

УДК 336.6

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖЕРА ПРИ РАБОТЕ С ЛИЗИНГОВЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ

Варфоломеева В.А.

ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения», Санкт-Петербург, e-mail: varfvera@yandex.ru

Автор статьи уделяет внимание вопросам по обоснованию комплекса профессиональных компетенций финансового менеджера. В статье указывается, что в современных условиях предприятия постоянно нуждаются в привлечении источников финансирования, одними из которых являются лизинговые операции. Авторы указывают, что одним из направлений тактической работы финансового менеджера является работа по привлечению инвестиций в форме лизинга. Актуальность выявления основных профессиональных компетенций и личностных качеств обусловлена тем, что имеется необходимость постоянно искать новые ориентиры в работе финансовых менеджеров по лизинговым сделкам. В статье указаны основные условия их формирования, такие как знания и навыки законодательно-нормативной базы, в которую входят финансовое, гражданское, инновационно-инвестиционное и трудовое право; умение проводить переговоры, осуществлять необходимые расчеты, владеть информационными технологиями на пользовательском уровне способствует ускорению получения и увеличению объема требующейся для работы информации с помощью консультационных программных продуктов. Автор статьи указывает, что овладение и использование рассмотренного профиля компетенций напрямую влияет на достижение успехов в работе финансового менеджера. В заключение делается вывод по профессиональным компетенциям финансового менеджера компании.

Ключевые слова: финансовый менеджер, лизинговые операций, управление финансами, компетенции

FORMATION OF PROFESSIONAL COMPETENCIES OF A FINANCIAL MANAGER WHEN WORKING WITH LEASING OPERATIONS

Varfolomeeva V.A.

*Saint-Petersburg State University of Aerospace Instrumentation,
Saint-Petersburg, e-mail: varfvera@yandex.ru*

The authors of the article pay attention to the issues of substantiating the complex of professional competencies of a financial manager. The article states that in modern conditions, enterprises constantly need to attract sources of financing, one of which is leasing operations. The authors point out that one of the areas of tactical work of a financial manager is to attract investment in the form of leasing. The relevance of identifying the main professional competencies and personal qualities is due to the fact that there is a need to constantly look for new guidelines in the work of financial managers for leasing transactions. The article indicates the main conditions for their formation, such as knowledge and skills of the legislative and regulatory framework, which includes financial, civil, innovation-investment and labor law; the ability to negotiate, carry out the necessary calculations, own information technology at the user level contributes to: accelerating the receipt and increasing the amount of information required for work with the help of consulting software products. The authors of the article point out that mastering and using the considered competency profile directly affects the achievement of success in the work of a financial manager. At the end of the article, a conclusion is made on the professional competencies of the company's financial manager.

Keywords: financial manager, leasing operations, financial management, competencies

Тактический финансовый менеджмент на предприятиях направлен на анализ стратегии финансирования, а следовательно, и на управление денежными ресурсами с помощью определения потребности в капитале и резервов ее покрытия. В современной рыночной экономике, где присутствует огромная конкуренция и где требуется грамотное инновационно-инвестиционное развитие предприятий, необходимо постоянно анализировать наиболее привлекательные источники финансирования предпринимательской деятельности. При этом предприятия в основном реализуют свои инновационно-инвестиционные проекты за счет заемных источников. Так перед финансовым менеджером стоит непростая за-

дача: решить, за счет какого источника будет произведено финансирование, например за счет привлечения кредитных средств в коммерческом банке или за счет лизинга. Но надо точно понимать, что финансовый менеджер предприятия, занимаясь привлечением финансирования, может выступать в одной сделке в качестве лизингодателя, а в другой в качестве лизингополучателя. В том случае, когда финансовый менеджер является лизингополучателем, перед ним стоит задача поиска новых производственных мощностей для сохранения рыночных позиций предприятия. Также вопрос финансирования у финансового менеджера возникает, например, когда у компании появляются дополнительные заказы, на-

пример, на строительные работы, а своих средств для покупки техники недостаточно. В случае если финансовый менеджер представляет лицо лизингодателя, то его главная задача – находить клиентов по лизинговой сделке, и свою работу он тогда начинает с анализа информации об оборудовании, поставщиках, лизингополучателе и делает вывод о рентабельности будущей сделки.

