



## Альфа-Банк: Модные решения для бизнеса

Традиционно кредитные предложения считаются одним из основных продуктов банков для малого и среднего бизнеса. Но далеко не все компании берут в долг, а вот операции со счетами совершают все и ежедневно. Альфа-Банк в Твери предлагает широкую линейку продуктов расчетно-кассового обслуживания и другие инновационные сервисы для предприятий

Филиал Альфа-Банка — одного из крупнейших банков России — в Твери появился недавно, но успел завоевать доверие в бизнес-сообществе региона. Основным продуктом банка для малого и среднего бизнеса является не кредитование, а расчетное обслуживание, инновационные продукты и технологии, помогающие предпринимателям в их работе. Для удобства Альфа-Банк разработал несколько пакетов услуг РКО, включающих необходимый набор сервисов для предпринимателей с различными потребностями и масштабами бизнеса. К примеру, начинающим бизнесменам подойдет пакет «Бизнес-Старт»: процедура по открытию счета бесплатна, отсутствуют и комиссии, если нет операций по счету.

В последнее время все популярнее становятся дистанционные сервисы, позволяющие экономить деньги и время клиентов. Например, Альфа-Банк предлагает удобный и понятный интернет-банк для бизнеса, работать в нем можно с любого компьютера. А для смартфонов и планшетов есть приложение «Альфа Бизнес Мобайл», позволяющее отправлять платежи и контролировать состояние счетов прямо с телефона. Кстати, интернет-банк «Альфы» интегрирован с системами интернет-бухгалтерии «Мое дело» и «Контур». Не потребуются сложные выгрузки, все связывается одной кнопкой. Высоким спросом у предпринимателей пользуется карта Альфа-Cash. С помощью карты можно сдавать выручку через банкоматы, которые работают круглосуточно. А SMS-оповещение сразу сообщит, как только средства появятся на счете. Если у бизнесмена много точек и он не хочет тратить время на их объезд, то можно выпустить такие карты, с разными опциями и лимитами, и для сотрудников. Через SMS-сообщения владелец бизнеса сможет проконтролировать, сколько денег и кем внесено.

— Ценовая конкуренция в корпоративном банкинге сегодня практически сошла на нет, поэтому зачастую клиенту при выборе банка приходится ориентироваться на другие

критерии, например, на сервисную составляющую и дополнительные бонусы, — отмечает начальник управления массового бизнеса Альфа-Банка Марина Ручкина. Однако банков, предлагающих нефинансовые сервисы для юридических лиц, не так много. Один из наиболее продвинутых игроков — Альфа-Банк, который разработал для некрупных предприятий сервисы, помогающие в ежедневной работе. Так, в банке существует программа привилегий «Клуб клиентов», в рамках которой действуют спецусловия на товары и услуги, которые предоставляют партнеры Альфа-Банка. «Мы помогаем предпринимателям найти новых партнеров по бизнесу плюс они экономят на ежедневных расходах, будь то канцтовары, ремонт оргтехники, доставка воды, IT или клининговые услуги. Зачастую выходит так, что сумма экономии значительно превышает стоимость годового обслуживания счета в банке. Кстати, карта «Клуба» предоставляется совершенно бесплатно, — рассказывает Марина Ручкина.



Марина Ручкина:

**«Мы хорошо понимаем и знаем потребности малого бизнеса. Экономия времени и удобство — важнейшие факторы, которые мы учитываем при разработке продуктов и услуг для предпринимателей».**

При открытии расчетного счета в виде бонуса предлагаются сертификаты на размещение контекстной рекламы на «Яндексе» и бесплатная консультация в одной из ведущих юридических компаний города. А с уникальной услугой «Альфа-Консьерж» можно за небольшую фиксированную плату получать услуги секретаря, а также информацию и консультации по юридическим, финансовым вопросам.

Важный момент в работе Альфа-Банка с малым бизнесом — банк сам идет к клиенту, а не ждет, когда он обратится за помощью. Для открытия счета достаточно заполнить заявку на сайте банка, и в течение одного рабочего дня менеджер свяжется с клиентом и приедет к нему в удобное время. Эта услуга абсолютно бесплатна. Менеджер поможет подобрать наиболее выгодный и подходящий по специфике бизнеса тариф РКО и собрать необходимый пакет документов.

