

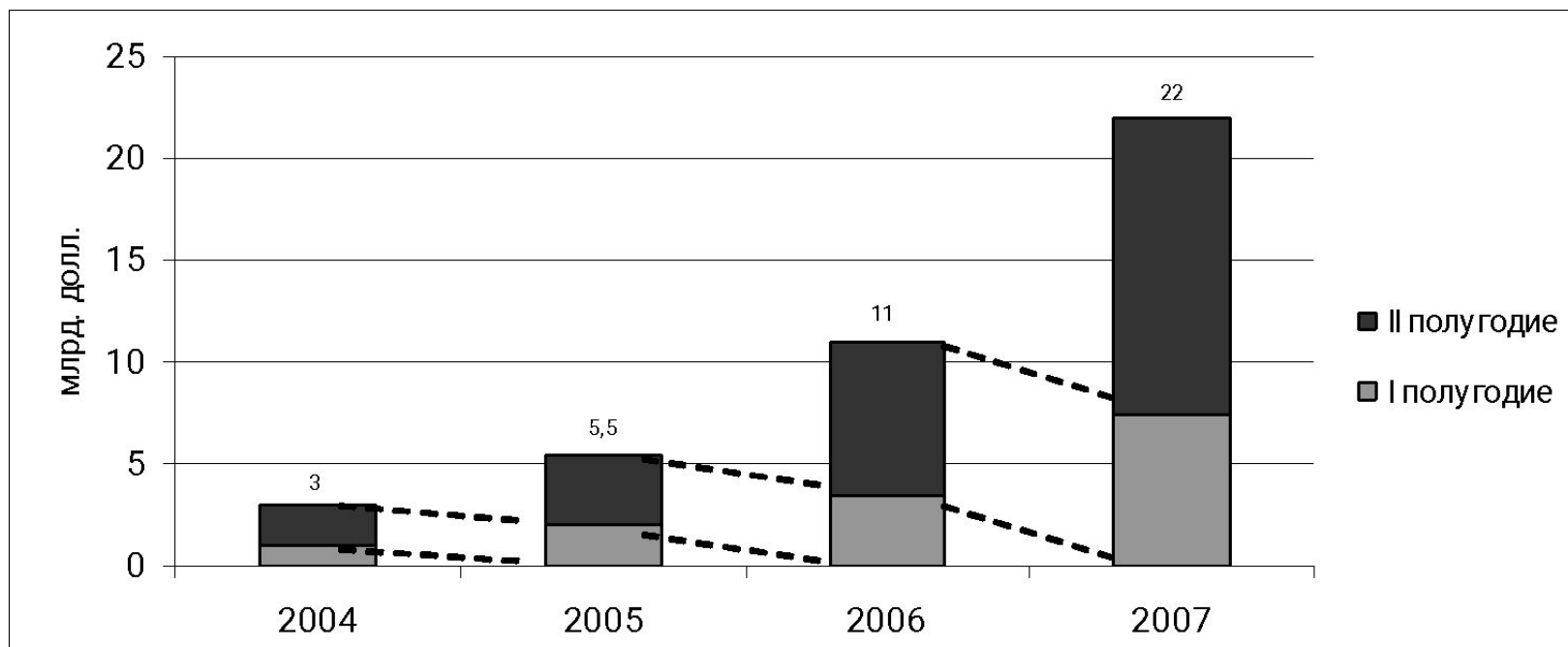
Российский рынок факторинга  
в I полугодии 2007 года:

**ПОДГОТОВКА К  
ОЧЕРЕДНОМУ РЫВКУ**

*В I полугодии 2007 года объем рынка факторинга составил 7,3 млрд. долл., в 2006 году – порядка 11 млрд. долл.*

