

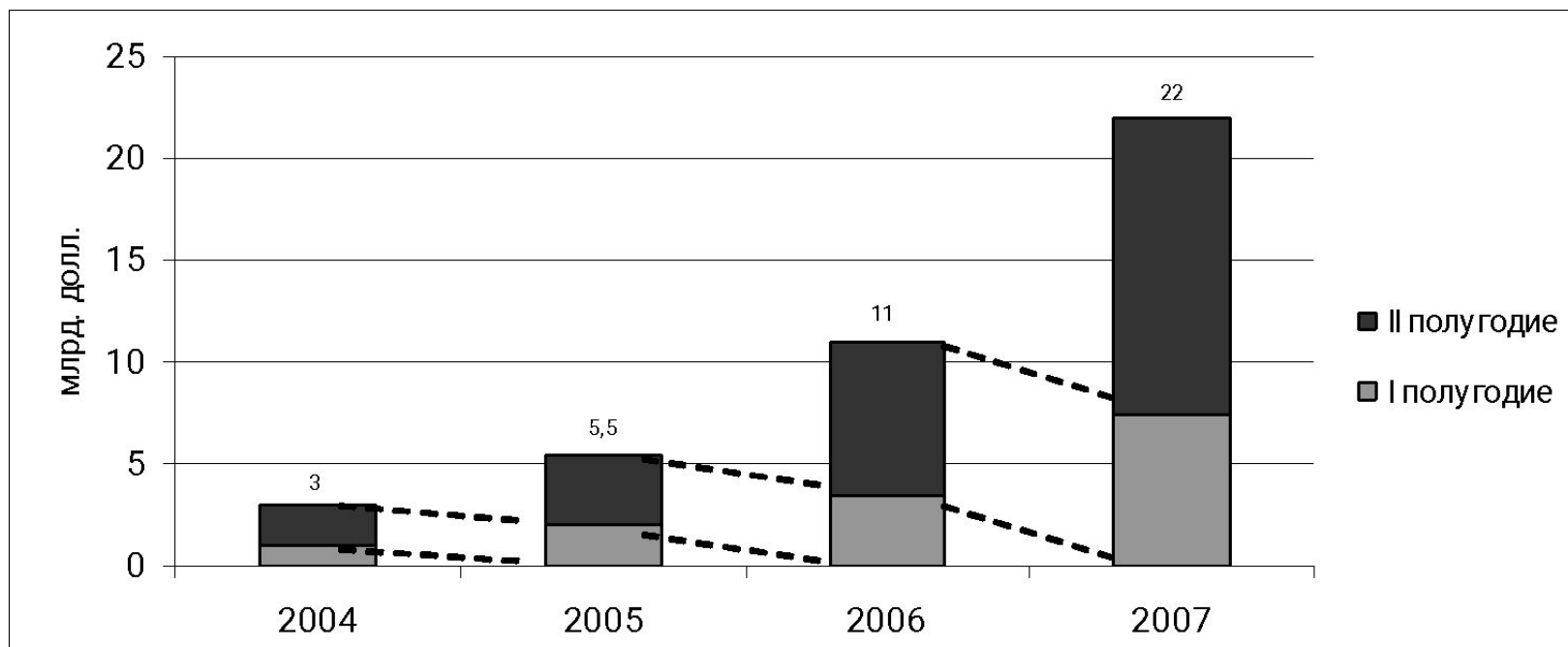
Российский рынок факторинга
в I полугодии 2007 года:

