

банк

Фактор роста

На рынке финансовых услуг наблюдается рост интереса к факторинговым схемам, которые являются выгодной альтернативой или дополнением к кредитным продуктам. Набирает популярность факторинг и в Самарской области: подрядчики крупных компаний и производственных предприятий регулярно прибегают к такому виду услуг. По мнению экспертов, хотя этот сегмент уже достаточно развит, у рынка факторинга есть перспективы для дальнейшего роста, а драйвером может стать финансирование государственных закупок.

— услуги —

По оценкам рейтингового агентства «Эксперт РА», объем российского рынка факторинга за первое полугодие 2017 года увеличился на 12% и превысил 1 трлн руб. По размеру факторингового портфеля Приволжский федеральный округ занимает второе место после Москвы, в абсолютных цифрах первого полугодия это более 52 млрд руб., или 17% от российского рынка. В Москве и Санкт-Петербурге механизм факторинга используется чаще, но рост интереса к этому виду услуг наблюдается и в регионах, в том числе в Самарской области.

По словам начальника управления факторинга операционного офиса «Самарский» Приволжского филиала Промсвязьбанка Сергея Краюшина, на рынке факторинга на первом плане корпоративный бизнес, оборачиваемость которого измеряется миллионами долларов. «В то же время, по численности компаний превалирует малый и средний бизнес. Причем средний бизнес — это сегмент, количество компаний в котором меньше, чем в малом бизнесе, но они способны передать на факторинг существенные объемы», — рассказывает господин Краюшин.

По данным Райффайзенбанка, чаще других факторинг используют торговые компании, строительные организации, в частности, при производстве строительного-монтажных работ. «В Самарской области мы наблюдаем особый спрос со стороны фармакологических компаний», — отмечают в банке. В Газбанке добавляют, что в самарском регионе и в целом по России есть пул клиентов — юридических лиц, которые являются регулярными потребителями факторинговых услуг. «В большей степени это подрядчики крупных нефтяных, нефтехимических, энергетических, производственных предприятий, обладающих высоким уровнем платежеспособности одновременно с отсутствием каких-либо ограничений в контрактах на уступку денежных требований», — говорит директор департамента корпоративного кредитования АО «АКБ „Газбанк“» Евгений Ерастов.

Участники рынка приводят примеры факторинга и в неклассических для такой услуги сферах. Как отмечает директор по развитию бизнеса ВТБ-факторинг региона «Средняя Волга» Михаил Пантелеенко, в портфеле банка имеется практика применения факторинга в сфере авторского права, оказания услуг и энергосервисные контракты.

Сокращая риски

Факторинг — комплекс финансовых услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа. В него входят финансирование, покрытие рисков и услуги по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью, а также соответствующие информационные сервисы. «Услуга привлекательна тем, что поставщик не теряет рынок сбыта без возникновения кассовых разрывов и, самое главное, исключает риски неисполнения покупателем своих обязательств. Последний, в свою очередь, получает необходимый товар и комфортную отсрочку платежа», — отмечают в Райффайзенбанке.

Одна из особенностей факторинга, по словам экспертов, заключается



Чаще всего к услугам факторинга прибегают подрядчики крупных производственных предприятий

ся в том, что его можно использовать в сочетании с другими схемами, хотя факторинг часто рассматривают в качестве альтернативы банковскому кредиту. «Факторинг и кредитные инструменты не только можно, но и нужно сочетать. Грамотное использование этих продуктов в разы повышает эффективность портфеля привлеченных средств. Другое дело, что их комбинирование требует высокой квалификации от финансовых директоров компаний. Широта знаний сотрудников финансовых служб позволяет расширить доступ предприятий к современным возможностям», — объясняет господин Пантелеенко.

Факторинг также помогает компаниям сохранить ресурс для привлечения дополнительных кредитных средств. «На балансе компании средства, привлеченные посредством факторинга, отображаются как выручка, то есть как нормальная операционная деятельность, без ухудшения кредитной нагрузки. В то же время, раз занявшая деньги компания, нагрузив свои балансы кредитной составляющей, значительно с меньшими шансами сможет привлечь дополнительные средства, когда такая необходимость возникнет», — рассказал Сергей Краюшин.

По словам Евгения Ерастова, у малого и среднего бизнеса есть возможность получить финансирование с государственной поддержкой, которая осуществляется на базе ОАО «МСП банк». «В рамках этой поддержки предоставляются денежные средства на достаточно льготных условиях для финансирования уступки денежных требований, что позволяет предоставить клиентам очень выгодные тарифы по таким операциям», — отмечает господин Ерастов.

Эксперты говорят, что в случае применения факторинговой схемы основной риск заключается в том, что контрагент может не исполнить свои обязательства. «Как правило, по факторинговым операциям какой-либо остаток средств за уступленными денежными требованиями (5–10%) выпла-

чивается по факту окончательного исполнения обязательств контрагентом», — объясняет Евгений Ерастов.

