

ЛИЗИНГ

Персонал в аренду

Востребованность услуги растет

кадры

Кризис 1998 года вынудил российские компании следовать западным тенденциям и применять механизм лизинга к персоналу. Эксперты отмечают экономическую выгоду такой системы, однако указывают на существенные минусы, в числе которых налоговые риски и возможная утечка информации.

В традиционном понимании лизинг персонала подразумевает долгосрочную аренду сотрудников с оформлением в штат лизингодателя. Услуга лизинга персонала (staff leasing) появилась в США. Коммерческий директор компании «Бизнес-лаборатория „Кадровф“» Антон Глазунов рассказывает, что тенденция зародилась в послевоенные годы. «Пока Европа восстанавливалась разрушенные города, США укрепляли свое экономическое положение, открывая производства, находя новые механизмы снижения затрат и найма рабочей силы. Именно тогда и была открыта фактически первая компания, основным профилем которой стал лизинг персонала, — Kelly Services», — рассказывает Антон Глазунов.

Основатель Kelly Services Уильям Рассел Келли начинал свою деятельность с предоставления временного персонала. Компания представляла собой сервисное бюро, в котором местным деловым людям предлагались услуги машинописи, копирования, почтовой пересылки и инвентаризации, рассказывает Анастасия Правдивая, руководитель направления «Лизинг персонала» Kelly Services. Вскоре, по ее словам, Уильям Рассел Келли начал расширять свое дело, выдавая своих сотрудников «напрокат» для работы в офисах клиентов.

После кризиса

В России эта услуга появилась после кризиса 1998 года. Ситуация на рынке заставила компании задуматься об



Крупные компании предоставляют в лизинг специалистов высокой квалификации: докеров, сварщиков, токарей, слесарей, маляров, электромонтажников, операторов колл-центра

экономии ресурсов и о новых инструментах повышения эффективности бизнеса. Одним из таких инструментов стал лизинг персонала, говорит господин Глазунов.

Директор по развитию компании «СТС Групп» Николай Рыжков вспоминает, что после кризиса 1998 года содержать постоянный персонал в штате многим фирмам было уже не по карману. Постоянных сотрудников отправляли в отпуск «без содержания», а на их место нанимали сотрудников из числа безработных. «Но вскоре стало очевидно, что бесконечно осуществлять прием и увольнение сотрудников, находящихся на испытательном сроке, нельзя. К тому же, как показала практика, приходящие сотрудники становились все менее и менее квалифицированными», — расска-

зывает господин Рыжков. С конца 1990-х годов использование временного персонала начало приобретать популярность у российских компаний, так как работодатели обнаружили, что многочисленный персонал, принятый в штат, не является острой необходимостью для полноценного функционирования бизнеса.

Цепочка механизма

В Петербурге, по словам эксперта, работает более десятка компаний, предоставляющих персонал в лизинг. Крупнейшие — Kelly Services, Adecco (Avanta Personnel), Manpower, «Анкор», «Морское кадровое агентство», «Барона», «АКМ Сервис», «Студентский трудовой отряд», Coleman Services, EMG Professionals, «Авенир», Ventra, «Кадровф».

Антон Глазунов рассказывает, что классическая схема выглядит следующим образом. Компания-клиент подает агентству заявку на персонал, указывая, в какие сроки и какие специалисты могут быть необходимы, а также их примерное количество и квалификацию. Агентство подбирает специалистов по заявке. «Очень часто ищем персонал в регионах с высоким уровнем безработицы. Все кандидатуры согласовываются с клиентом, представляется которого всегда участвуют в финальном интервью», — отмечает собеседник издания.

Николай Рыжков рассказывает, что компания «СТС Групп» прибегает к помощи региональных филиалов и рекрутинговых агентств на местах, таким образом, обеспечивается массовое привлечение персонала из регионов.

На сегодня компания, по его словам, имеет договоры более чем со 190 региональными агентствами по подбору персонала. Одобренные соискатели принимаются в штат агентства, становясь постоянными и полноправными сотрудниками агентства, занимающегося подбором временного персонала, говорит господин Глазунов. Налоговые отчисления производятся компанией-лизингодателем. По словам Николая Рыжкова, со всеми кандидатами при приеме на работу беседует рекрутер и психолог. Остаются только те, кто соответствуют требованиям клиента. «Кандидатам, прошедшим проверку, предоставляется жилье: арендуются квартира или общежитие в непосредственной близости от объекта клиента», — рассказывает господин Рыжков.

Круг интересов

Механизм лизинга персонала используют чаще всего компании, которым необходим временный или специфичный персонал. Кроме того, нередко бывает, что компания не может взять на работу новую штатную единицу и в таком случае привлекает сотрудника по гражданскому договору через компанию-лизингодателя.

