

Надежный факторинг от лидера рынка

Больше года владельцам тверских компаний поступают недвусмысленные сигналы: падение ВВП и производства, рост безработицы и стоимости кредита, снижение зарплат и покупательной способности населения. В ответ на это логичным кажется решение закрыть бизнес и отправиться сообразно возможностям и способностям — кому на госслужбу, кому за границу, кому на заслуженный отдых.

Сергей СОЛОВЬЕВ, начальник отдела факторинга Тверского филиала Промсвязьбанка, напротив, призывает собственников не торопиться выходить из бизнеса, а использовать кризис для увеличения доли рынка и наращивания оборотов

— Сергей, на чем основан подобный оптимизм?

— Во-первых, на собственном примере: в кризис мы ни на один день не остановили финансирование клиентов — в результате стали абсолютными лидерами по итогам прошлого года, а в первом полугодии 2009 года нарастили наше преимущество.

Во-вторых, наш оптимизм опирается на статистику торговли. На эту отрасль приходится около 80% наших операций по факторингу. Рост стат сообщает о падении оборотов розницы в масштабах страны, однако падают Москва и Петербург, в то время как у нас торговля растет. В-третьих, наш призыв основан на классической теории конкуренции: кто сегодня отступит, попробует переждать и вернуться, может не найти себе места на изменившемся рынке. Это касается не только торговли, но и других отраслей.

— Что такое вообще факторинг в Промсвязьбанке?

— Факторинг — это комплекс услуг, которые оказывает наш банк в обмен на регулярно формирующуюся между участниками торговли дебиторскую задолженность. Подчеркну — не просроченную, а регулярную. Отличие

в том, что если покупатель кинул, то дорога вам в суд. Если же у вас подписан договор поставки с отсрочкой платежа, покупатель платит исправно, но условия у вас изменились и вы больше не можете ждать денег, значит, вам нужен именно факторинг.

— А не проще ли договориться о сокращении отсрочки платежа?

— Кому-то, возможно, и проще, но это еще нужно юридически зафиксировать, согласовать условия. Кроме того, в роли покупателей далеко не всегда безответные агнцы. Например, тверская компания заключает контракт с федеральной торговой сетью на поставку продукции. Отсрочка по контракту — 60 дней, обрачиваемость товара в сети — около 20 дней.

Получается, что среднего размера поставщик «кредитует» на сорок с лишним дней федерального игрока с оборотом в сотни миллионов долларов. Факторинг позволяет отказаться от такой практики, при этом не отказываясь от работы с сетью. С факторингом компания получит до 90% стоимости поставки не через 60, а через три дня, а остальную сумму после оплаты поставки дебитором. Более того, все 100% суммы с торговой сети будет требовать непосредственно банк, находящийся в финансовом плане в одной весовой категории с сетью. В итоге пока по первой поставке пройдет период отсрочки, вы успеете отгрузить в ту же сеть столько продукции, сколько она сможет продать. Кроме того, при поставках в адрес ряда торговых сетей в Промсвязьбанке снижена группа риска, таким образом, тверская компания получит факторинг на 3-5% дешевле своих конкурентов за место на полке.

— Ситуация в экономике постоянно меняется. Какие задачи сегодня могут решить с помощью факторинга тверские компании?

— Во-первых, последняя тенденция в сетевой торговле — увеличение доли частных марок. Многие используют факторинг для того, чтобы выиграть тендеры и начать производство продукции под частными марками торговых сетей.

Во-вторых, как показывает статистика, с сентября мы наблюдаем рост импортно-экспортных операций, и компании, ведущие внешнеэкономическую деятельность, могут использовать факторинг для работы с отсрочками платежа. Например, для экспортеров существует очень интересный вариант торговой операции в рамках международной сети Factors Chain International. Называется «двухфакторная модель» — иностранный банк или компания, входящая в эту сеть, гарантирует нам возврат валютной выручки от иностранного покупателя, с которым работает наш российский клиент-экспортер. Мы, получив данные от партнера по FCI, финансируем поставку с отсрочкой платежа. По импорту та же схема, только уже мы гарантируем платежеспособность российской компании, которая получает отсрочку от нерезидента.

— Промсвязьбанк оказывает финансовые услуги во многих сферах, корпоративным клиентам и физическим лицам. Насколько приоритетно для тверского филиала направление факторинга?

— Наш приоритет — укрупнение финансового оборота клиентов и всей торговли Тверской области. Наш банк — лидер рынка факторинга ежемесячно финансирующий клиентов на несколько миллиардов рублей, и тверским предпринимателям мы готовы предоставить наилучшие условия работы по факторингу. У нас свыше 30% российского рынка факторинга — кому как не нам восстанавливать этот рынок, помогать развиваться местным компаниям и местной торговле.

