

ФАКТОР ПРИСУТСТВИЯ

На базе филиала Газпромбанка (Банк ГПБ (АО)) в Уфе в этом году открылось обособленное подразделение факторинговой компании ООО «ГПБ-факторинг». Насколько востребован данный инструмент финансирования в Башкирии, кому он будет интересен и полезен, а также о перспективах развития рынка факторинга в регионе и стране в целом рассказала генеральный директор компании Елена Молоканова.

— Ранее вы предоставляли услуги факторинга через филиальную сеть Газпромбанка. В связи с чем возникла необходимость открытия обособленного подразделения?

— В последние два года мы видели высокую активность по работе с клиентами уфимского филиала и в целом по развитию факторинга в регионе. Это связано не только с положительной динамикой рынка, но и с развитием факторинга в отдельных отраслях. К примеру, в Башкирии довольно много нефтегазовых предприятий, и в последнее время мы наблюдаем повышенный спрос на факторинг у поставщиков и подрядчиков в этом секторе. Кроме того, в целом проникновение продукта не только в крупный бизнес, но и в сегмент МСБ значительно увеличивается.

Все эти факторы в совокупности способствовали формированию спроса среди клиентов. Поэтому в этом году было принято решение о создании в Уфе обособленного подразделения ООО «ГПБ-факторинг». Если раньше эту функцию выполнял филиал, который всю информацию направлял в Москву, то сейчас на месте есть сотрудник, который консультирует и помогает оформлять факторинговые продукты непосредственно в регионе. И мы уже видим высокую активность и большое количество заинтересованных клиентов. Поэтому я думаю, что за регионом большое будущее в части факторинга, что есть много компаний, которым интересен продукт.

— Отличается ли республиканский рынок факторинга от других регионов страны и какие продукты пользуются наибольшим спросом?

— Спросом пользуется вся продуктовая линейка: агентский факторинг, регрессный факторинг, безрегрессный факторинг и другие, — здесь каких-то отличий от других регионов я не вижу. Главная особенность заключается в том, что уфимским клиентам важно личное присутствие представителя факторинговой компании, который мог бы оперативно приехать, провести консультацию и помочь собрать документы. Аналогичную картину мы наблюдаем еще в нескольких регионах, в частности, в Казани, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде — там мы также открыли или планируем открыть подразделения.



На правах рекламы

— Есть ли у бизнес-сообщества республики понимание преимуществ факторинга перед кредитованием или еще приходится вести разъяснительную работу, обучать компании, как правильно использовать этот инструмент финансирования?

— На самом деле клиенты понимают и знают о факторинге достаточно много, но рынок развивается: появляются новые продукты, технологии, решения. И важно донести эту информацию до нашего клиента.

К примеру, недавно в Уфе мы провели бизнес-завтрак и рассказали потенциальным клиентам региона об основных трендах, изменениях законодательства и инновационных решениях, которые помогают предприятиям работать, привлекать финансирование, ускорять оборачиваемость, увеличивать отсрочки и использовать весь потенциал факторинга.

В июне прошлого года произошли значительные изменения в законодательстве, которые позволили более широко использовать возможности факторинга. Сегодня сформирована достаточно большая продуктовая линейка, закрывающая различные потребности клиентов, начиная от работы с ковенантами, авансовыми платежами и заканчивая страхованием или гарантиями поступления платежей. То есть этот инструмент можно использовать не только в классическом смысле в «исторических» отраслях: ретейл или обрабатывающая промышленность, — а буквально во всех сферах, даже в медийном бизнесе.

— Кто ваши ключевые клиенты в регионе? Есть ли среди них пред-

ставители малого и среднего бизнеса?

— Наши клиенты — это не только широко представленные предприятия нефтегазовой отрасли в регионе. Как я уже сказала ранее, факторинг стал востребованным у представителей абсолютно всех отраслей. Главное — правильно все упаковать: выявить потребности и подсказать компании, где, как и какие инструменты лучше использовать.

Среди наших клиентов есть и представители малого и среднего бизнеса. Да, пока их меньше, чем крупных предприятий, но мы в этом направлении работаем.

— Какие цели и задачи стоят перед уфимским подразделением?

— Мы ставим перед собой достаточно амбициозные цели. Нам нужно увеличить портфель, и хотелось бы, чтобы в нем были не только крупные клиенты, но и представители малого и среднего бизнеса. Поэтому одной из приоритетных задач, которую мы ставим перед собой в Уфе, является именно развитие факторинга для клиентов МСБ. Для этого мы используем передовые цифровые технологии и настраиваем продукт так, чтобы можно было оперативно и быстро подключить компании из МСБ к факторинговому финансированию.

— Если говорить о перспективах, то куда расти рынку, какие ключевые тренды можно выделить в этой сфере?

— С точки зрения драйверов роста рынка — это и новые отрасли, которые отличаются от «классики» с позиции факторинга, и новые продукты: агентский факторинг, факторинг в сфере госзаку-

пок и другие. Более того, иногда сами клиенты, выражая нам свои потребности, способствуют формированию новых продуктов.

Агентский факторинг — это тренд последних двух лет. Продукт направлен на решение вопросов и задач покупателя. Такая схема финансирования особенно интересна, когда покупателю необходимо рассчитаться за газ, электроэнергию, проводить арендные или любые другие платежи в случаях, когда там, где нет рассрочки или, когда в силу определенных циклов производства покупателю необходима дополнительная отсрочка. Агентский факторинг позволяет закрыть все эти вопросы без необходимости заключения дополнительных соглашений с поставщиками.

С точки зрения госфакторинга мы также видим большой потенциал. Да, пока законодательство не позволяет нам в полной мере использовать этот продукт. Но уже сейчас, учитывая специфику регулирования госконтрактов, мы работаем с дебиторской задолженностью покупателей, используя классическую схему факторинга с использованием номинальных счетов.

Еще один драйвер рынка — цифровизация, которая приводит к росту доступности факторинговых услуг и ускорению процесса их предоставления. Когда раньше стоял вопрос о работе с короткими отсрочками, то в силу трудоемкого и длительного документооборота от нее, как правило, отказывались. С переходом на «цифру», когда за несколько секунд документы подписываются и загружаются в систему, финансирование можно выдавать на семь дней, и клиентам это тоже становится интересным.