

Александр Нестеренко («ФАКТОРИНГ ПРО»): Рынок факторинговых услуг продолжает устойчиво расти

Александр Нестеренко, председатель совета директоров компании «ФАКТОРИНГ ПРО», рассказал об итогах работы рынка факторинга в 2022 году, преимуществах факторинговых компаний и планах на 2023 год

Текст

ПАВЕЛ САМИЕВ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
АЦ «БИЗНЕСДРОМ»

— Александр, что сейчас переживает рынок в целом и каковы предварительные итоги работы рынка факторинга в 2022 году?

— Я оцениваю ситуацию на рынке прежде всего как появление новых возможностей, в том числе и для нас самих, — это время для расширения бизнеса, которое мы ни в коем случае не хотим упустить. Сейчас мы видим новую экономическую реальность, которая продолжает очень быстро изменяться, и она разительно отличается от того, к чему мы привыкли.

Что касается рынка факторинговых услуг, то он продолжает устойчиво расти. В основе этого роста лежат несколько движущих сил. Во-первых, потребление товаров, особенно из сегмента повседневного спроса, продолжает расти, хотя и изменяется по своей структуре. Во-вторых, практически все продавцы требуют от производителей отсрочку платежа как обязательное условие продажи товаров, что увеличивает потребность в финансировании, в частности в факторинге. В-третьих, рынок видоизменился в сторону «условий продавца», и многие промышленные покупатели столкнулись с требованием предоплаты, что увеличило потребность в рабочем капитале.

— В чем преимущество работы в целом с факторинговыми компаниями, в частности с вашей компанией, по сравнению, например, с работой с банками?

— Самый распространенный вид финансирования — это банковский кредит. При принятии решения по кредитованию производителя банки, как правило, используют классический подход на основе анализа финансового состояния заемщика. Факторинговая ком-



пания принципиально по-другому оценивает риск и определяет лимит, в первую очередь анализируя конкретную товарную сделку между производителем и продавцом-дебитором.

Компания «ФАКТОРИНГ ПРО» — частная компания с десятилетней отраслевой компетенцией. За плечами менеджеров и акционеров компании много успешных крупных проектов на рынке финансовых услуг. Обсуждая свою стратегию, мы обратили внимание на тот факт, что на рынке факторинговых услуг нет достаточного предложения для предприятий малого и среднего бизнеса.

Наше преимущество я вижу в правильном позиционировании наших услуг на потребности малого и среднего бизнеса и в уровне сервиса, который мы предлагаем клиентам: доступность, оперативность, гибкость в меняющейся среде. Наше уникальное ценностное предложение состоит в том, что мы стремимся создать «химию» в работе с клиентом, лучше понять его потребности и быстро отреагировать.

— Как вы видите дальнейшее развитие компании?

— Я оцениваю текущие рыночные возможности как очень привлекательные. Наши целевые клиенты — малый и средний бизнес — сегодня быстро приспосабливаются к условиям новой реальности. Появляются новые торговые цепочки, активно перенаправляются экспортно-импортные операции, заключаются новые контракты. В этом году мы удвоили наш бизнес и планируем как минимум повторить рост в следующем. Под изменяющиеся потребности наших клиентов мы планируем предложить ряд новых услуг — финансирование торговых цепочек, экспортно-импортное финансирование, динамическое ценообразование, управление лимитами на основе складских остатков и т.д. БО