Если компания захочет расторгнуть факторинговую сделку, то сделать это не сложнее, чем в случае с кредитом. «Вместе с тем для банка, который предоставляет финансирование, факт расторжения факторинговой сделки крайне негативно влияет на возвратность вложенных средств ввиду отсутствия какого-либо обеспечения. Порядок расторжения и урегулирования интересов всех сторон факторинговой сделки, конечно, более трудоемкий и менее предсказуемый, нежели востребование кредита, поскольку помимо денежных требований большую роль играют и нюансы», — уточняет господин Балдуев.

По словам участников рынка, есть два вида факторинга: регрессивный и безрегрессивный. Отличаются схемы условиями договора. Регрессивный предполагает выплату 90% от суммы поставок, при выборе факторинга без регресса, как правило, выплаты не превышают 70%. «При выборе безрегрессивного факторинга производитель закрывает риски длительного неплатежа или дефолта покупателя. Факторинг может даже стать инструментом закрытия валютных рисков для компаний, импортирующих товар из-за рубежа и продающих его далее российским покупателям с отсрочкой», — рассказывает директор территориального офиса Росбанка в Самаре Константин Балдуев.

Госзакупки помогут

Эксперты отмечают, что хотя факторинг в целом по России, как и в регионе, достаточно развит, имеются перспективы для дальнейшего роста. По мнению Сергея Краюшина, этому может способствовать снижение тарифов, более тонкая настройка риск-менеджмента и успешные кросс-продажи за счет возможности предложить несколько продуктов. Сюда можно отнести и разработку индивидуальных решений для нестандартных рисков.

Рост рынка факторинга прогнозируют и в Райффайзенбанке. «В частности, это связано с позитивными изменениями, которые происходят сейчас в бизнес-среде: наметилась устойчивая тенденция к „обелению“ рынка. Факторинг заточен на работу с открытыми и добросовестными компаниями. Поэтому, если говорить в глобальном смысле, факторинг определенно имеет предпосылки для роста», — отмечают в банке.

В свою очередь отсутствие открытого доступа к финансовой отчетности компаний, закрытость и прозрачность финансовой информации мешают банкам и факторинговым компаниям адекватно оценить риски покупателей в факторинговых сделках. «Это, безусловно, сдерживает темпы роста факторинга в России», — констатирует Константин Балдуев. Он считает, что драйвером роста рынка может стать фак-

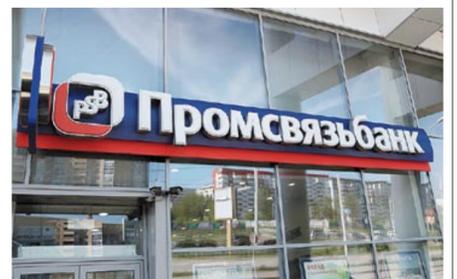
торинговое финансирование государственных закупок. С господином Балдуевым соглашается Михаил Пантелеенко: «В силу особенностей законодательства сейчас данная ниша рынка практически недоступна. Ожидаем снятия данных ограничений». В целом эксперты уверены, что позитивный эффект на данном направлении будет виден уже в 2018 году.

Вячеслав Сорокин

Бизнес экономит время

Круглосуточная доступность и мобильность становятся ключевыми факторами успеха предпринимателей

Мобильность и оперативность — это то, что ждет сегодня бизнес от банковских услуг. Когда обслуживание онлайн давно стало нормой, стандартные операционные часы уже не удовлетворяют потребностей предпринимателей. В современном ритме жизни бизнесу требуются более широкие временные рамки, в идеале — доступ к финансовым услугам в любом месте и в любое время.



ВСЕМ РЕЖИМАМ ВОПРЕКИ

Сегодня на рынке банковских услуг уже существуют продукты, позволяющие бизнесу проводить платежи круглосуточно даже в выходные и праздничные дни. Такое преимущество имеют клиенты Промсвязьбанка. Сервис 24/7 дает возможность предпринимателю в любое время и в любой день недели проводить платежи другим клиентам Промсвязьбанка. При этом зачисление происходит в день отправки платежного поручения, на исполнение документов требуется всего 15 минут. Удобство сервиса не оставляет сомнений, особенно учитывая тот факт, что банк имеет развитую федеральную сеть и представлен почти во всех регионах страны. А это значит, что самарские предприниматели могут в режиме non-stop работать с контрагентами от Владивостока до Калининграда.

ОПЕРАЦИОННЫЙ ДЕНЬ ВСЕ ДЛИННЕЕ

Стандартные операции также должны быть максимально комфортными. Такого мнения придерживаются в Промсвязьбанке, называя повышение уровня обслуживания бизнеса своей ключевой задачей. Так, недавно банк увеличил время на совершение платежей в интернет- и мобильном банке для клиентов малого и среднего бизнеса. Время исполнения распоряжений на внешний перевод продлено до 21:00 по московскому времени. Новая опция будет доступна по платежам на сумму до 500 тыс. руб.

«Важно, чтобы предприниматели могли производить взаиморасчеты в комфортном режиме», — прокомментировала Татьяна Перемышлина, вице-президент — региональный директор ООО «Самарский» Приволжского филиала ПАО «Промсвязьбанк».

