

финансы

Рост спроса на лизинговые услуги на юге отмечают ряд игроков, ориентированных на малый и средний бизнес. Однако работу с небольшими компаниям осложняет отсутствие у них достоверной и полной финансовой аналитики и сравнительно низкая прозрачность их бизнеса.

Лизинг для маленьких

—прогноз—

Исключения из правил

Согласно исследованию агентства «Эксперт РА», в прошлом году номинальный объем рынка лизинга в России сократился на 1,5%. По мнению директора Юго-Западного регионального филиала «Сбербанк Лизинг» Алексея Иванова, замедление темпов роста рынка связано с ухудшением общемировой и российской экономической конъюнктуры. Падение могло быть значительно больше, однако рынок поддержали авиакомпании, активно закупавшие новые лайнеры. Данный процесс продолжается и в нынешнем году, примеры подобных сделок есть в том числе в южных регионах. Например, в конце июня АК «Донавиа» взяла в лизинг у американской компании Capital Aviation Services самолет Airbus A319.

По данным «Эксперта РА», в прошлом году объем рынка лизинга в регионах ЮФО и СКФО, вопреки общероссийской тенденции, вырос. Рост составил 5%, а объем рынка превысил 58 млрд руб. В первую пятерку игроков по объему нового бизнеса (общая сумма заключенных за отчетный период договоров лизинга) на юге России вошли компании EUROPLAN, «CARCADE Лизинг», «Сименс Финанс», «РЕСО-Лизинг» и ГК «Балтийский лизинг».

Основную часть спроса на услуги лизинга формирует крупный бизнес, считает аналитик «Инвесткафе» Михаил Кузмин. «Самые большие сегменты данного рынка — лизинг железнодорожной техники и авиационного транспорта», — говорит эксперт. По оценке «Эксперта РА», в прошлом году объем российского рынка лизинга составил около 1,3 трлн руб. Объем сегмента железнодорожной техники превысил 452 млрд руб. (около 35% рынка), авиатранспорта — 223 млрд руб. (около 17% рынка). Грузовые автомобили расположились на третьем месте по величине рыночной доли — объем этого сегмента составил около 186 млрд руб. (14%).

Вместе с тем рост спроса на лизинговые услуги отмечают ряд игроков, ориентированных на малый и средний бизнес. Так, в первом полугодии нынешнего года общая сумма лизинговых сделок при участии ООО «ЗЕМКОМБАНК» выросла на 35% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. По словам управляющего ООО «МСБ-Лизинг» Тимура Ксенза, компания ежегодно наращивает обороты в среднем на 15–20% на фоне падающего рынка, а в случае роста экономики могла бы показать рост на уровне 35–50%.

Нужды малых

Стоит отметить, что местные игроки лизингового рынка, в отличие от дочерних компаний крупных банков, зачастую ориентированы именно на обслуживание предприятий МСБ. «Мы региональный банк со своими особенностями и возможностями, поэтому наши продукты интересны и привлекательны как раз для предприятий МСБ», — говорит председатель правления Земкомбанка Владимир Стадник. — Это суммы в диапазоне от 5 до 30 млн руб. с уникальными, подстроенными под конкретного клиента условиями. Мы предлагаем



МСБ наиболее часто берет в лизинг автомобильный транспорт и строительную технику

простые, понятные банковские продукты, которые могут вполне удовлетворить различные пожелания малого бизнеса».

Малый бизнес нуждается в основном в автомобильном транспорте и строительной технике, говорят участники рынка. «Мы специализируемся на специальной тяжелой технике и оборудовании, легкой автолизинг предоставляем по остаточному принципу, так как идея нашего бизнеса состоит в том, чтобы помогать создавать добавленную стоимость в экономике, а не потреблять ее», — говорит Тимур Ксенз. — В связи с этим номенклатура поставленной техники в этом году такова: автопогрузчики, автокраны, грузовые машины, автогрейдеры, сельскохозяйственные тракторы и навесное оборудование, производственные станки, коммунальная техника, пищевое оборудование и т. п.».

В Земкомбанке, который имеет устойчивые отношения со значительным числом аграрных предприятий юга России, активно развивается лизинг сельхозтехники. «Так как мы хорошо понимаем сельскохозяйственную отрасль и умеем работать с предприятиями этого сектора, особенно часто мы рассматриваем заявки по приобретению в лизинг сельхозтехники», — поясняет он. — Это тракторы, комбайны, ориентированные на малый и средний бизнес. Так, в первом полугодии нынешнего года общая сумма лизинговых сделок при участии ООО «ЗЕМКОМБАНК» выросла на 35% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. По словам управляющего ООО «МСБ-Лизинг» Тимура Ксенза, компания ежегодно наращивает обороты в среднем на 15–20% на фоне падающего рынка, а в случае роста экономики могла бы показать рост на уровне 35–50%.