«Как правило, услугой лизинга персонала пользуются компании, которым в связи с производственной необходимостью требуется временный персонал, но нет ресурсов на его администрирование. Интересно это и компаниям, которые используют персонал для реализации тех или иных временных проектов, но не имеют возможности увеличить штат. Также услуга используется для замены временно отсутствующего сотрудника, например, по болезни», — рассказывает Анастасия Правдивая.

Николай Рыжков отмечает, что наибольшее распространение как на Западе, так и в России получили лизинг секретарей, IT-специалистов, охранников, бухгалтеров, кухонных работников, а также других сотрудников, не являющихся основными или профильными для компании.

Генеральный директор НПФ «Буревестник» Владимир Цветков рассказывает, что на рынке ощущается дефицит рабочих. Это становится проблемой во время производственных всплесков. «В период наращивания объемов производства мы обращаемся к компаниям, предоставляющим услугу лизинга персонала», — отмечает господин Цветков.

В России лизинг персонала получил широкое распространение в сетевой розничной торговле, на производствах и в складской логистике, говорит господин Рыжков. В развитых странах в средней компании процентное соотношение лизингового персонала

к общей численности может достигать 90%.

Антон Глазунов отмечает, что крупные компании предоставляют специалистов высокой квалификации: докеров, сварщиков, токарей, слесарей, маляров, электромонтажников, инженеров ПТО (производственно-технического отдела), специалистов колл-центра. Небольшие компании, по его словам, смогут предложить только разнорабочих из стран СНГ.

Есть вакансии, на которые политически не стоит брать человека, оформленного в штате другой компании, отмечают специалисты. Это касается вакансий топ-менеджеров и руководителей. «Управление всегда должно оставаться за клиентом. Это политика безопасности и один из неписаных законов успешного развития бизнеса», — подчеркивает господин Глазунов.

Дмитрий Родионенко, директор департамента сервисного обслуживания компании «Докерс», полагает, что если специалист уникальный или перекрывает ответственный участок, то есть смысл «вкладывать в специалиста по полной». «Если персонал линейный и не выполняет уникального функционала, то есть смысл обратиться в аутсорсинговую компанию», — объясняет господин Родионенко.

К минусам схемы лизинга персонала можно отнести потерю информации, говорит Дарья Пичугина, аналитик «Инвестсфера». «Если в компании используются конфиденциальные данные, то лизинг персонала — плохая идея. Кроме того, существуют налоговые риски из-за более пристального внимания налоговых служб к работникам, привлеченным по контрактам», — говорит эксперт.

Цена персона

Анастасия Правдивая отмечает, что стоимость услуги формируется исходя из объемов, целей и задач проекта, коли-

чества необходимого персонала, предполагаемого фонда оплаты труда, регионального покрытия.

По словам господина Глазунова, оплата временного персонала может быть почасовой и зависеть от объемов выполненных работ. Часовая ставка включает в себя ФОТ (фонд оплаты труда) сотрудника, налоги, комиссию компании (8–10%). Лизингодатель со своей стороны выделяет административных менеджеров, которые присутствуют на территории клиента, обеспечивают персонал необходимыми средствами защиты, следят за дисциплиной, ведут журнал по технике безопасности.

Поскольку Рыжков рассказывает, что при лизинге персонала допускаются различные варианты оплаты услуг компаний. Возможна фиксированная ежемесячная плата за использование сотрудника, оплата может быть сдельной. Но чаще всего компания, предоставляющая персонал, по словам Николая Рыжкова, предлагает почасовую оплату на отработанные сотрудниками время по итогам отчетных периодов. Арендатор платит только за тот объем работ, который заемный персонал выполнит. Стоимость часа работы сотрудника может составлять от 90 до 400 рублей, включая НДС.

Эксперты отмечают экономическую выгоду такой лизинговой схемы. «Если компания берет весь персонал по аутсорсингу, она не занимается кадровыми вопросами, связанными с уплатой социальных платежей, учетом персонала, то есть фактически не содержит собственный кадровый отдел, что также может быть выгодно. Кроме того, компания может более тщательно подбирать постоянный персонал: работник трудится на аутсорсинге пока не покажет, что достоин быть зачисленным в штат», — рассуждает Дарья Пичугина.

КРИСТИНА НАУМОВА

Время длинных денег

Пул участников регионального рынка лизинга расширяется

новые игроки

Санкт-Петербург — вторая по значимости после столичной площадка для арендодателей, поэтому здесь регулярно появляются новые игроки. Чаще всего это филиалы московских компаний, которые предоставляют в регионе те же услуги, что и в головном офисе. Затрачивая несколько миллионов рублей на запуск филиала, компании получают доступ на рынок емкостью до 130 млрд рублей в год. По оценкам аналитиков, в условиях жесткой конкуренции большим успехом смогут пользоваться компании, имеющие долгосрочное фондрование.

