

Факторинг – антикризисный двигатель торговли

В условиях финансового кризиса факторинг — единственный источник финансирования оборотного капитала для тысяч компаний, осуществляющих поставки товаров и услуг с отсрочкой платежа. Использование факторинга сегодня — это переход компаний от стратегии выживания к стратегии развития.

Факторинг исторически тесно связан с торговлей. Первая в мире факторинговая организация — House of Factors, созданная в Великобритании три века назад, финансировала торговцев сукном, поставивших свои товары с отсрочкой платежа. Сегодня в России на долю торговли приходится до 80% оборота по факторингу.

Факторинг — это комплексная услуга, в которую помимо финансирования под уступку денежного требования входят управление дебиторской задолженностью, информационно-аналитическое обеспечение и консалтинг.

Схема факторинга проста. Продавец предоставляет банку-фактору договор купли-продажи, сведения о контрагенте и подписанное покупателем уведомление об уступке права требования. В момент осуществления поставки товаров продавец передает банку отгрузочные документы, а фактор выплачивает ему финансирование в размере до 90% от суммы поставки. Покупатель по истечении оговоренного срока перечисляет банку сумму по поставкам, которая, за вычетом комиссии и ранее предоставленного финансирования, переводится клиенту.

Лучше, чем кредит

Факторинг — альтернатива дорогим и подчас недоступным кредитам-овердрафтам и одновременно эффективный инструмент управления оборотными средствами в торгово-заку-

почной деятельности. В отличие от кредита факторинг не требует залогового обеспечения, не имеет ограничений по размеру финансирования и не зависит от объемов уже полученных предприятием ссуд. Кроме того, важным преимуществом факторинга для поставщиков является и то, что банк в рамках услуги по административному управлению дебиторской задолженностью берет на себя трудоемкую работу, связанную со сбором платежей и контролем платежной дисциплины покупателей. То есть выступает на стороне поставщика в случае, если покупатель задерживает оплату товара по истечении периода отсрочки.

С чего начать работу по факторингу?

Факторинг для вашей компании — это механизм предотвращения кассовых разрывов, ускорения инкассации выручки, увеличения торгового и финансового оборота.

Для начала руководитель — финансовый директор компании должен понять, нужен ли ему факторинг в принципе. Факторинг не применим для разовых сделок, значит, поставки в адрес покупателей должны осуществляться по бессрочному или долгосрочному договору в течение длительного времени (год и более). Поставки должны осуществляться регулярно с оплатой по безналичному расчету и на условиях отсрочки платежа. Отсрочка не должна превышать 120 дней, в идеале — до 60 дней.

Шаг второй — выбор дебиторов, в адрес которых будут осуществляться поставки с факторинговым финансированием. Если дебитор-покупатель традици-

онно задерживает оплату, банк вряд ли согласится финансировать поставки в его адрес, а если согласится, ставка будет выше рыночной.

Шаг третий — выбор банка, установление лимита и ставки тарифа, заключение договора. Наши специалисты будут запрашивать отчетность вашей компании, ваших покупателей, будут просить подписать уведомления об уступке права денежного требования, возможно, поручительства акционеров. Мы оцениваем дебитора в связке с поставщиком, смотрим на обороты, на движение средств по 76-му счету за период, анализируем его финансовые операции с другими поставщиками на факторинге. Чем глубже банк вникает в ваш бизнес, тем больше шансов получить от факторинга в этом банке максимальный экономический эффект. Заключение договора факторинга нужно именно с такими людьми.

Заключение договора и установление лимита финансирования похожи на защиту диплома в институте и занимает от двух до четырех недель. Банк запрашивает стандартный пакет документов, свои заключения по компании пишут аналитики и служба безопасности, менеджер, отвечающий за компанию в банке, готовит предложение по лимиту. На основании этой информации собирается внутренний комитет, который определяет лимит. Если лимит устраивает компанию, заключается договор и начинается финансирование. Клиент переводит расчеты на специализированный факторинговый счет в нашем банке. Это гарантия прозрачности торговых сделок, которые мы финансируем.

Сергей СОЛОВЬЕВ,
начальник отдела факторинга
Тверского филиала Промсвязьбанка

Тарифы стремятся к нулю

Чем ближе конец года, тем больше потребителей волнует вопрос о росте тарифов на электроэнергию, тепло и другие жизненно необходимые услуги. И кризисные явления в экономике лишь усиливают это волнение.

О том, какими будут тарифы в 2010 году, мы беседуем с и.о. руководителя Региональной энергетической комиссии Алексеем ШЕИНЫМ

— Алексей Викторович, сейчас кампания по утверждению тарифов на следующий год в самом разгаре. Федеральной службой по тарифам озвучены их предельные уровни, и уже понятно, в каком диапазоне предстоит действовать Региональным энергетическим комиссиям. Какого роста стоимости электроэнергии стоит ожидать населению Тверской области?