**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?**

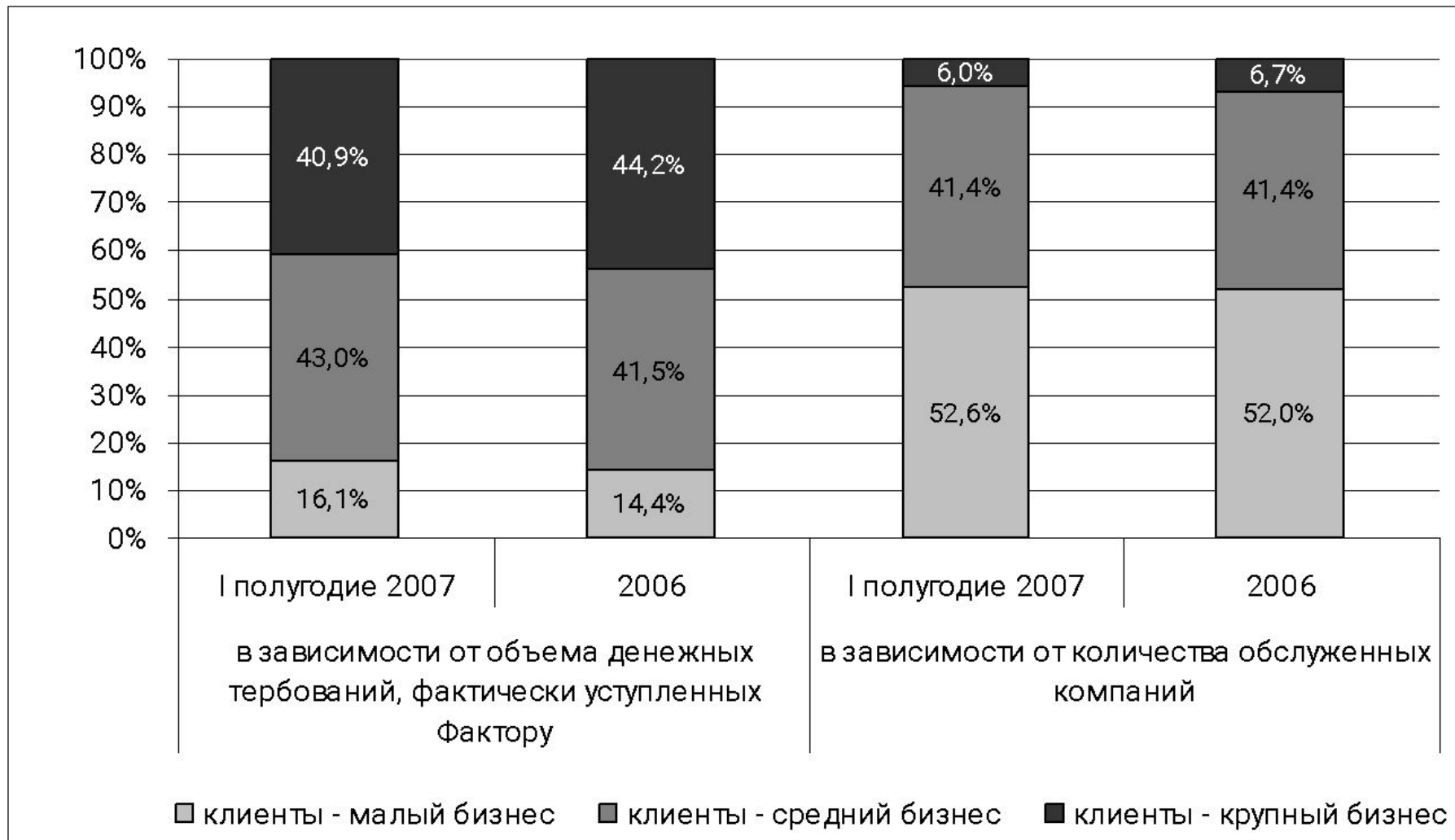
Объем денежных требований,
уступленных в I и II полугодиях 2006 года
составил соответственно 3,5 и 7,5 млрд. долл.,
Это означает, что между полугодиями
объем уступленных требований делится примерно как 1:2



