

Факторинг – новый закон успешной торговли

Закупочная кампания в разгаре. По данным опроса, проведенного Росстатом в октябре, 25% руководителей торговых сетей ожидают роста прибыли в четвертом квартале, 56% рассчитывают на сохранение уровня прибыли третьего квартала. В то же время аналитики департамента факторинговых операций Промсвязьбанка отмечают 20-процентный рост спроса на факторинг. При этом все больший интерес к факторингу проявляют торговые сети

Изначально факторинг предлагали поставщикам торговых сетей, для которых отсрочка платежа в один-два месяца могла обернуться кассовым разрывом. С факторингом они получают до 90% суммы поставки в течение одного-трех рабочих дней и могут закупать новую партию товара для поставки в сети. Сегодня факторинг становится актуальным для самих розничных сетей, которые используют этот финансовый инструмент в комплексе взаимоотношений с ключевыми поставщиками. Причем не только для установления и сохранения более длительных отсрочек, но и для прямой поддержки поставщиков, испытывающих финансовые трудности.

Кризис создал предпосылки для развития в сетевой торговле двух тенденций — увеличения доли продукции местных производителей в ассортиментной матрице региональных сетей и более активного использования «собственных торговых марок» (private label). Эти меры позволяют поддерживать на приемлемо низком уровне отпускные цены в сетевых магазинах. Результатом становится снижение стоимости среднего чека, однако оборот сохраняется, а у некоторых сетей даже растет. И это в условиях повсеместного падения производства, роста безработицы, снижения зарплат. Не слу-

чайно последние данные статистики по Центральному федеральному округу свидетельствуют о положительном финансовом результате большинства предприятий сферы торговли и ряда предприятий пищевой промышленности.

Замена импорту и частная марка

Когда в начале года менеджеры торговых сетей начали искать пути развития private label и обратились к местным производителям, которые своей продукцией заменили бы в ассортиментной матрице подорожавшие

выручки — это гарантированный кассовый разрыв. Риски поставщика торговой сети оказывались выше экономического эффекта от увеличения объемов производства.

Поставкой на условия отсрочки платежа производитель, по сути, кредитует торговую сеть. Но в условиях кризиса в кредите больше нуждается сам поставщик. Работать же на условиях предоплаты торговые сети не готовы, ведь риск дальнейшего снижения покупательной способности населения сохраняется.

Разрубить gordiev узел помогло использование фак-

торинга, оплачиваемых по безналичному расчету с отсрочкой платежа не более 90 дней. Торговая сеть определяет круг поставщиков товаров, которые пользуются стабильным спросом и имеют потенциал для увеличения доли в ассортиментной матрице. Как правило, это компании-производители, имеющие прямые договоры поставки и опыт работы с сетью не менее полугодия. А также дистрибуторы и оптовики, которые регулярно осуществляют поставки в сеть продуктов питания и товаров повседневного спроса. Сформированный список передается в банк, который заключает с каждым из надежных поставщиков договор факторингового обслуживания. Торговая сеть устанавливает период отсрочки, банк по согласованию с торговой сетью устанавливает лимит финансирования того или иного поставщика.

Такая модель сотрудничества позволяет устанавливать минимальную ставку факторингового тарифа для поставщика, ведь в процессе заключения договора банк анализирует отчетность и поставщиков, и самой сети. Это позволяет банку детально просчитать риски финансирования и не закладывать в тариф 3-5% премии за риск.

В результате торговая сеть уверена в том, что поставщик не сорвет сроки отгрузки из-за проблем с нехваткой оборотных средств и сможет при необходимости увеличить объем выпуска продукции в пик сезона. Поставщик, с другой стороны, в течение трех дней получит до 90% выручки за продукцию, поставленную в сеть, сможет осуществлять текущие платежи (ремонт, зарплата, расчеты с поставщиками сырья, обслуживание ранее взятых кредитов) и даже планировать инвестиции в развитие производственной базы.

От выживания к развитию

Факторинг при работе с производителями по прямым договорам поставки используют не только тверские, но и федеральные торговые сети. Например, Елинский пищевой комбинат, производитель мясных консервов и тары, благодаря факторингу увеличивает поставки своей продукции в сети «Пятерочка», «Перекресток», «Дикси», «Ашан» и другие. «Факторинг — это дополнительная возможность своевременного пополнения оборотных средств, сокращение периода обращения и инкассации денежных средств, — говорит Александр Трунов, финансовый директор ОАО «Елинский пищевой комбинат». — Благодаря факторингу наше предприятие имеет возможность регулярно участвовать

В поисках банка, которому можно доверить факторинговое обслуживание, предприятия и торговые сети традиционно обращаются к отраслевым рейтингам. Последние два года лидером факторинга среди банков является Промсвязьбанк. О преимуществах, возможностях и условиях факторингового обслуживания мы беседуем с Сергеем СОЛОВЬЕВЫМ, начальником отдела факторинга Тверского филиала Промсвязьбанка



— В октябре рейтинговое агентство «Эксперт» опубликовало полугодовые итоги развития рынка факторинга в России. Промсвязьбанк с оборотом 53 млрд рублей вновь абсолютный лидер. Как удалось сохранить лидерство на падающем рынке?