На сегодняшний день в городе в той или иной форме представлены все крупнейшие федеральные лизинговые компании: через филиалы и представительства в Петербурге работают Europlap, Carcade, «Сбербанк Лизинг», «ВТБ-Лизинг», ЛК «Уралсиб», «Райффайзен Лизинг», «Дельта-Лизинг», «РЕСО-Лизинг», «ВЭБ-Лизинг», «Элемент-Лизинг», «ФБ-Лизинг», через родственные банки — «Альфа-Лизинг», «Транскредитлизинг», «Газпромбанк Лизинг». Напрямую с клиентами из СЗФО работают «Ильшин Финанс», Государственная транспортная лизинговая компания, «Дойче Лизинг Восток», «ЯрКамп-Лизинг», «РМБ-Лизинг», «Стоун-ХИ», «МАН Файненшл Сервисес», «Скандинавия Лизинг», «Вольво Финанс Сервис Восток», «Афин Лизинг Восток» (Ivesco Capital), «Фольксваген Груп Финанс». По подсчетам Дмитрия Кумановского, начальника аналитического отдела инвестиционной ЛМС, в Петербурге представлено более 100 лизинговых компаний.

В рейтинговом агентстве «Эксперт РА» количество рыночных участников оценивают примерно в 200–220 компаний, часть из которых являются элитными и по сути не взаимодействуют со СМБ. Активно осуществляются сделки на этом рынке около 50 лизингодателей.



Успех «новичка» зависит от правильности его расчетов при выходе на предсказуемый рынок Петербурга. Решение о целесообразности присутствия в городе принимается лизинговыми компаниями от трех месяцев до двух лет

Максим Анисимов, директор Северо-Западного филиала «Трансфин-М» (принадлежит НПФ «Благосостояние», учрежденному РЖД), считает, что выход на лизинговый рынок Северо-Западного региона интересен из-за опережающего роста экономики СЗФО по сравнению с другими регионами. В подтверждение своих слов господин Анисимов приводит динамику роста регионального лизингового рынка: за последние три года доля Северо-Запада на рынке лизинга выросла с 7 до 11% от числа сделок по всей стране. «Это свидетельствует о том, что рынок является привлекательным, он растет более быстрыми темпами, чем рынок лизинга в среднем по России. Мы ожидаем прихода сюда новых активных игроков», — прогнозирует господин Анисимов.

Дмитрий Кумановский полагает, что сейчас наступила благоприятная ситуация для обновления парка взятой в лизинг техники и оборудования, которые закупались еще до кризиса 2008 года, поэтому новые лизинговые компании вполне могут найти своего клиента. Интерес новых лизингодателей в Петербурге и СЗФО вполне объясним.

По оценке Романа Романовского, ведущего эксперта отдела рейтингов кредитных институтов «Эксперт РА», объем новых лизинговых сделок на рынке Петербурга и СЗФО по итогам девяти месяцев 2012 года составил около 67 млрд рублей. По различным экспертным оценкам, лизинговый рынок Санкт-Петербурга занимает около 75% от всего рынка Северо-Западного региона и насчитывает до 130 млрд рублей в годовом выражении по величине купли-продажи с НДС.

Последняя пятилетка

По оценкам аналитиков, за последние пять лет лизинговый рынок Петербурга переживал и рост, и спад, и периоды стабильности. «Конечно, до кризиса количество участников рынка росло. После 2009 года количество активных рыночных компаний, по нашей оценке, сократилось примерно на 15 процентов», — вспоминает господин Романовский.

«Потом пришли государственные лизинговые компании с низкой стоимостью финансирования, административным ресурсом, огромной долей клиентов в материнских банках. Мы видели процесс поглощения одних компаний другими, а также выход на рос-

сийский рынок зарубежных лизинговых компаний. При всех происходящих изменениях мы понимаем, что наши конкуренты, как правило, не меняются. Они на рынке давно и вряд ли с него уйдут. Мы находимся в том сегменте, где клиент выбирает надежность, качество и низкую стоимость услуги. На данном уровне игроки редко меняются», — рассказывает Александр Лысенко, начальник отдела маркетинга ООО «Сибирская лизинговая компания».

Дмитрий Кумановский считает, что за последние пять лет с петербургского рынка уходили только финансово неустойчивые лизинговые компании, которые не имели надежных партнеров среди финансовых учреждений, способных предоставлять необходимые для лизингового бизнеса средства. «Поэтому появились новые игроки, и в основном из числа банков. Банки предпочитают предоставлять своим клиентам весь набор финансовых услуг. Кроме того, кредитные учреждения имеют ограничения на кредитование одних и тех же клиентов. Поэтому лизинг для многих банков стал средством расширения бизнеса и повышения доходности в условиях обострения конкуренции на рынке классического кредитования», — описывает тенденцию последних лет аналитик.

