по развитию факторинга нижегородского филиала Промсвязьбанка Анастасия Кузнецова. В итоге, по ее словам, в 2010 году объем уступленных денежных требований в филиале вырос более чем на 20% по сравнению с 2009 годом. В целом по банку оборот по факторинговым операциям в 2010 году составил 130,5 млрд руб., объем выплаченного финансирования достиг 93,3 млрд руб., что на 11% больше показателя

НАДЕЖНОСТЬ, ОСНОВАННАЯ НА КОНСЕРВАТИЗМЕ

12 апреля банк «Возрождение» отмечает юбилей — 20-летие. За время своего существования банк сумел занять лидирующие позиции в сегменте малого и среднего бизнеса и получить не только российское, но и международное признание. Секретами успешной политики делится управляющий Нижегородским офисом банка «Возрождение» Наталья Морозова.

— Наталья Викторовна, сегодня средний возраст российских банков равен 20 годам. Однако далеко не всем за время своего существования удается достичь таких результатов. Так, по версии авторитетного британского журнала *The Banker*, в 2010 году банк «Возрождение» стал Банком года в России, а международная независимая консалтинговая компания *Brand Finance*, специализирующаяся на оценке брендов и управлении нематериальными активами, оценила стоимость бренда вашего банка в 168 миллионов долларов США. Поделитесь секретом успеха, как удается достигать подобных результатов?

— Наш банк всегда придерживался консервативной политики поведения на рынке. Мы практикуем жесткий контроль в управлении рисками и ставим себе реальнее планы развития, что повышает устойчивость и авторитет банка в кругах бизнес-сообщества. При этом мы чутко реагируем на изменения рыночной ситуации и своевременно адаптируем наши продукты. Для нас всегда на первом месте были и остаются наши клиенты. Индивидуальный подход, основанный на желании вникнуть, помочь, позволил сохранить наших клиентов и практически без потерь преодолеть экономические кризисы. Мы считаем, что нужно упорно работать, тщательно взвешивая все решения и шаги.

— На какой сектор вы делаете ставку?

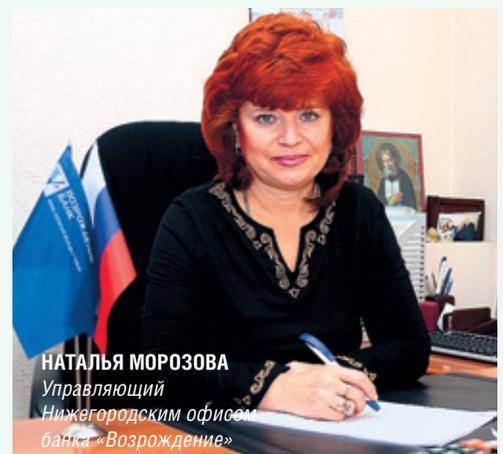
— Банк активно работает в сегменте малого и среднего бизнеса, и расширение клиентской базы является для нас первоочередной задачей. Мы видим, что и предприятия нуждаются в нас, и в кризис

не сворачивали программы кредитования. Сегодня кредитные продукты, предлагаемые банком, востребованы на рынке. Так, на конец марта уже практически выдан объем кредитов, который мы изначально планировали на год. Выбран лимит по совместным программам, осуществляемым банком совместно с РОСБР. В целях реализации государственной Программы финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства представители малого и среднего бизнеса, отвечающие требованиям Российского банка развития, получают на льготных условиях кредитные средства. Данные продукты отличаются низкими процентными ставками и длительными — до пяти лет — сроками кредитования.

— Эксперты констатируют, что сейчас банки активно смягчают условия по своим кредитным продуктам. Идут ли подобные процессы в вашем банке?

— Процесс либерализации должен проходить в разумных границах. Иначе мы вернемся к ситуации 2007–2008 годов, когда из-за неосмотрительной кредитной политики некоторых игроков был надут кредитный «мыльный пузырь» и, лопнув, он оставил на балансах этих банков непрофильные активы в виде нереализованных залогов.

Для себя из кризисной ситуации мы сделали ряд важных выводов и сейчас не торопимся повышать коэффициент залогового имущества и выдавать денежные средства заемщику без процедуры тщательного анализа его бизнеса. Мы кредитруем предприятия всех секторов, но для нас важно, чтобы у предприятия был стаж работы как минимум



НАТАЛЬЯ МОРОЗОВА
Управляющий
Нижегородским офисом
банка «Возрождение»

два года. Для своих постоянных клиентов мы снижаем ставки, удлиняем сроки кредитов. Но ровно этим же мы занимались и в кризис, понимая, что без подобных льгот предприятию будет сложно выжить. В кредитную оттепель мы стараемся помочь нашим клиентам попасть в программы государственной поддержки, сейчас с одним застройщиком ведем активные переговоры по программе АИЖК «Стимул» (она предусматривает двухлетнее кредитование на строительство жилых домов с гарантированной системой сбыта). Также надеемся, что в 2011 году мы сможем вернуться к реализации интересных инвестиционных проектов, замороженных в кризис.