



BFM Group Ukraine

Интервью с Генеральным директором Инвестиционно - консалтинговой компании «BFM Group» Андреем Стадником

Вопрос привлечения заемного финансирования инвестиционных проектов в различных отраслях экономики Украины - тема, интересующая практически каждого предпринимателя, выходящего на рынок с идеями бизнеса, требующими инвестиций.

Международный финансовый кризис в связке с кризисом политической власти в Украине, безусловно, значительно понижает рейтинг инвестиционной привлекательности страны в целом. Тем не менее, рынок не стоит на месте. Появляются и успешно финансируются новые проекты. Успешно работающие компании привлекают, пусть и не дешевый в неблагоприятных условиях внешней среды, капитал для дальнейшего развития.

Рассматривать необходимо не столько рейтинг инвестиционной привлекательности Украины, но инвестиционную привлекательность самих предприятий – соискателей инвестиционных проектов.

В какой степени наши предприниматели понимают важность прединвестиционной подготовки, и механизмы инвестирования? Как, и насколько эффективно на этапе такой подготовки взаимодействие со специализированными консалтинговыми компаниями?

Эти вопросы корреспондент нашей газеты обсуждал с генеральным директором киевской инвестиционно - консалтинговой компании «BFM Group» Андреем Стадником

Андрей Викторович, первый вопрос традиционный. Расскажите, пожалуйста, кратко о Вашей компании. Как «случился» Ваш бизнес, который стал поводом для нашей беседы?

Ну, (улыбается), бизнес «случился» путем постоянного плавного перетекания. Собственно как таковое, консалтинговое направление существует уже 6 лет. Но все эти годы оно было далеко не основным направлением деятельности.

Со старым другом и компаньоном мы еще с середины 90-х занимались производством и продажами продуктов питания. Всегда нравилась производственная тематика. Появился первый опыт промышленного строительства. Рождались идеи, которые хотелось реализовать с максимальной эффективностью, а для того, что бы эти идеи кто-то профинансировал, их необходимо аргументировано излагать на бумаге.

Засев за учебники, получили первые азы финансового анализа (это при нашем-то тогда еще первом химическом образовании). Ориентируясь на стандарты UNIDO и TACIS, уже тогда старались готовить свои бизнес-планы так, как это принято за рубежом.

И Вы знаете? Начало получаться. За счет корректно составленной инвестиционной документации нас, с нашими проектами нулевого цикла (start-up), внимательно выслушивали даже в банках, заведомо работающих исключительно в рамках классических кредитных механизмов.

Как результат, с 2003 года мы реализовали несколько достаточно дорогих индустриальных проектов в пищевой и строительной отрасли. Появился неоценимый опыт беготни по кабинетам по согласованию землеустроительной документации, противостояния с проектантами и генподрядчиками, вникания во все аспекты промышленных технологий, регламентов и тысяч других вопросов, в комплексе обеспечивающих деятельность такого живого организма как промышленное производство.

Чуть позже начали предпринимать первые, но достаточно успешные, шаги на рынке девелопмента коммерческой недвижимости. Но осенью 2008-го года рынок замер.

Стоит сказать, что еще тогда, когда, когда нас хвалили в банках за качественно подготовленные инвестиционные проекты, появилась мысль вывести подобную деятельность в виде отдельного направления. Было придумано даже название - «Бюро финансового моделирования».

Но как понимаете, заниматься серьезно подобной темой особо времени не хватало. Впрочем, нельзя сказать, что

«Бюро финансового моделирования» никакой деятельности не вело совсем. По редким объявлениям в интернете нас находили заказчики не только с Украины, но и Германии, России, Израиля. С 2003-го по 2007 год было написано множество инвестиционных проектов, большинство из которых в результате было успешно реализовано.

Уйдя с осени 2008 года с рынка девелопмента, одновременно мы произвели ребрендинг «Бюро финансового моделирования».

Получив новое название «BFM Group», в компании были созданы такие структурные подразделения как BFM Консалтинг, BFM Девелопмент и BFM Government relation, специализирующееся в создании рабочих групп совместно с КП и ГУ КГГА и других органов исполнительной власти для нахождения механизмов работы с проблемной недвижимостью и земельными участками в г. Киеве.

Для BFM Group написали сайт (исключительно из принципа и потребности в самообразовании – собственными силами). Да. Собственными силами. Если бы мне кто-нибудь полгода назад об этом сказал, наверное, вряд ли бы поверил.

Несмотря на пока еще относительно небольшую посещаемость, пошли и звонки и заказы.

Знаете, я уверен в том, что финансовый кризис как раз и является фактором, при котором потребность предприятий в профессионально подготовленных бизнес-планах возрастет на порядок.

Интересное суждение. Почему Вы так считаете?

Ну а как же по-другому? Знаете, на самом деле до начала кризиса при рассмотрении вопроса о выдаче кредита банки достаточно редко вчитывались в содержание бизнес-планов заемщиков. Само наличие подготовленного бизнес-плана (или ТЭО, по-другому) среди других обязательных документов носило обязательный, но все же несколько формальный характер.

