

Как компания "Интегра" увеличила выручку в 3 раза с помощью Примсоцбанка

Тематика: Экономика и финансы
Статьи и исследования

Дата публикации: 1.04.2022

Дата мероприятия /
события: 1.04.2022

г. Владивосток

Как получить субсидии на развитие бизнеса от властей Китая и почему иметь собственные склады невыгодно? Об этом – в бизнес-стори "Интегры".

Сколько перчаток можно сделать из 700 тонн пряжи? Как получить субсидии на развитие бизнеса от властей Китая и почему иметь собственные склады невыгодно? Об этом – в бизнес-стори "Интегры".

ООО "Интегра" занимается внешнеэкономической деятельностью с 2008 г. Как правило, в основе ВЭД лежит импорт или экспорт товаров из одной страны в другую, но работа "Интегры" устроена несколько по-другому. У компании есть собственная текстильная фабрика в китайском городе Вэньчжоу (провинция Чжэцзян). Ежемесячно здесь производят порядка 700 тонн пряжи и латексных нитей, которые потом используются для изготовления перчаток, чулочно-носочных изделий, медицинских масок и бахил.

Часть продукции (около 300 тонн) поступает в Россию, а часть расходуется прямо по территории Китая. Так, к примеру, пряжу, изготовленную на фабрике "Интегры" в Китае, покупают Adidas и Nike (в КНР расположены производственные мощности этих спортивных брендов, – прим.ред).

Пряжа "Интегры" хранится на складах в Екатеринбурге. Ее закупают представители легкой промышленности для изготовления чулочно-носочных изделий и перчаток

Сотрудничество с Гознаком

На первых порах "Интегра" работала не с Китаем, а с Узбекистаном – оттуда привозили отходы текстильного производства (гребенной очес), используемые для изготовления денег. Конкуренции на рынке практически не было, поэтому о компании быстро узнали в Гознаке. Такое сотрудничество стало крепким подспорьем для дальнейшей деятельности "Интегры".

–Мы появились на рынке в расцвет кризиса – в 2008 г., но работа с Гознаком стала хорошим толчком. Этот и все последующие кризисы мы прошли легко. Ежемесячно наша компания отгружала примерно 200 тонн сырья для Гознака. Привозить его, кроме как из Узбекистана, было неоткуда. Это сейчас хлопковый материал для банкнот закупают в Индии, США, Турции,

Бангладеше, – рассказывает директор "Интегры" Андрей Князев.

Параллельно руководство "Интегры" присматривалось и к другим рынкам. Перспективным казался Запад. Не секрет, что США – одна из самых потребляющих в мире наций. Американцы часто меняют одежду. Старую, соответственно, выкидывают. Однако чтобы заниматься переработкой и утилизацией одежды в США, необходимо получить массу разрешений, лицензий и пр. Но если вывезти это сырье в третьи страны, то оно становится бесплатным. Совсем.

По такой схеме и начала работать "Интегра": в США представители компании упаковывают одежду в брикеты, грузят в контейнеры и перевозят в Вэньчжоу на фабрику.

Фото: в таких коробках на склад приходит полиэфирная нить. Одна коробка весит 33 кг

Фото: полиэфирная нить используется для придания формы изделию. Ежемесячно "Интегра" продает от 8 до 15 тонн такой нити

11,7 млн пар перчаток

Фабрику в Китае Андрей Князев ввел в эксплуатацию в 2014 г. Примечательно, что строили ее на государственные деньги. Власти КНР предоставили компании беспроцентную субсидию в размере \$37 млн.

– У нас уже был опыт работы с производством пряжи, т.е. правительство КНР видело, что мы компетентны в этой области. Мы отлично защитили бизнес-план, поэтому нам и выделили 3 Га земли под фабрику и дали денег на строительство, – рассказывает Андрей Князев.

Фабрика в Вэньчжоу считается довольно мощной. На ней работают 80 человек. На фабрике установлено семь пневмопрядильных машин R40 швейцарской компании Reiter. Объемы производства – 700 тонн пряжи ежемесячно. В пересчете на перчатки – это 11,7 млн пар. Пряжа фабрики используется не только для изготовления перчаток и чулочно-носочных изделий. Из нее также делают канаты, насадки для швабр и верхний трикотаж.

Вес одной бобины пряжи составляет 2,5 кг. Такого мотка хватит для изготовления 40 носков

Продукция разъезжается практически по всему земному шару: в Россию, Китай, Польшу, Корею. На территории РФ пряжу из Вэньчжоу заказывают ТД "Аленка" из Дзержинска (один из крупнейших в стране производителей перчаток), компания "Мегатекс" (основной поставщик перчаток для сети "Магнит"), АО "Лента" из Чебоксар (один из ведущих российских производителей текстильных лент различного назначения).

Несмотря на широкую географию заказов внутри России, "Интегра" не спешит обзаводиться массой складов.

– У нас и офис-то один на всю страну – здесь, в Екатеринбурге. И склады, соответственно, только здесь. Склады не открываем принципиально. Чтобы склад был ликвидным, он должен быть по крайней мере 500 м². Естественно, эту площадку необходимо обслуживать, содержать – это дополнительные затраты. В месяц расходы на такой склад могут достигать 200 тыс. руб. Мы работаем по другой схеме: купили пять крупнотоннажных современных грузовиков Ford F-Max. Они и развозят продукцию по всей России. Причем эти машины очень современные, с холодильным оборудованием. Обрато мы возим на них чьи-нибудь сторонние грузы. Загрузить в эти грузовики можно даже лекарства и инкубационные яйца, – продолжает Андрей Князев.