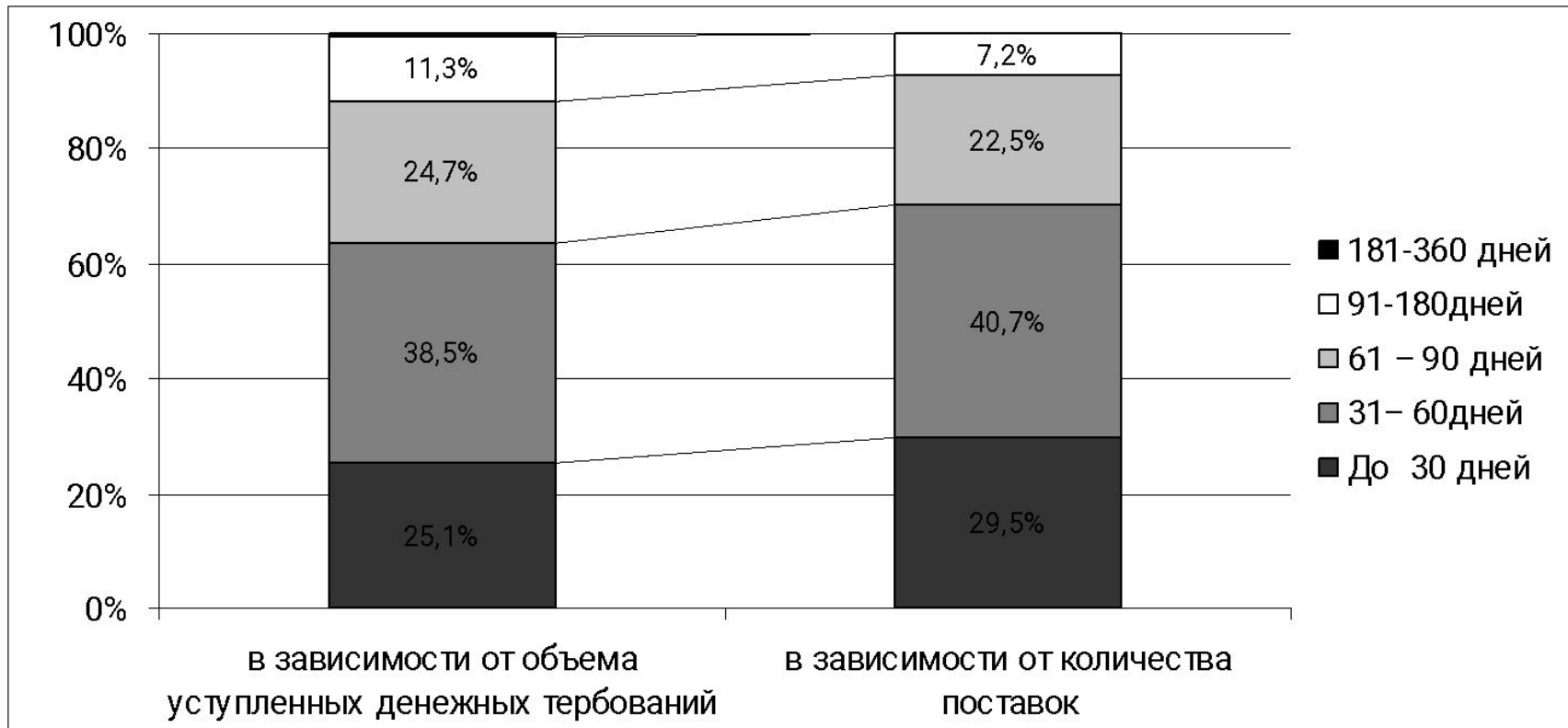
Для ежегодного удвоения рынок факторинга должен в I полугодии года повторять результат предшествующего полугодия, а во II полугодии - удваиваться

Как реализовать прогноз?