**Оправдается ли  
прогноз о ежегодном  
удвоении рынка?**

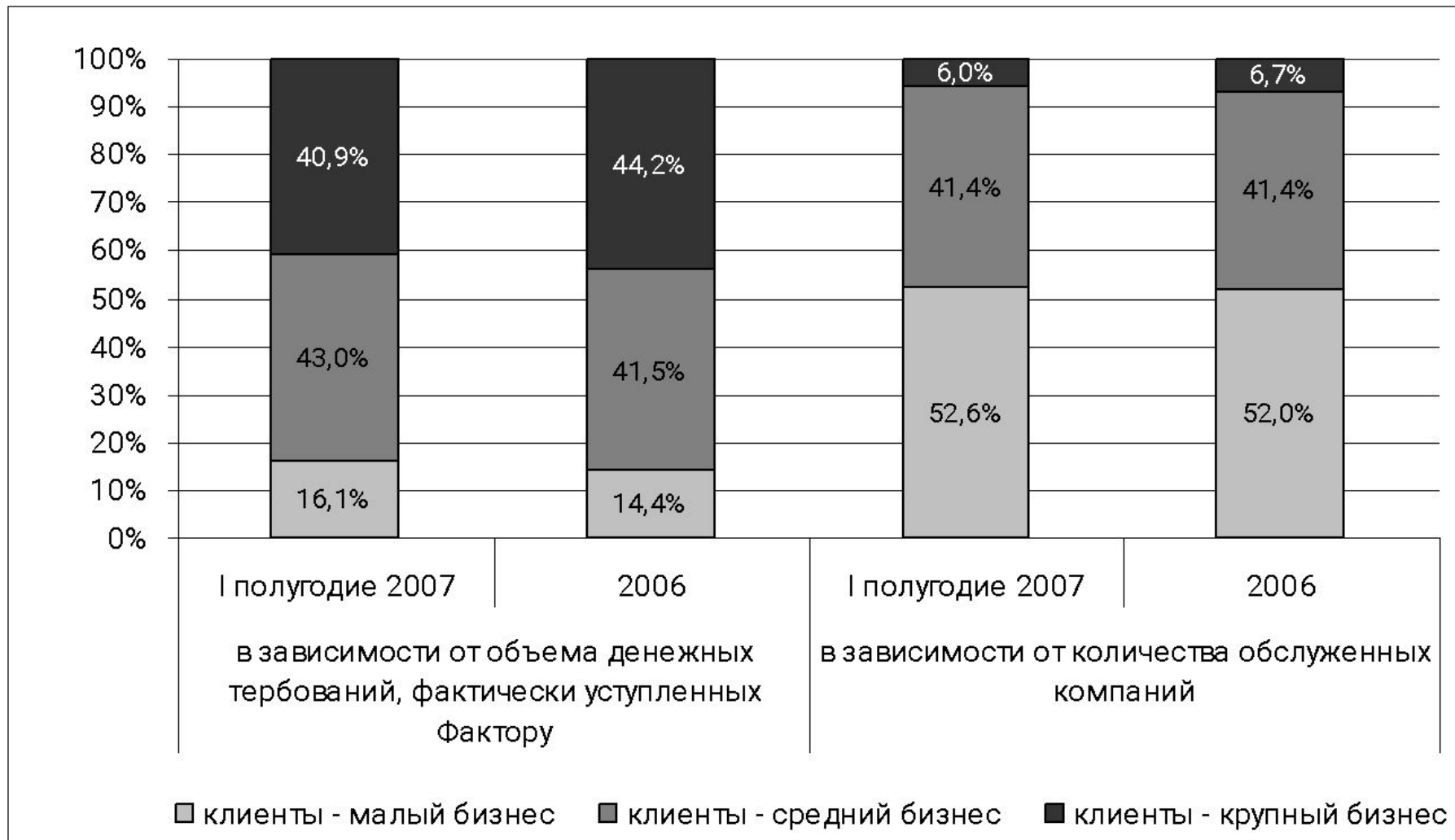
*Объем денежных требований, уступленных в I и II полугодиях 2006 года составил соответственно 3,5 и 7,5 млрд. долл., Это означает, что между полугодиями объем уступленных требований делится примерно как 1:2*