Алла ВОЛОШИНА

Ради пользы, против выгоды

Человек — это снова звучит гордо. Во всяком случае, 21 ноября в Санкт-Петербурге на XI съезде «Единой России» звучало. Причем в каждом выступлении, суть которых сводилась к одному: партия должна стать реальным помощником государства в решении экономических и социальных проблем на местах, гарантом социальной стабильности общества и — крупным планом — социально ответственной партией. Одной из проблем, решение которых уже сейчас взяла на себя партия «Единая Россия» в Тверской области, стал вопрос тарифообразования. Казалось бы, тема очень профессиональная и, что называется, не для всех. Однако на самом деле затрагивает каждого в регионе.

Об этом наш разговор с секретарем регионального политсовета партии «Единая Россия», председателем комитета по безопасности Государственной Думы РФ Владимиром ВАСИЛЬЕВЫМ

— Владимир Абдуалиевич, в нашем регионе, впрочем, как и в любом другом, масса проблем. Однако именно вопрос тарифообразования, сдерживания роста тарифов на электрическую и тепловую энергию взят на контроль региональным отделением партии. Почему?

— В настоящий момент в регионе работают около 50 сбытовых территориальных компаний. Все они занимаются тем, что продают электроэнергию. По оценкам экспертов, на эту деятельность уходит около 1 млрд рублей, а это тяжким бременем ложится

лидеров по величине тарифов, но при этом имеет самый высокий износ электросетей и оборудования — более 80 процентов. Как говорится: «Где деньги, Зин?»

В частности, по итогам работы комиссии партия намерена обеспечить проведение независимого аудита энергосбытовых компаний, дабы понять, что необходимо сделать и как изменить ситуацию в лучшую сторону.

Еще вчера стабилизация и нормализация процесса в обществе были главными задачами в условиях кризиса. На XI съезде Президент РФ Дмитрий Медведев и лидер партии премьер-ми-

эффективен, но понятие рынка для многих имеет свое значение и особенности. Убежден, что находящийся под контролем коррупции, криминала и засилья монополий рынок теряет свои рабочие функции и превращается в средство обогащения отдельных групп и лиц. Приведу пример. Уже третий год партия поддерживает в регионе развитие ярмарочной торговли, что позволило уменьшить давление перекупщиков на производителя и покупателя, создать ситуацию, когда тот, кто сеет и пашет, может напрямую, минуя посредников, продать товар. Ведь существующая

В настоящий момент в регионе работают около 50 сбытовых территориальных компаний. Все они занимаются тем, что продают электроэнергию. По оценкам экспертов, на эту деятельность уходит около 1 млрд рублей, а это тяжким бременем ложится на тарифы. В результате в ЦФО мы, с одной стороны, в тройке лидеров по величине тарифов, но при этом имеем самый высокий износ электросетей и оборудования — более 80 процентов. Как говорится: «Где деньги, Зин?»

на тарифы. Естественно, встает вопрос, кому это выгодно. Населению, малому бизнесу — не выгодно, среднему — не выгодно. Союз работодателей давно поднимает эту тему... Для того чтобы разобраться в данном вопросе, по инициативе партии была создана рабочая группа из депутатов фракции «Единая Россия» в Законодательном Собрании Тверской области под руководством А.Н. Епишина, в которую, кстати, входят не только представители «Единой России». Эксперты уже сформулировали и представили свои выводы, а также предложили меры улучшения тарифного регулирования, что позволит создать условия, более привлекательные для бизнеса. В ЦФО мы, с одной стороны, в тройке

нистр Владимир Путин поставили задачу создания условий для экономического роста. Этот процесс потребует изменения в лучшую сторону условий для бизнеса. И если мы этого не сделаем, то малый бизнес, доходы которого сократились на 40%-50%, средний и крупный бизнес, которому тоже очень не просто живется, не обеспечат рост налоговых поступлений, а это значит, социальные обязательства партии перед избирателями не будут профинансированы в полном объеме.

— Я хочу уточнить: вы за то, чтобы эти 50 компаний были и среди них создавалась конкуренция?

— Рыночный механизм, очевидно, наиболее

система перекупщиков на рынках не стимулирует развитие мелкого и среднего производства. Мелкий производитель зачастую не может попасть на рынок, если не сдаст товар оптом. В то же время на ярмарках выходного дня (за 2 года их проведено около 800) производитель продает товар без каких-либо выплат и обременений. Примечательно, что на площадях и других специальных оборудованных местах проведения ярмарок товары стоят на 10-40 процентов дешевле, чем на рынках. На одной из таких площадок в Вышнем Волочке этой осенью один из пяти продавцов меда предлагал его на 100 рублей дешевле остальных и заработал при этом более 1 миллиона рублей.

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