Время открытий

Сейчас выход новых игроков на местный лизинговый рынок не является большой редкостью. Причем преимущественно открытие представительств в Петербурге является первым шагом для регионального развития для федеральных лизинговых компаний. К примеру, «Трансфин-М» открыл свой филиал в Петербурге в феврале 2013 года и до конца года рассчитывает не только выйти на точку окупаемости, но и получить до пяти процентов рынка СЗФО, плановый объем бизнеса в текущем году насчитывает около 1,7 млрд рублей.

Наращивать портфель филиала в компании собираются за счет сделок с корпоративными клиентами.

В этом году свой филиал в Петербурге планирует открыть «Сибирская лизинговая компания», зарегистрированная в Москве. В компании рассчитывают, что региональный офис будет представлять ее интересы во всем СЗФО.

В прошлом году на петербургский рынок вышла ФК «Политекс», стратегическим партнером которой является ВИНБАНК. В 2011 году представительство открыла лизинговая компания «Балти Гранд».

Запуска филиал в новом городе, лизинговые компании оказывают на региональном рынке те же услуги, что и в головном офисе, который практически всегда находится в Москве.

При открытии нового офиса лизинговые компании затрачивают средства на изучение локального рынка, на поиск и аренду помещения, на поиск профессиональных специалистов, знающих специфику местного рынка, на обустройство офиса и приобретение техники, необходимой для работы. Средства закладываются на рекламу компании, обучение нового персонала, если речь идет о специалистах низкой квалификации, на поиск первоначальных клиентов.

Основной статьей расходов для новых лизинговых компаний является заработная плата сотрудникам, второй по величине — арендная плата за помещение. «Обычно срок окупаемости наступает в течение 9–12 месяцев, по крайней мере, такие сроки зачастую хотят видеть акционеры бизнеса», — рассказывает Максим Анисимов.

По оценкам игроков рынка, решение об уходе с рынка принимается лизинговыми компаниями в период от трех месяцев до двух лет. «Санкт-Петербург — это крупный и предсказуемый рынок. И если компания решила сюда зайти,

то она понимает, что собирается на нем делать: знает риски, знает долю, которую планирует занять, знает, как она этого будет добиваться, а также понимает сроки достижения цели. Если компания закрывает свой офис спустя 3–6 месяцев после открытия, значит, она ошиблась в своих расчетах», — считает Александр Лысенко. По опыту «Трансфин-М», не занявшие свою нишу на новом рынке в течение двух лет лизинговые компании по решению акционеров закрывают офис.

Ожидания большего

Эксперты ожидают, что новые игроки будут выходить на петербургский лизинговый рынок: спрос на услуги лизинга существует и не весь он еще удовлетворен. Дмитрий Кумановский ожидает выход на рынок лизинга игроков, имеющих более длинное фондрование, сеть из банков, — пенсионных и инвестиционных фондов. «Фонды имеют возможность инвестировать на десятилетия, за счет чего стоимость и объем предоставляемых средств будут лучше существующих предложений на рынке, а сами фонды смогут увеличивать доходность накопленных своих клиентов», — полагает господин Кумановский.

На увеличение числа лизинговых компаний на российском и, в частности, на региональном рынке работает несколько факторов: вступление России в ВТО, происходящая либерализация рынка, относительная стабильность и ликвидность финансовой системы. Максим Анисимов прогнозирует в сложившихся условиях приход в Россию иностранных игроков. «Возможна консолидация мелких участников рынка друг с другом, а также поглощение крупными игроками более мелких компаний, которые имеют на Северо-Западе специализацию и хорошую клиентскую базу», — ожидает господин Анисимов.

ВЛАДА ГАСНИКОВА

Балтийский ЛИЗИНГ

ВМЕСТЕ ДОСТИГАЯ БОЛЬШЕГО

23

ЛИЗИНГ
АВТОТРАНСПОРТА, СПЕЦТЕХНИКИ,
ОБОРУДОВАНИЯ И НЕДВИЖИМОСТИ

Головной офис:
190103, г. Санкт-Петербург,
ул. 10-я Красноармейская, д. 22А
(812) 325-90-80
Дополнительный офис:
194156, г. Санкт-Петербург,
пр. Энгельса, д. 33,
БЦ «Светлановский», оф. 416
(812) 325-90-81
Мы работаем по всей России!
www.baltlease.ru
ОАО «Балтийский лизинг»

Реклама