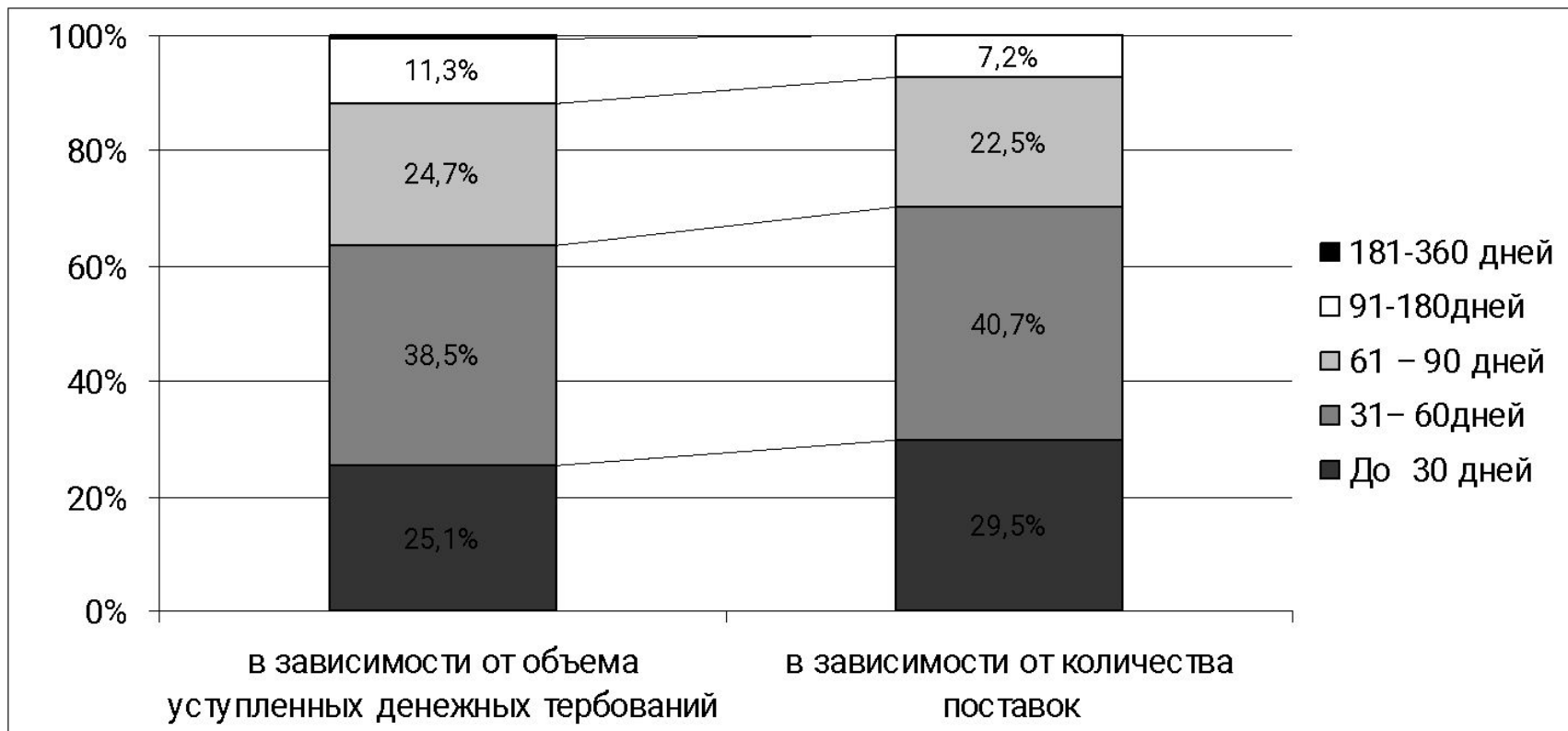
**Для ежегодного удвоения рынок факторинга должен в I полугодии года повторять результат предшествующего полугодия, а во II полугодии - удваиваться**

# Как реализовать прогноз?

1. «Взращивая» малый бизнес своего клиента,  
Фактор увеличивает собственный оборот