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

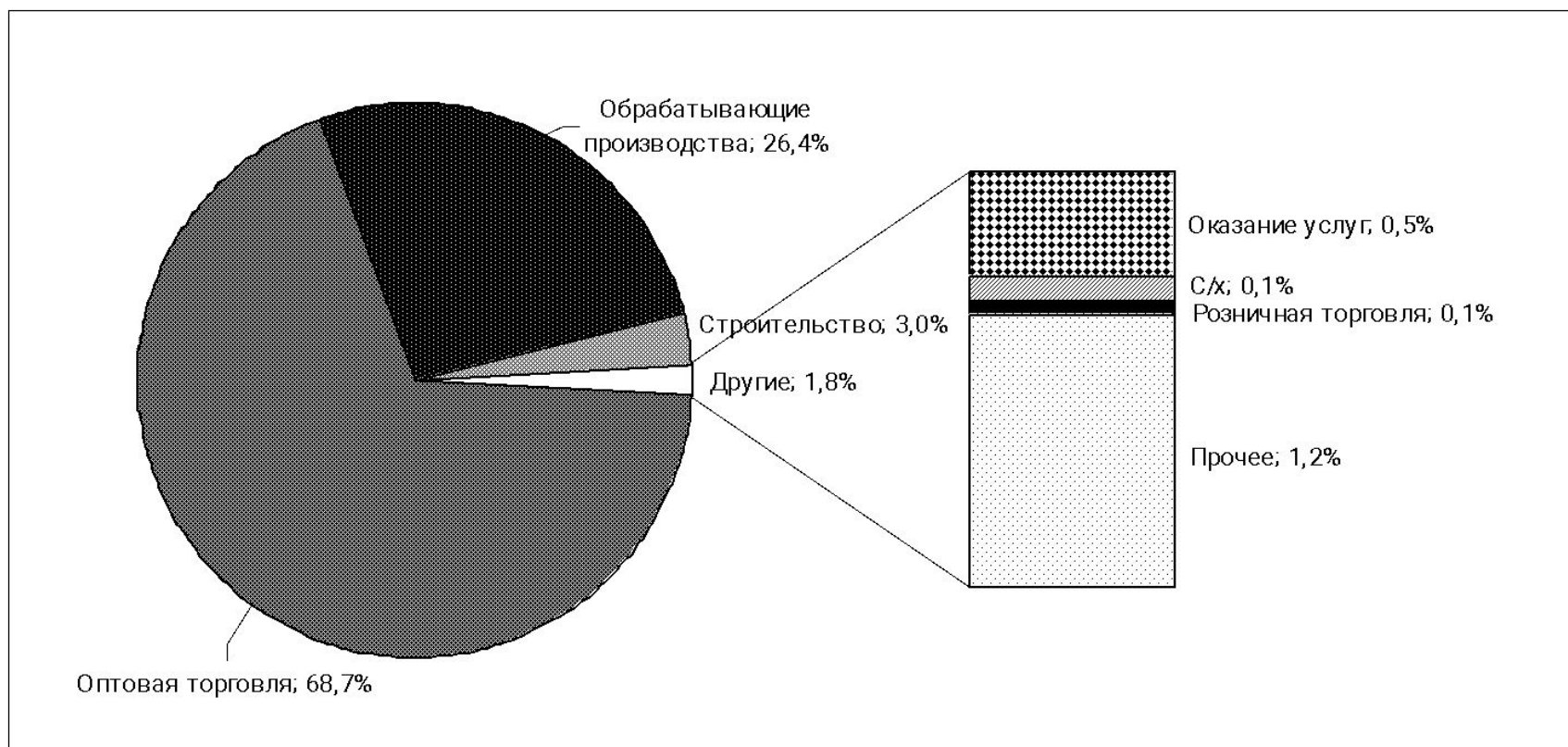


2. Увеличивая долю обслуживаемых краткосрочных сделок в общем обороте, Фактор ускоряет оборачиваемость собственного бизнеса