— Предельные тарифы действительно озвучены, но, подчеркну, что это лишь некий ориентир, весьма отличающийся от уровня тарифов, которые в итоге будут приняты в области. Например, по теплу обозначен только средний максимальный рост тарифа по области. По электричеству ФСТ дает как минимум, так и максимум, но и тут ситуация достаточно неоднозначная. В первом проекте приказа ФСТ, который вышел в сентябре, был установлен предельный уровень роста тарифа по электроэнергии — более 30%. Выступая на коллегии ФСТ, я отметил, что в 2009 году у нас рост тарифа был достаточно большим. Утверждая его, мы рассчитывали на инвестпрограммы, которые принесут много всего хорошего, но пока мы этого, увы, не увидели. Получается, что потребители свои обязательства по отношению к энергетикам выполнили, честно рассчитываясь за электроэнергию по установленному тарифу, а новых подстанций в большом количестве по области как-то не наблюдается. Мы, конечно, понимаем, что процентов на 70 это произошло не по вине «Тверьэнерго» — существует масса объективных причин. Но какое до этого дело потребителю? Это все равно если бы он полностью выплатил аванс за машину, а ему начали говорить: у нас тут сложности, поставщик обманул, автовоз на скользкой дороге перевернулся и так далее. Здесь такая же история. В итоге в ФСТ прошло еще несколько совещаний, после которых были предложены совершенно иные предельные тарифы: минимальный — 4,5%, максимальный +1,5%.

— Если нижняя планка — 4,5%, можно ожидать, что тариф на электроэнергию будет ниже, чем в текущем году?

— Только теоретически, поскольку в приказе есть две сноски: согласно первой, в тарифе должны быть дополнительно учтены параметры RAB-регулирования, а вторая гласит, что инвестиционные программы, утвержденные в установленном порядке, будут включаться в тариф сверх установленного предела без согласования с ФСТ. Что касается RAB-регулирования, то для всех очевидно, что методику надо корректировать. Тверская область является пилотным регионом по внедрению этой методики. Следовательно, как раз мы и должны выявить все недостатки метода, чтобы в перспективе, когда вся страна перейдет на такое тарифное регулирование, система работала четко. Мы направили в ФСТ массу предложений, которые, надеемся, будут учтены, и в итоге мы сможем фор-

— Алексей Викторович, сейчас кампания по утверждению тарифов на следующий год в самом разгаре. Федеральной службой по тарифам озвучены их предельные уровни, и уже понятно, в каком диапазоне предстоит действовать Региональным энергетическим комиссиям. Какого роста стоимости электроэнергии стоит ожидать населению Тверской области?

— Только теоретически, поскольку в приказе есть две сноски: согласно первой, в тарифе должны быть дополнительно учтены параметры RAB-регулирования, а вторая гласит, что инвестиционные программы, утвержденные в установленном порядке, будут включаться в тариф сверх установленного предела без согласования с ФСТ. Что касается RAB-регулирования, то для всех очевидно, что методику надо корректировать. Тверская область является пилотным регионом по внедрению этой методики. Следовательно, как раз мы и должны выявить все недостатки метода, чтобы в перспективе, когда вся страна перейдет на такое тарифное регулирование, система работала четко. Мы направили в ФСТ массу предложений, которые, надеемся, будут учтены, и в итоге мы сможем фор-

крупных потребителей нет, 60% территории области находится в зоне недостаточных мощностей. И если мы хотим, чтобы жители региона могли пользоваться электроэнергией и аварийность не возростала, надо сохранять RAB-регулирование и инвестпрограммы. Только все планы должны быть прозрачными, а выполненные работы иметь очевидный результат — снижение отключений, повышение надежности электроснабжения. И чтобы ни у кого не возникало ощущение, что, войдя в RAB, мы просто на три года обеспечили стабильную и финансово обеспеченную жизнь энергетикам. Цели у этого метода другие — кардинальное улучшение ситуации в сетевом комплексе.

— Кто и как контролирует ход инвестиционных вложений? И насколько в этом может поучаствовать потребитель, который, собственно, и является инвестором?

Главное, о чем сегодня стоит позаботиться промышленным потребителям, это установка приборов учета, позволяющих фиксировать почасовой расход электроэнергии, — без них в 2010 году потребитель автоматически попадет в группу с самой высокой стоимостью электроэнергии.

мировать региональный тариф на базе усовершенствованной методики RAB-регулирования.

Подход к тарифу такой: мы анализируем, какие работы были оплачены в 2008 и 2009 годах, но не выполнены, вычитаем их стоимость из тарифа и в итоге выходим на минимальный рост от 0 до 1,5%, а затем уже принимаем во внимание параметры по RABу, который, несмотря на отдельные острые углы, все же необходим, инвестпрограммы, которые энергетикам предстоит защитить, представить на суд общественности, и прочие составляющие тарифа и получаем рост тарифа в любом случае намного более низкий, чем на 2009 год. Конечно, ситуация с сетевым хозяйством сложная: износ самый большой,

— Отчеты о выполнении работ ежеквартально поступают в РЭК, и у нас есть возможность учитывать это при работе над тарифом. Кроме того, мы выезжаем непосредственно на объекты, но делаем это в последующий отчетный период. То есть сейчас мы проверяем объекты 2008 года. Эта информация озвучивается на заседаниях рабочих групп, в состав которых входят представители администраций, Заксобрания, Общественной палаты.

— По действующему законодательству подключение к электроснабжению частного дома обходится потребителю в 550 рублей. При этом энергетики не вправе отказать человеку, ссылаясь на отсутствие мощностей и

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