МОБИЛЬНОСТЬ — В ТRENDE

В бизнесе выражение «время — деньги» актуально, как ни в каких других сферах. Предприниматели стремятся свести временные затраты на «текучку» к минимуму, решая как можно больше вопросов удаленно. Для того чтобы удовлетворить эти запросы, современный банк должен иметь не только удобный и функциональный интернет-банк, но и не отстающий от него по возможностям мобильное приложение.

Недавно Промсвязьбанк представил концепцию нового интернет-банка «Мой бизнес». После одного из последних обновлений в системе появилась возможность открыть расчетный счет в рублях и валюте. Уже сейчас клиенты могут подписывать платежи в рублях и другие документы с помощью облачной электронной подписи, которую используют для входа в мобильный банк. Отличается новый интернет-банк и внешне: яркий современный дизайн и интуитивно понятный интерфейс позволяют осуществлять операции быстро.

«Банковский рынок серьезно меняется, и это должно отражаться на наших продуктах. Новый интернет-банк синхронизируется с мобильным банком, что делает процесс работы в нем более быстрым и удобным», — рассказывает Татьяна Перемышлина.

ПЛАНКИ ВЫШЕ

Клиентоориентированные банки большое внимание уделяют качеству сервиса. Агенты делаются на дополнительных функциях и возможностях. Например, Промсвязьбанк предоставляет персональное обслуживание всем клиентам сегмента малого и среднего бизнеса, включая индивидуальных предпринимателей. С каждым клиентом банка работает персональный менеджер, который всегда доступен для решения любых бизнес-задач.

Достичь еще большей оперативности клиентам Промсвязьбанка позволяют универсальные корпоративные карты, пришедшие на смену архаичной чековой книжке.

С помощью таких карт предприниматели могут оплачивать представительские, командировочные расходы, а также самостоятельно вносить выручку на расчетный счет через банкоматы банка в любое время, не привязываясь к расписанию работы офиса.

«Преимущества такого продукта в том, что наличные можно снять в любом банкомате, и теперь нет необходимости приходить в банк и снимать деньги, для каждой карты можно установить лимит расходов, пополнять счет и вести учет операций дистанционно, в режиме реального времени», — подчеркнула Татьяна Перемышлина.

ПАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК». ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ №3251. РЕКЛАМА

КОНТРАКТ С ГАРАНТИЕЙ

Значение банковских гарантий для компаний, участвующих в тендерах, с каждым годом растет. Для компаний — исполнителей по контрактам она является показателем серьезности намерений, для заказчика служит противорисковым продуктом.

По законам (44-ФЗ и 223-ФЗ) любой исполнитель заказа от компании, деятельность которых финансируется из федерального или муниципального бюджета, по результатам тендера на выполнение работ и оказание услуг обязан предоставить банковскую гарантию. Для компаний, выступающих исполнителями по контрактам, она является своего рода пропуском к крупным сделкам, рекомендацией, подтверждающей репутацию надежного бизнес-партнера, его стабильность и платежеспособность.

«Для заказчиков (иначе говоря, бенефициаров) банковская гарантия выступает классическим противорисковым продуктом, который позволяет избежать потерь, связанных с недобросовестностью контрагента», — объясняют в Райффайзенбанке. «Этот продукт можно использовать при участии в тендере, для отсрочки платежей. К тому же комиссия по банковской гарантии ниже, чем по классическим кредитным продуктам», — добавляет директор территориального офиса Росбанка в Самаре Константин Балдуев.

По словам участников рынка, процесс получения банковской гарантии такой же, как при оформлении классического кредита: банки

изучают условия контракта, тендера и возможности клиента. Банковская гарантия сегодня больше других финансовых инструментов страхует сделки и снижает риски невозврата бюджетных денег. «Свои обязательства по возмещению сумм, выплаченных по гарантии, подрядчик обеспечивает залогом имущества. В любом случае ответственность за неисполнение обязательств лежит не на банке, а на получателе гарантии», — поясняет заместитель председателя правления ПАО «АКБ» Алексей Кошарский.

Эксперты отмечают, что сегодня на банковские гарантии удерживается высокий устойчивый спрос. В Активкапитал банке, например, с начала года портфель банковских гарантий вырос более чем на 700 млн руб. и составил на 1 октября 2017 года 8,25 млрд руб. «За 2016 год доля торгового финансирования в кредитно-документарном корпоративном портфеле (Росбанка. — «Банк») увеличилась с 48% до 70%. Затем, после снижения стоимости фондирования, произошло некоторое перераспределение в сторону кредитования: за восемь месяцев текущего года кредитно-документарный корпоративный портфель достиг 9,6 млрд руб., при этом доля банковских гарантий составила 58%», — приводит цифры Константин Балдуев. В самарском отделении Райффайзенбанка ожидают, что по итогам текущего года рост выданных банковских гарантий составит 25–30% по сравнению с 2016 годом.

Вячеслав Сорокин