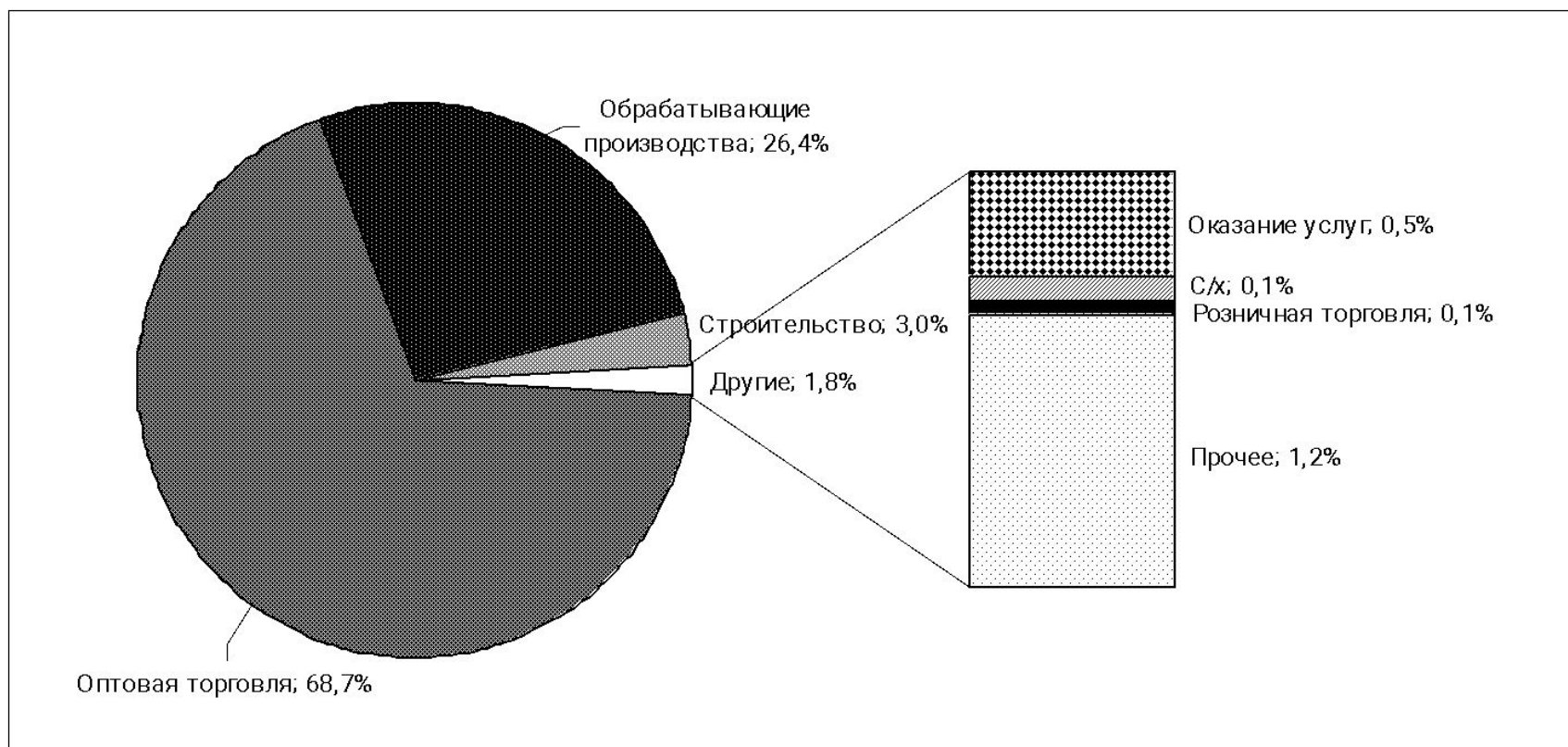


2. Увеличивая долю обслуживаемых краткосрочных сделок в общем обороте, Фактор ускоряет оборачиваемость собственного бизнеса