Увеличили выручку в три раза

Как и любая компания, "Интегра" хотела расти и развиваться. А что необходимо для развития? Деньги. До 2014 г. компания обслуживалась в крупном банке с госучастием. Андрей Князев замечает: в таких финансовых организациях рады только крупному бизнесу, на мелкий и средний смотрят свысока. В 2014-м "Интегра" перешла на обслуживание в Примсоцбанк – он был одним из первых, кто открыл прямые корсчета в Китае и сделал возможным взаиморасчеты в юанях.

– Мне и нужен был такой банк-пионер. Мы же и сами пионеры на своем рынке. В общем, мы были интересны друг другу в качестве пилотных проектов. У Примсоцбанка есть "фишка": они открывают импортерам, которые обслуживаются в банке, беззалоговые кредитные линии. Конечно, чтобы ею воспользоваться, необходимо предоставить нужную отчетность и соответствовать ряду критериев. Деньги, которые мы взяли, а это порядка 10 млн руб., были направлены на закуп дополнительного сырья. Конечно же, это положительно отразилось и на выручке нашей компании. В прошлом году мы попросили увеличить нам эту кредитную линию до 60 млн руб. Эффект – квартальная выручка "Интегры" перешагнула отметку в 100 млн руб. Это в три раза больше, чем мы делали раньше, – рассказывает директор ООО "Интегра".

Традиционно Примсоцбанк предоставляет участникам ВЭД широкую линейку банковских продуктов. Правда, сейчас эти продукты претерпевают определенную трансформацию.

Важно, что в современных условиях в банке в полном объеме сохранились базовые продукты, которые востребованы во внешнеторговой деятельности. Это традиционные услуги: международные переводы, конверсионные сделки, валютный контроль, аккредитивы. Банк обеспечивает перевод иностранной валюты в любую точку мира за 2-3 часа. При этом клиент видит все этапы прохождения своего платежа в каждом иностранном банке благодаря сервису SWIFT-gpi.

Спрос со стороны участников ВЭД за последние три недели довольно сильно изменился, отмечает Александр Прокофьев, заместитель директора дополнительного офиса ПАО СКБ Приморья "Примсоцбанк" в Екатеринбурге.

– Мы фиксируем рост запросов на расчеты в национальных валютах азиатских стран, прежде всего в юанях (Китай) и рупиях (Индия). Клиенты обращаются с просьбами оказать помощь в правильном переоформлении контрактов с долларов на иные валюты. Переход на предоплату по многим импортным контрактам сформировал дополнительный спрос на кредитные ресурсы и банковские гарантии. В условиях высокой волатильности курсов валют, а также остановки торгов в секции фондового рынка, сформировался заметный спрос на короткие депозиты для юридических лиц. Ставки мы подняли до 18-22% годовых (в зависимости от срока и суммы). Существенно выросли запросы по открытию валютных счетов, – говорит представитель Примсоцбанка.

Чтобы облегчить условия для бизнеса в сегодняшней непростой экономической ситуации, банк оптимизировал процесс открытия валютных счетов. Целевой срок открытия счета – два часа. Работает сервис подачи заявок через сайт и выездной сервис открытия счетов. По-прежнему отсутствует комиссия за валютный контроль, сохранены все индивидуальные тарифы.

– До 31 мая 2022 г. у нас действует акция по открытию счетов. Она предусматривает льготу 50% от абонентской платы. Мы всегда считали своей специализацией расчеты с азиатскими странами, имеем прямые корреспондентские счета в банках КНР, Японии, Кореи, Казахстана. Сейчас это особенно актуально. Примсоцбанк является участником китайской международной расчетной системы CIPS, а также эмитентом карт платежной системы Union Pay, – добавляет Александр Прокофьев.

Представители Примсоцбанка отмечают: участники ВЭД – особенные клиенты, которые предъявляют банкам спрос на специфические продукты и услуги. Таких клиентов в Свердловской области не так много, всего 2,5-3 тыс., и помогать им – обязанность банка.

Куда дальше?

Ограничиваться изготовлением и транспортировкой пряжи в "Интегре" не собираются. В планах Андрея Князева – развивать экологический туризм на территории Вэньчжоу. В Китае бизнесмен уже высадил несколько садов. Один с голубикой, второй – с японской мушмулой. Это вечнозеленое плодоносящее растение. Плоды мушмулы по вкусу напоминают грушу, хорошо утоляют жажду, освежают, а также благотворно влияют на диабетиков, поскольку содержат мало сахаров.

– Китайцы приезжают на такие плантации семьями. Ходят и собирают голубику и мушмулу. Кстати, для некоторых это способ заработать. Входной билет на плантацию стоит условные 100 юаней. Но у посетителей есть возможность продать нам потом собранные плоды. Т.е. они не только отбивают входной билет, но и получают деньги сверху. Пока этот вид бизнеса не сильно отлажен, но я точно знаю, что у нас большое будущее, ведь мы находимся в самом начале пути, – резюмирует Андрей Князев.

Источник: "Деловой Квартал".

Постоянная ссылка на материал: <http://smi2go.ru/publications/142732/>