Максимум прозрачности

«Среди проблем, с которыми сталкиваются лизинговые компании в сегменте МСБ, я бы выделил такой фактор, как узость рынка», — говорит Тимур Ксенз. — Слишком много финансовых институтов, предоставляющих финансирование или декларирующих этот процесс, и слишком мало качественных заемщиков. Поэтому необходимость верно оценить финансовое состояние и риски по проекту без качественной финансовой аналитики, которой у большинства малых предприятий в принципе нет, — одна из ключевых особенностей работы на данном рынке». «Как и любого кредитора, лизингодателя интересует устойчивость финансового положения лизингополучателя», —

добавляет Владимир Стадник из Земкомбанка. — Рассматривая заявки малых предприятий, мы стараемся правильно оценить и применить данные как бухгалтерской, так и управленческой отчетности, чтобы и у собственника компании, и у лизингодателя была высокая уверенность в успешности проведения сделки».

«Первое, что необходимо, — это увеличить прозрачность бизнеса: юридическую, финансовую, — рассуждает Михаил Кузмин. — Требования по отчетности, по финансовым показателям, скорее всего, будут ужесточаться в текущем году в связи с ситуацией в экономике и возросшими рисками».

Первые признаки этого процесса на рынке уже видны. «Мы не меняли требования к самим предприятиям, однако изменяем условия своих программ», — говорит Владимир Стадник. — Это связано с ужесточением кредитной политики банков в целом и с изменениями в экономике. Простые примеры — сокращение сделок с авансом по лизингу в размере 10% от стоимости предмета лизинга, более избирательный и осторожный подход к сделкам со сроком лизинга выше трех лет».

По мнению Михаила Кузьмина, несмотря на сложившуюся в настоящее время непростую ситуацию, в целом малый и средний бизнес остается достаточно перспективным направлением развития для лизинговых компаний. По словам Владимира Стадника, в настоящее время все планы банка связаны с ростом именно в сегменте малого и среднего бизнеса. «В стратегии ООО «ЗЕМКОМБАНК» на ближайшие три года лизинг играет значимую роль как один из перспективных продуктов. Мы рассматриваем его как возможную точку роста среди среднесрочных и долгосрочных продуктов для предприятий малого и среднего бизнеса», — заявил Владимир Стадник.

Если говорить о рынке лизинга в целом, то компания «Сбербанк-Лизинг» до конца нынешнего года прогнозирует рост рынка на юге на 3–5%. Он произойдет в основном за счет дорожного строительства, связанного с созданием инфраструктуры для проведения Чемпионата мира по футболу в 2018 году, считают в «Сбербанк-Лизинг». Рассчитывают участники рынка и на ФЦП развития Крыма и Севастополя, окончательный проект которой правительство России должно представить президенту в ближайшее время.

Сергей Ухабов

Решение за компанию

—тенденции—

Эксперты отмечают, что наибольшая потребность в различных направлениях финансового консалтинга возникает в основном в рамках новых проектов и расширяющегося бизнеса. Однако на это сложно рассчитывать в текущем году, так как прогнозы говорят об общем спаде экономической активности. Однако финансовый консалтинг будет востребован. Драйверами рынка станут консультации в сферах антикризисных мер и налогового законодательства.

МСБ в консалтинг не верит

Общий объем рынка консалтинговых услуг в России аналитики DISCOVERY ResearchGroup оценивают в 2013 году в \$3 млрд. Причем основная доля, более 50%, по наблюдениям экспертов, приходится на IT-консалтинг. Финансовое консультирование занимает примерно третье место после, соответственно, IT-консалтинга и управленческого консалтинга. Его доля, по разным оценкам, составляет от 7% до 10% от общего объема рынка.

На долю первой пятерки игроков приходится до трети от объемов всего рынка. В числе ТОП-5 ГК «ЮЛАС», ГК «ГЭНДАЛЬФ», «Веа-кон Проперти Групп», «Аудит-Велла», «Денисов-Аудит».

