Алексей Селезнёв («Совкомбанк Факторинг»):

Конкуренция приведет к снижению ставок и улучшению условий для заемщиков

О тенденциях на рынке факторинга и синергии между факторинговыми и банковскими продуктами в интервью «Б.О» рассказал главный исполнительный директор компании «Совкомбанк Факторинг» Алексей Селезнёв



Фото: «Совкомбанк Факторинг»



Текст
АНАТОЛИЙ ВЕЧКАНОВ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ **«Б.О»**

— Алексей, как вы оцениваете итоги шести месяцев 2024 года с точки зрения динамики рынка факторинга? Оправдываются ли ожидания по темпам роста?

— Итоги первых шести месяцев 2024 года для рынка факторинга можно оценить как успешные. Наша компания закончила полугодие с ростом портфеля на 28%. Факторинг как услуга финансирования становится все более популярным среди компаний, их доверие к этому инструменту растет, что способствует увеличению объемов сделок на рынке.

Однако, несмотря на положительные тенденции, ожидания по темпам роста рынка факторинга могут быть несколько завышенными. Вероятно, во второй половине года будет замедление из-за повышения ключевой ставки.

— Кто ваш основной клиент в части факторинговых услуг? Какую долю занимает МСБ?

— Продуктовая линейка «Совкомбанк Факторинг» закрывает потребности всех представителей корпоративного бизнеса. Благодаря синергии с Совкомбанком нам удается успешно развиваться и диверсифицировать наш портфель.

Одной из основных категорий клиентов являются малые и средние предприятия. Их доля в нашем портфеле превышает 30%. Компания стабильно входит в топ-5 факторов по размеру портфеля по сделкам с субъектами МСП.

МСБ часто сталкивается с проблемой нехватки оборотных средств и имеет ограниченный доступ к традиционным источникам финансирования, таким как банковские кредиты. Факторинг позволяет им получить доступ к средствам, необходимым для роста и развития бизнеса.

— Как вы достигаете синергии между факторингом и банковскими услугами для МСБ?

— В случае МСБ факторинг и банковские услуги могут быть ключевыми инструментами для поддержания финансовой устойчивости и развития. Хотя, на первый взгляд, эти виды финансирования кажутся конкурирующими, на самом деле они могут взаимодействовать параллельно и дополнять друг друга.

Синергия между факторингом и банковскими услугами для МСБ может быть достигнута через следующие механизмы. Во-первых, это диверсификация источников финансирования. Использование как факторинга, так и банковских услуг позволяет МСБ снизить риски и обеспечить себя финансовой устойчивостью в различных ситуациях. Во-вторых, увеличение доступности капитала. Комбинирование факторинга и банковских услуг позволяет МСБ получить доступ к большему объему финансирования. И, наконец, факторинг может помочь МСБ лучше управлять дебиторской задолженностью и контролировать денежный поток.

— Какие вы строите прогнозы на ближайшие два года?

— Согласно нашим прогнозам, рынок факторинга будет продолжать расти и в ближайшие два года. Это связано с тем, что все больше компаний осознают преимущества данного финансового инструмента. Мы ожидаем увеличения конкуренции на рынке факторинга, это может привести к снижению ставок по факторингу и улучшению условий для заемщиков.

В условиях нестабильной экономической ситуации многие компании испытывают затруднения с обеспечением оборотных средств, и факторинг становится для них привлекательным решением.

Кроме того, современные технологии делают факторинг более доступным и удобным для компаний. Онлайн-платформы позволяют быстро оформить сделку и получить финансирование, не выходя из офиса. Б.О

реклама