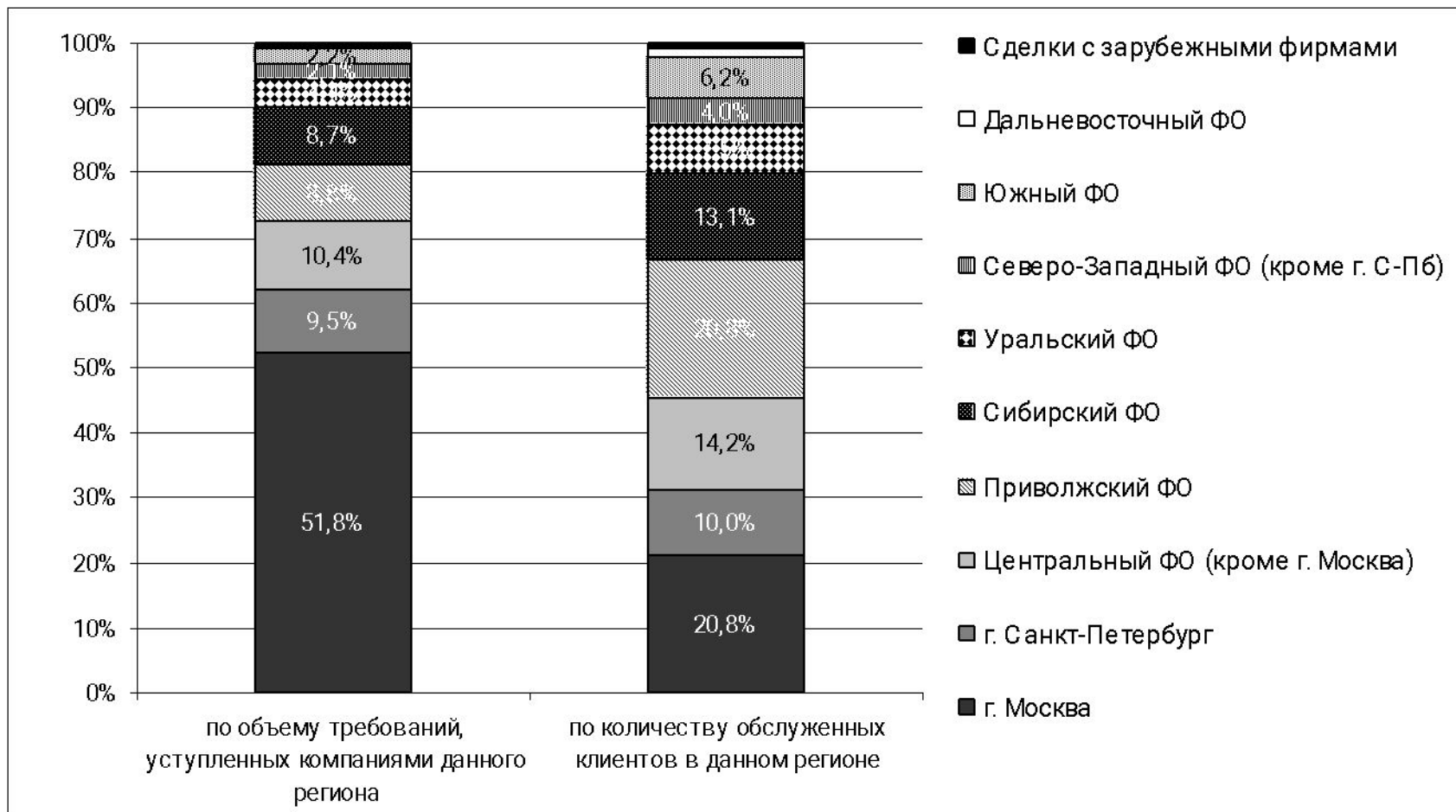


Количество поставок на срок до 60 дней составило более 70% (в 2006 году – 50,6%) от общего числа профинансированных Факторами поставок, а их доля по объему – всего 63,6%.

*3. Рост факторинга стимулируется спросом со стороны наиболее быстрорастущих и высококонкурентных сегментов рынка оптовой торговли и обрабатывающих производств*



4. По мере развития факторинговой экспансии доля регионов по объему требований, уступленных местными компаниями, будет «догонять» их долю по количеству обслуженных региональных компаний



Пока более 60% оборота российских Факторов приходится на 30% клиентской базы – компании Москвы и Санкт-Петербурга



*5. Создание собственных уникальных продуктов на базе наработанных технологий увеличивает «пропускную способность» Фактора и способствует лучшему пониманию клиентом специфики предложения*

Специальный продукт нужен, в первую очередь, Факторам, работающим с предприятиями малого и среднего бизнеса. При работе с крупным клиентом подход к формированию предложения не укладывается в рамки конкретного продукта и требует полностью индивидуального подхода.

## 6. *Налаживание взаимовыгодного сотрудничества со смежными рынками, позволяет сделать из потенциальных конкурентов выгодных партнеров*



7. Создание сообщества, целью которого является развитие рынка в целом.

Зарегистрирована Ассоциация  
факторинговых компаний

### *Цели Ассоциации:*

- содействие развитию рынка факторинга в целом,
- защита интересов членов Ассоциации,
- формирование нормативно-правовой базы и правил поведения на рынке,
- содействие развитию международного факторинга,
- оказание информационных услуг

***Перспективный рынок – это не тогда,  
когда его участники смотрят друг на друга,  
а когда они смотрят в одну сторону.  
(© Экзюпери – «Эксперт РА»).***

**Спасибо за внимание**

*Чернышева Марина*

*Ведущий эксперт*

*Департамент рейтингов финансовых институтов*

**Рейтинговое агентство «Эксперт РА»**

[marina@raexpert.ru](mailto:marina@raexpert.ru)