Важный фактор роста рынка консалтинга — движение крупного бизнеса в сторону большей публичности. Это увеличивает спрос на услуги финансового консалтинга в области подготовки бизнес-планов, формирования политики взаимодействия с партнерами и фондами прямых инвестиций, подготовки к IPO и выходу на биржу, отмечает эксперт «Русской школы управления» Андрей Ильдеменов. Однако клиентами по таким вопросам являются крупные компании, число которых невелико. Ведь основную массу предпринимательского сообщества составляют предприятия МСБ. По оценкам экспертов, если в центральных регионах и Татарстане к услугам финансовых консультантов МСБ обращается ненамного реже, чем крупные предприятия, то на юге России активность МСБ в этом направлении весьма низкая и зачастую ограничивается вопросами налогообложения. «Что касается юга России, то у нас только зарождается культура привлечения квалифицированных специалистов для помощи в создании системы финансового управления компании. Привлечение консультантов для задач, которые решает услуга финансового консалтинга, у нас пока в диковинку, и пользуются этим в основном крупный бизнес и госкомпания.

МСБ чаще обращается к задачам налоговой оптимизации и налоговой безопасности, стремясь минимизировать свои издержки и возможные претензии налоговых органов. Причем обращение зачастую происходит тогда, когда налоговика уже пришли с проверкой и начислили огромные суммы налогов, штрафов и пеней», — комментирует Антон Денисов, руководитель ООО «Денисов-Аудит». Эксперты объясняют, что такая позиция МСБ объясняется отсутствием у большинства руководителей малых и средних предприятий малых и средних предприятий специального образования. Парадокс состоит в том, что чем больше человек знает о бизнесе, тем больше вероятность, что для решения сложных финансовых вопросов он

пригласит специалиста. Чем скромнее представления руководителя о бизнес-процессах, тем больше его уверенность, что в своем бизнесе он разберется лучше, чем профессионал со стороны. «Привлечение профессионалов-консультантов свидетельствует о том, что фирма обладает достаточной деловой культурой. Следовательно, консалтинговые услуги с экономической точки зрения являются интеллектуальным товаром, продажа которого зависит от степени заинтересованности потребителя в этих услугах. Спрос на консалтинговые услуги, то есть спрос на внешних консультантов в определенной мере зависит от уровня своих специалистов в организации», — резюмирует генеральный директор ООО «Премьер-Аудит» Анна Орунова.

Банки — в игре

Финансовые консультации становятся одной из дополнительных опций в банках. Корпоративным клиентам банки предлагают услуги финансовых консультантов по подготовке к кредитованию по международным кредитным линиям, при проведении тендеров, конкурсов по продаже объектов приватизации, реструктуризации задолженности, услуги по выпуску корпоративных облигаций, сопровождающие договорные обязательства, консультации по созданию юридического лица с оптимальными финансовыми решениями для налаживания сотрудничества с иностранными партнерами. Финансовый консалтинг становится для банков не только инструментом повышения лояльности существующих клиентов, но и способом привлечь, а то и «вырастить» новых.

Так, ориентированный на малый и средний бизнес банк «Центринвест» организовал курсы по повышению финансовой грамотности для потенциальных клиентов. «В банке „Центр-инвест“ работает Консультационный центр для начинающих предпринимателей», — рассказывает помощник председателя правления банка «Центр-инвест» по связям с общественностью Наталья Алябьева. По ее словам, консультации по разработке бизнес-плана, выбору оптимальной системы налогообложения, оптимального кредитного продукта пользуются у предпринимателей большой популярностью. В 2013 году специалисты банка провели 53 бесплатных семинара, которые посетили более 1 тыс. человек. Направление финансового консалтинга в регионе запустила и микрофинансовая организация «Финотдел». Денис Неретин, генеральный директор ОАО «Финотдел», сообщает, что консалтинговая деятельность выбрана в качестве нового перспективного направления работы микрофинансовой организации, которое занимает важное место в комплексе услуг, предлагаемых предпринимателям.

Финансовый консалтинг в исполнении банков МСБ воспринимает охотно и с интересом. Во-первых, играет роль репутация банка (в глазах малого предпринимателя банк — более солидное учреждение, чем консалтинговая компания), во-вторых, услуги по финансовому консалтингу своим клиентам банк, как правило, оказывает бесплатно.

В розничном секторе среди состоятельных клиентов растет спрос на персональное обслуживание. Оно также подразумевает консалтинг в области управления личными финансами. «Персональный ме-

неджер помогает клиенту не только сориентироваться в продуктовой линейке банка, но и сформировать комплексное инвестиционное решение в рамках персонального финансового плана, учитывающего риск-профиль и личные финансовые цели», — рассказывает Павел Кудрявцев, заместитель начальника управления по работе с малым бизнесом и премиальными клиентами ЗАО «Райффайзенбанк».