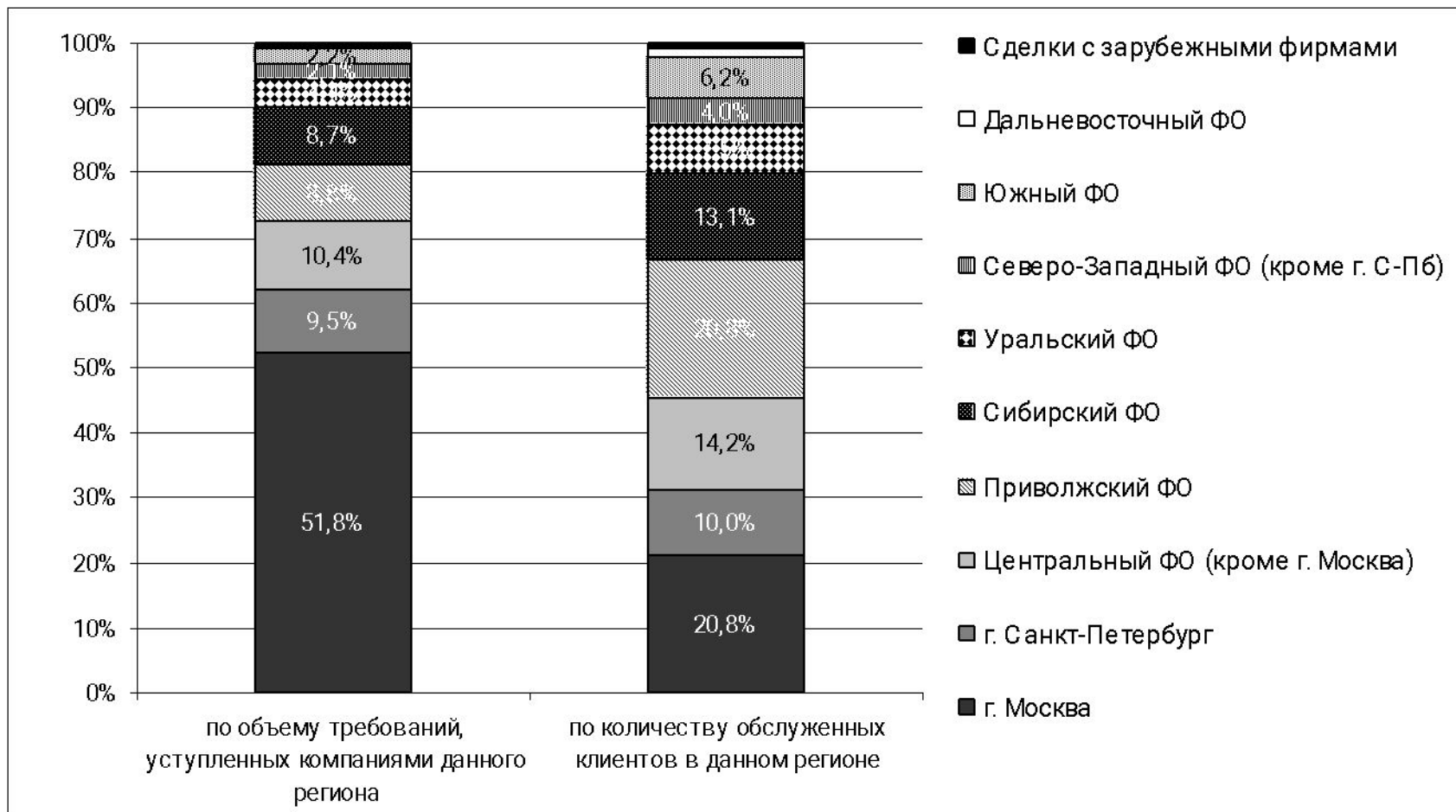


Количество поставок на срок до 60 дней составило более 70% (в 2006 году – 50,6%) от общего числа профинансированных Факторами поставок, а их доля по объему – всего 63,6%.

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