— Мы хорошо понимаем и знаем потребности малого бизнеса. Экономия времени и удобство — важнейшие факторы, которые мы учитываем при разработке продуктов и услуг для предпринимателей, — отмечает Марина Ручкина. — Бизнесмен затратит минимум усилий на открытие расчетного счета и получит дополнительную консультацию по вопросам банковского обслуживания.

Ирина ТЮРИНА

## Сбыту добавляют прозрачности

В Тверской области завершается договорная кампания с новым гарантирующим поставщиком электроэнергии — ОАО «АтомЭнергоСбыт». О том, учла ли компания негативный опыт своего предшественника и что будет сделано, чтобы этот опыт не повторить, мы беседуем с директором обособленного подразделения «ТверьАтомЭнергоСбыт» Рустамом ШАЙМАРДАНОВЫМ

— Рустам Ильдусович, одна из самых горячих тем сейчас — долги тверского региона за потребленные энергоресурсы. Долг потребителей-юристов перед предыдущим гарантирующим поставщиком на 1 июня 2013 года составлял порядка 5 млрд рублей. За счет чего вы планируете избежать подобных проблем?

— Как показал наш мониторинг, основные неплательщики делятся на три категории: предприятия ЖКХ, бюджетные учреждения и предприятия, а также компании-переподавцы электроэнергии. Недавно в Минэнерго РФ прошло совещание по вопросам долгов, в ходе которого мы подняли тему, большие для Тверской области. В частности, речь шла об организациях-переподавцах. В настоящее время существуют большие проблемы с взысканием дебиторской задолженности таких организаций-банкротов, как «Торжокская бытовая компания», «Тверская энергосбытовая компания», «ТверьоблэнергоСбыт». В качестве мер борьбы с недобросовестными плательщиками мы вынесли несколько инициатив, которые в настоящее время рассматриваются Минэнерго России и, как мы надеемся, будут приняты.

— В последнее время часто говорится о сокращении сроков «невольного кредитования» злостных неплательщиков: мол, уже за месяц просрочки нужно отключать электричество. Считаете ли вы действенной такую практику и какой режим ожидания готовы выдерживать?

— Напомню, что оплата электроэнергии регулируется постановлением правительства Российской Федерации №442. Как государственная компания, мы работаем исключительно в правовом поле. При наличии дебиторской задолженности у энергосбытовой компании есть два рычага

воздействия: ввод ограничений и исковая работа. Это касается и юридических, и физических лиц, но, насколько мне известно, системных ограничений для физлиц в Тверской области не вводилось, несмотря на то, что основания тому были. Для юристов ограничения будут вводиться при образовании долга в размере, превышающем один период платежа.

— Еще полтора года назад представители тверского бизнеса-сообщества достаточно серьезно заявляли о том, что сотрудничество с гарантирующим поставщиком им невыгодно, и поэтому начали самостоятельно выходить на оптовый рынок электроэнергии. Тогда это были единичные примеры. У вас нет опасений, что такой отток станет массовым? Чем может быть привлекательно сотрудничество с вами для тверских предприятий?

— Я думаю, что все, что хотел, уже на оптовый рынок вышли. Если другие тверские предприятия решат пойти по этому пути, мы, естественно, никаких препонов чинить не будем, это право и осознанный выбор потребителя. Но, конечно, нужно понимать: получение статуса субъекта оптового рынка — это непростой процесс, а осуществление покупок на оптовом рынке предполагает серьезную ответственность как за планирование объемов, платежи, так и за соответствие установленным требованиям к системе учета. Что же касается преимуществ сотрудничества с нашей организацией, то это прежде всего надежность. ОАО «АтомЭнергоСбыт» — вертикально интегрированная структура концерна «Росэнергоатом», при нормальных договорных отношениях мы гарантируем понятную потребителям стоимость электроэнергии и 100%-ное перечисление средств всем участникам рынка — я имею в виду оптовые и сетевые компании. Ведь из-за роста задолженности генерирующие и электросетевые предприятия не получают необходимого финансирования для реализации своих инвестиционных программ. В этой связи хочется добавить, что вся система казначейства у нас также совершенно прозрачна: каждый рубль, полученный от потребителя, контролируется Госкорпорацией «Росатом». При этом мы готовы к диалогу с потребителем. Го-