Предполагать, что бесплатные услуги банков смогут заменить профессиональный финансовый консалтинг, по мнению экспертов, нельзя. Банки займут свою нишу и, вероятно, перетянут часть клиентов в некоторых областях финансового консалтинга, касающихся банковских операций. Однако вникать в проблемы компании по оптимизации расходов банковские консультанты не будут. В числе безусловных конкурентных преимуществ компании по финансовому консалтингу Андрей Ильдеменов называет высокую мобильность, готовность выехать для решения проблем клиента в любой регион страны и мира.»

Спрос на профессионалов

Перспективы рынка финансового консалтинга его участники оценивают с осторожным оптимизмом. «Если в 2012 году финансовый консалтинг в России прирос более чем на 20%, то в 2013-м рост снизился и составил порядка 14%. Спада в спросе на услуги мы не отмечаем. В целом по сегменту мы прогнозируем в 2014 году небольшой рост на юге России на уровне 10–12%», — резюмирует Антон Денисов.

Большинство экспертов отмечают, что в ситуации нестабильной экономики требуется более тщательное финансовое планирование и оптимизация издержек. «Внешняя среда определяет потребность в антикризисном финансовом консалтинге в условиях кризиса и инвестиционном в условиях подъема рынков», — поясняет Андрей Ильдеменов. Консультирование по инвестпроектам на юге России тоже будет актуально. «Положительное влияние на рынок финансового консалтинга окажет большое количество инвестпроектов в регионе: впереди ЧМ, строительство моста через Керченский пролив, в Ростове-на-Дону строится аэропорт, объездная дорога на Азов», — прогнозирует Антон Денисов.

И, как всегда, внесут свой вклад наши законодатели: количество изменений, как введенных, так и планируемых, просто зашкаливает. Сейчас, в связи с дефицитом бюджета, активно обсуждаются инициативы по увеличению налогов — от возможного введения налога с продаж до увеличения НДС. Изменения налогового законодательства часто провоцируют рост спроса на услугу финансового консалтинга. На пороге подписания также находится закон о налоговом консультировании, который значительным образом может повлиять на деятельность самих консалтинговых фирм». Таким образом, консультации в области налогообложения будут еще одним драйвером роста рынка. «Рост спроса на налоговый консалтинг обусловлен стремлением клиентов к более доскональному изучению налогового законодательства и практики его применения, а также желанием защитить себя в различных ситуациях по налоговым спорам», — добавляет Анна Орунова.

Иван Демидов

«Сименс Финанс» в Ростове-на-Дону СПОСОБСТВУЕТ РАЗВИТИЮ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ЮФО

Уже шесть лет представительство лизинговой компании успешно работает в регионе

С открытия представительства в Ростове-на-Дону в 2008 году началась деятельность ООО «Сименс Финанс» в Южном федеральном округе. За шесть лет инвестиции лизинговой компании внесли значительный вклад в улучшение качества жизни в регионе, так как стратегия ее работы была ориентирована именно на работу с малым и средним бизнесом. Сегодня «Сименс Финанс» помогает предприятиям малого и среднего бизнеса приобретать

медицинскую аппаратуру экспертного класса, современный грузовой транспорт, качественное пищевое и полиграфическое оборудование.

И новые, и постоянные клиенты представительства компании в Ростове-на-Дону отмечают оперативность «Сименс Финанс» в принятии решений — при том, что компания сегодня работает по международным стандартам бизнеса. Малому и среднему бизнесу в регионе по-прежнему требуется оперативное, но

долгосрочное финансирование для приобретения основных средств и развития. Поэтому растет число новых сделок и предприятий, сотрудничающих с компанией на постоянной основе.

«Мы продолжаем создавать выгодные финансовые решения для достижения целей партнеров. Используя почти 15-летний опыт работы на рынке лизинговых услуг, обеспечиваем индивидуальный подход и удобные условия сотрудничества. Благодаря этому более

90% клиентов возвращаются к нам за новыми инвестициями и развиваются вместе с «Сименс Финанс». Результатом шестого года работы представительства стали реализованные проекты по финансированию дорожной и строительной техники, средств металлообработки и медицинского оборудования «Сименс», — комментирует Роман Албагачиев, заместитель генерального директора «Сименс Финанс» по Южному региону.



Представительство «Сименс Финанс» в Ростове-на-Дону: Бизнес-центр «Кlover Хаус», ул. Текучева, 139/94, этаж 13, офис 1313

Тел.: (863) 206-20-53

www.siemens.ru/finance

Реклама