Кредитора в первую очередь интересовало наличие залогового обеспечения, с учетом ликвидационной стоимости значительно перекрывающего сумму заявленного кредита, собственных активов, всевозможных поручителей, кредитной истории и т.д.

Подобное отношение банков к оценке заемщика в результате породило встречный эффект сознания того, что бизнес-план – никому не нужный, хоть и обязательный документ, который можно подготовить самому на калькуляторе. Тем более, что читать его никто не будет.

С началом кризиса и скачками курсов валют ситуация резко изменилась. Залоговые активы в виде как движимого, так и недвижимого имущества значительно обесценились и в случае их реализации непосредственно банком либо самим заемщиком по поручению банка, не покрывают возникающих убытков кредитующей стороны.

В этих условиях банки просто будут вынуждены в корне пересмотреть кредитную политику. И оцениваться будет не столько залог, но и проект, под который привлекается финансирование.

И в такой оценке самым важным для кредитующей стороны должно быть четкое понимание того, что деньги идут в надежные руки. Что проект имеет допустимый уровень рисковости. Что заемщик профессионально разбирается во всех аспектах заявленного проекта и тому подобное.

Закономерный вопрос. Где в кратчайшие сроки банку найти специалистов, имеющих опыт, позволяющий всесторонне оценить состоятельность как маркетинговой, так и инжиниринговой составляющей проекта?

При этом произвести оценку системы управления, построения учета и бюджетирования, транспортной логистики и множества других факторов.

Естественно, часть работы необходимо отдавать на аутсорсинг консалтинговым компаниям, персонал которых имеет практический опыт управления реальными проектами в различных секторах экономики. И в этом направлении BFM Group уже сотрудничает с несколькими банковскими учреждениями по экспертизе индустриальных инвестиционных проектов.

С другой стороны, все чаще поступают заказы со стороны соискателей финансирования. Как правило, сделать «сегодня на вчера» притом в условиях множества неизвестных самим соискателям.

Кризис только подтолкнул нас всех к тому, что бы семимильными шагами приближаться к стандартам инвестиционного проектирования, на протяжении столетий апробированным в европейских странах.

И что не менее важно. Подобный подход вынудит соискателей финансирования более тщательно подходить к изучению всех аспектов своего бизнеса.

На Украине достаточно много консалтинговых компаний, специализирующихся на бизнес - планировании. В чем,

как Вы считаете, их преимущества, недостатки и на чем, по Вашему мнению, необходимо сосредоточиться? Знаете, не так давно мы немного позанимались своеобразными «полевыми» исследованиями, таким mystery shopping.

Обзвонили многие консалтинговые компании с вопросом о размещении заказа на разработку бизнес-плана достаточно высокотехнологического проекта строительства завода по производству базальтовых теплоизоляционных плит (который в свое время мы разрабатывали для себя).

В некоторые компании съездили на переговоры. По правде говоря, в основном выводы не совсем утешительны.

Во-первых, отсутствуют хотя бы приблизительные унифицированные стандарты подготовки подобной документации.

Может быть, для кого-то бизнес-план завода стоимостью USD 70 000 000 на двадцати страницах текста, надерганного из статей в интернете, и двух примитивных экселевских табличек и будет приемлемым, но, извините, это не уровень.

Безусловно, украинском рынке достаточно широкопрофильных консалтинговых компаний с многолетним опытом работы и определенной репутацией с более-менее серьезным подходом к разработке проекта. С проведением комплексного маркетингового исследования, с финансовыми моделями, разрабатываемыми посредством специализированных программных продуктов, и так далее.

Тем не менее, это скорее исключения, чем правило. При этом не без ложки дегтя. Сознательно допущенные мной в процессе переговоров грубейшие ошибки этапности строительства, отчего-то никем из менеджмента этих компаний под сомнение не ставились. Так же как и ряд других вопросов, касающихся непосредственно производства и структуры формирования прямой себестоимости. Отсюда простой вывод в отсутствии желания у менеджеров консалтинговых компаний вникать в отраслевую специфику разрабатываемого проекта.

Во-вторых, на украинском рынке услуг бизнес - планирования отсутствует система ценообразования на выполнение подобных работ. Диапазон цен на выполнение одной и той же идентичной работы у разных компаний составляет до двух порядков.

В-третьих, как правило, я наблюдаю общую тенденцию ограничиться выполнением работы на основе данных технического задания, предоставленного заказчиком и на этом свою работу считать успешно выполненной.

Думаю, что с ростом спроса на услуги бизнес-планирования повысятся требования к консалтинговым компаниям. Появится понимание ответственности за разрабатываемый продукт. Уйдут с рынка непрофессионалы, окончившие бизнес-школу и начитавшиеся учебников по финансовому менеджменту.

Уже сегодня на рынке работают специализированные компании, сосредоточившие свои усилия на конкретных направлениях. Это ресторанный и гостиничный бизнес. Ритейл и коммерческая недвижимость. Логистика и жилищное строительство. Отраслевое промышленное производство.

Специалисты таких компаний имеют успешный практический опыт бизнеса в указанных отраслях и профессионально подходят к разработке проектов и рекомендаций.

23.01.2009