



В ПОИСКАХ «ФАКТОРОВ» РОСТА

Комментируют лидеры рынка

Последние два года многие эксперты финансового рынка называют звёздным часом для факторинга. Рынок рос стремительными темпами. По предварительным данным Ассоциации факторинговых компаний (АФК) за 2021 год общий измеряемый портфель факторинговых компаний (ФК) составил почти 1,5 трлн руб., увеличившись на 43%. Однако уже в четвёртом квартале темпы роста снизились вдвое по сравнению с аналогичным периодом 2020 года. Конец прошлого года и последние события года текущего внесли свои коррективы в планы компаний. Замедление может продолжиться и в 2022 году, полагают эксперты. По их ожиданиям, рост портфеля не превысит 10–15%. А что по этому поводу думают сами лидеры рынка? NBJ предложил высказать своё мнение руководителям ведущих факторинговых компаний России.



Антон МУСАТОВ
Генеральный директор
ГК ВТБ Факторинг

За последние десять лет рынок прошёл серьёзную эволюцию, за время которой существенно менялись его клиентский фокус, рыночные ниши, продуктовая линейка, риск-подходы и ценообразование. От высоко-маржинального и довольно рискованного факторинга дистрибьютеров и торговых компаний через умеренные риски факторинга поставщиков розничных торговых сетей (ФТС) к низко-маржинальному факторингу крупных производств

с высокой концентрацией сделок и объёмов финансирования. Именно крупные сделки были основным драйвером для отрасли в последние годы. Развитие рынка за счет формирования значимых объёмов в сегменте МСП сдерживается небольшой долей среднего бизнеса в структуре российской экономики – всего около 3% ВВП.

Сегодня факторинговые компании находятся в поисках очередного источника роста. Мы видим его в инновационных продуктах в смежных рынках, в том числе ABL, долгосрочного ESG-факторинга, ЦФА. Мы успели приобрести хорошую экспертизу в этих направлениях и готовы делиться ею с участниками рынка, как это уже неоднократно случалось на примере других продуктовых решений, таких как Агентский факторинг и SCF.

Поэтому в среднесрочной перспективе ВТБ Факторинг сместит фокус внимания с объёмных показателей портфеля по факторингу и выплаченного финансирования на дальнейшее развитие новых рынков и направлений, качество, уникальность,

инновационность и востребованность новых продуктов и услуг, которые будут выражаться в сумме полученного вознаграждения от клиентов.



Александр ПРОХОРОВ
Начальник Банковского Управления
ПАО АКБ «Металлинвестбанк»

«Действительно, последние 2 года можно охарактеризовать, как звёздный час для факторинга. Такими темпами (больше 30% в год) рынок никогда не рос. И причин тому несколько. Пандемия безусловно внесла свой вклад, в условиях ограничений и локдауна кредитование практически остановилось, контрагенты стали друг другу увеличивать отсрочки, и факторинг стал чуть ли не единственным инструментом, позволяющим привлечь оборотные средства, особенно в сегменте МСБ.

Ещё одним фактором,двигающим рынок, является начатая ещё до пандемии трансформация самого продукта. Сегодня клиент фактора не только поставщик товаров или услуг, получающий выручку раньше, но и покупатель, изъявивший желание профинансировать свои закупки, тем самым увеличив отсрочку платежа своим поставщикам. А если поставщик и покупатель – одно лицо, то факторы готовы предлагать программы комплексного обслуживания, позволяющие клиенту привлекать финансирование на всём пути товарно-производственной цепочки.

Но очевидно, что без новых драйверов поддерживать такой темп рынку будет очень сложно. Это хорошо видно по результатам 4-го квартала 2021 года, рынок начал фиксировать замедление темпа роста факторинга.

Вдобавок существенный рост стоимости заимствований негативно сказывается на активности бизнеса в привлечении кредитных ресурсов, в т.ч. и факторинга.

Таким образом мы прогнозируем, что в 2022 году динамика рынка откатится до традиционных для него 10–15% в год и вернётся к росту, когда рынок найдет новые ниши применения факторинга».