— Мы ни на один день не прекращали

финансирование своих клиентов, даже в самые сложные месяцы. В 2009 году мы активизировали нашу работу с торговыми сетями, чтобы поддержать их поставщиков рублем. В итоге общий объем факторингового финансирования торговых операций Промсвязьбанка превысил 38 млрд рублей, было заключено более 250 новых договоров на факторинговое обслуживание, доля торговли в объеме операций достигла 78,2%.

— Что вы предлагаете торговым сетям и их поставщикам?

— Мы предлагаем качественную комплексную услугу, включающую беззалоговое финансирование поставок с отсрочкой платежа, административное управление дебиторской задолженностью, информационно-аналитическое обеспечение торгово-расчетных операций и консалтинг. Кроме того, при поставках в адрес ряда торговых сетей в Промсвязьбанке снижена группа риска, таким образом, нашим клиентам, работающим с сетями, факторинг обходится дешевле на 3-5%, чем в среднем по рынку.

— Ваше ценовое предложение самое лучшее?

— Факторинг — это сложная комплексная услуга, где стоимость привлечения финансовых средств далеко не главное. Мы в Промсвязьбанке нашли лучший баланс стоимости и качества обслуживания. Кроме того, наш факторинг основан на индивидуальном подходе к каждому клиенту. Например, более глубокий анализ связки «поставщик — сеть» позволяет устанавливать индивидуальные тарифы для поставщиков. При этом нет ограничений по лимитам финансирования, средства выделяются так же оперативно и в том же объеме, что и до кризиса.

— Каковы преимущества факторинга в Промсвязьбанке?

— Факторинг — это финансовый продукт для компаний, нацеленных на лидерство, на увеличение товарного и финансового оборота. Промсвязьбанк — лидер рынка факторинга, ежемесячно финансирующий своих клиентов на несколько миллиардов рублей, банк, на который можно опереться.

в промоакциях сети «Пятерочка», увеличивая тем самым объемы продаж, предлагать более низкую, чем у конкурентов цену».

За последний год, увеличивая объемы выпуска продукции под частными марками торговых сетей (например, сеть «Перекресток» выпускает продукты под торговой маркой «Красная цена» на мощностях Елинского пищевого комбината), предприятие смогло разработать и вывести на рынок новую линейку мясных консервов под брендом «От Лихтера» — продукцию с более высокой добавленной стоимостью.

«Мы активно готовимся к «высокому» сезону продаж в декабре, разрабатывая уникальные промоакции и мар-

кетинговые кампании, — заявил в комментарии к отчетности за 9 месяцев 2009 года Лев Хасис, глава X5 Retail Group, управляющей сетями «Перекресток», «Пятерочка» и «Карусель». — Предновогодние продажи исторически имеют существенное влияние на показатель выручки всего года, и мы сделаем все от себя зависящее, чтобы выполнить первоначальный план продаж».

Оптимизм топ-менеджера компании, объединяющей более 1200 магазинов по всей России, вполне разделяют и владельцы тверских торговых сетей. А использование в работе с поставщиками факторинга поможет реализовать этот оптимизм на практике.



импортные товары, выяснилось, что предприятия готовы увеличить объемы производства, но не готовы осуществлять поставки на условиях отсрочки платежа.

Неделя работы в три смены под заказ торговой сети против двух месяцев ожидания

торинга, и сети сами начали предлагать эту форму взаиморасчетов с участием Промсвязьбанка так называемым избранным поставщикам.

Механизм достаточно прост. Факторинг используется при регулярных постав-

Факторинг

Не сбавляйте обороты!

Выбирайте факторинг от лидера рынка!*

(4822) 799 791

г. Тверь, ул. Новоторжская, д.22 А

e-mail: soloviev@tver.psbank.ru
www.psbank.ru



Промсвязьбанк

* Промсвязьбанк — лидер российского рынка факторинга по объему операций в 2008 году среди банков и факторинговых компаний, в 2006-2007 гг. — среди банков (данные «Эксперт РА»)