Корнелиу РОБУ
Генеральный директор
ГПБ-факторинг

«Мы уверены, что рынок факторинга продолжит расти, так как проникновение данного инструмента финансирования в экономику России ещё достаточно низкое. При этом, действительно, пандемия стремительно ускорила понимание бизнесом значительных преимуществ использования факторинга, прежде всего, в возможности дать покупателю или заказчику длинную отсрочку платежа, не замораживая при этом свои оборотные средства. К тому же – это один из наиболее технологичных финансовых инструментов: факторы повсеместно работают в режиме электронного документооборота

с использованием функционала специализированных онлайн платформ, которых уже сейчас более 10 на рынке. Что касается среднесрочных перспектив развития факторинга, то существует ряд вызовов, с которыми придётся столкнуться рынку. Прежде всего – продолжающийся рост ставок и невозможность полностью переложить растущие расходы на факторинг на стоимость продукции, особенно в сегменте поставок МСП на крупных дебиторов. Поэтому есть риск замедления роста в отдельных сегментах, но надеемся, что спад в них будет компенсирован выходом на рынок новых клиентов, в том числе из новых для рынка факторинга отраслей».



Александр КИСЕЛЕВ
Директор Департамента малого
и среднего бизнеса АО «СМП Банк»

АО «СМП Банк» активно работает с сектором госзаказа: мы предоставляем все виды гарантий, кредиты на исполнение контрактов и расчётное обслуживание (в том числе спецсчетов). В последнее время мы часто слышим от клиентов о потребности в факторинге. Данный рынок имеет определённую специфику: с одной стороны, он довольно прогнозируемый, т.к. понятно, сколько лифтов подлежит замене, в скольких домах необходимо провести капремонт, а рынок госзакупок в рамках 223-ФЗ последние 5 лет стабилен, но, с другой стороны, необходимо финансировать отсрочки

на длительный период – 3–7 лет, не каждый банк к этому готов. Тем не менее, мы попробуем сделать клиентам достойное предложение в данном секторе. При этом рынок факторинга в сегменте поставщиков Сетей мы даже не рассматривали – слишком низкая доходность.



Дмитрий ЯНИЦКИЙ

Заместитель Председателя Правления АО «МОСКОМБАНК»

Для АО «МОСКОМБАНК» факторинг является одним из самых привлекательных направлений финансирования в силу высокой оборачиваемости и специфических подходов в оценке кредитного риска. Фундаментальным свойством факторинга, его отличием от кредита, является финансирование поставщика, при котором оценка

кредитного риска производится по финансовому положению дебитора (покупателя). Такой подход открывает доступ к финансированию малым предприятиям с нестабильным финансовым положением, не имеющим залогов, которые в иных условиях не могли бы рассчитывать на кредитование. Эффективность такого подхода «замены кредитного риска» особенно стала заметна в отдельных отраслях в период пандемии, когда показатели малого бизнеса, выступающего в роли поставщиков, резко ухудшились, в то время, как показатели дебиторов даже улучшились.

Показательный пример – фармацевтический рынок, который Банк

определил для себя как приоритетный. Пандемия только способствует росту оборотов и улучшению финансового состояния крупных производителей лекарственных препаратов и фармацевтики, что делает их поставщиков ещё более «факторабельными». Другим интересным и перспективным направлением для Банка развития факторинга в 2021–2023 годах мог бы стать рынок государственных контрактов, ведь государственный заказчик – идеальный дебитор. К сожалению, неверное толкование законов, в том числе государственными ведомствами, ограничивает рост этого интересного рынка. **NBJ**

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫМ СВОЙСТВОМ ФАКТОРИНГА,
ЯВЛЯЕТСЯ ФИНАНСИРОВАНИЕ ПОСТАВЩИКА,
ПРИ КОТОРОМ ОЦЕНКА КРЕДИТНОГО РИСКА
ПРОИЗВОДИТСЯ ПО ФИНАНСОВОМУ ПОЛОЖЕНИЮ
ДЕБИТОРА (ПОКУПАТЕЛЯ). ТАКОЙ ПОДХОД
ОТКРЫВАЕТ ДОСТУП К ФИНАНСИРОВАНИЮ
МАЛЫМ ПРЕДПРИЯТИЯМ, НЕ ИМЕЮЩИМ ЗАЛОГОВ,
КОТОРЫЕ В ИНЫХ УСЛОВИЯХ НЕ МОГЛИ БЫ
РАССЧИТЫВАТЬ НА КРЕДИТОВАНИЕ