Целью исследования выступает обоснование формирования профессиональных компетенций и личностных качеств финансового менеджера при работе с лизинговыми операциями.

Материалы и методы исследования

Теоретическую и методологическую научную базу составляют законодательно-нормативная база управления финансами на макро- и микроэкономическом уровне, научные труды и периодические издания в области финансов, интервью с финансовыми менеджерами по лизинговым сделкам, которые позволили сформулировать основные требования к работе финансовых менеджеров по лизинговым сделкам.

Результаты исследования и их обсуждение

Финансовый менеджер является ключевой должностью на любом предприятии. Финансовые менеджеры создают планы и стратегии для получения долгосрочной финансовой выгоды для бизнеса или организации. Финансовый менеджер должен решить, сколько денег необходимо и когда, как лучше всего использовать имеющиеся средства и получить необходимое финансирование. В обязанности финансового менеджера входит финансовое планирование, инвестирование (расходование денег) и финансирование (сбор денег). Максимизация стоимости фирмы – основная цель финансового менеджера, решения которого часто имеют долгосрочные последствия.

Основные направления деятельности финансового менеджера:

– Финансовое планирование: подготовка финансового плана, в котором прогнозируются доходы, расходы и финансовые потребности на определенный период.

– Инвестиции (трата денег): инвестирование средств фирмы в проекты и ценные бумаги, обеспечивающие высокую доходность по отношению к их рискам.

– Финансирование (привлечение денег): получение финансирования для деятельности и инвестиций фирмы и поиск наилучшего баланса между заемными средствами (заемными средствами) и собствен-

ным капиталом (средствами, полученными от продажи права собственности на бизнес).

Одним из направлений тактической работы финансового менеджера является работа по привлечению инвестиций в форме лизинга. При этом разработка и выполнение схемы лизинговых операций относится к финансовой стратегии организации, а тактическая работа направлена на мониторинг, контроль и регулирование условий и результатов лизинговых сделок.

Поскольку работа финансового менеджера, так или иначе, будет связана с финансами организации, то он должен знать:

1. Какова финансово-экономическая служба предприятия в настоящее время и какова перспектива ее развития.

2. Какова современная оценка знаний персонала, на основе каких технологий работает финансово-экономическая служба, в чем заключается перспектива ее технологического и информационного роста.

3. Каковы действующие цели и задачи финансово-экономической службы и по какому вектору они будут развиваться в будущем. Все бизнес-решения имеют финансовые последствия. Руководители всех отделов должны работать в тесном контакте с финансовым персоналом [1, с. 57].

Финансовые менеджеры должны отслеживать, как деньги поступают на предприятие, а также как тратятся из него. Они работают с другими руководителями отделов фирмы, чтобы определить, как будут использоваться имеющиеся средства и сколько денег потребуется. Затем они выбирают лучшие источники для получения необходимого финансирования.

Разбирая современную ситуацию по вопросу привлечения инвестиций в деятельность предприятия, нужно отметить, что большинство все-таки склоняется к банковскому кредитованию. Приобретая основные средства, финансовый менеджер всегда задумывается, оформлять кредит или обратиться к лизинговым операциям. Исходя из проведенных исследований, можно четко определить, что каждый вариант подразумевает и положительные, и отрицательные стороны. Зачастую крупный кредит может быть выдан не всем, поскольку в настоящее время бизнес недостаточно платежеспособен, тогда рассматривается альтернатива, а именно лизинговые операции.

Следует оговориться, что финансовый менеджер при выборе источника финансирования обращает внимание на то, что в лизинговой сделке намного проще оформление документов, также предоставляются налоговые льготы по налогу на имущество, транспортному налогу, по налогу на до-

бавленную стоимость, а также на прибыль. Но при этом есть отрицательная сторона – лизинговые операции дороже. Также принимается во внимание, что основное средство остается в собственности у лизингодателя, но после заключения контракта становится на баланс лизингополучателя.

Итак, лизинг проще оформить документально и организационно, поэтому услугу выбирают те финансовые менеджеры тех предприятий, у которых имеются сложности с банковским кредитованием. Согласно требованиям Центрального банка оценка финансового состояния предприятия при лизинговой сделке должна быть более строгой по сравнению с кредитованием. Также финансовый менеджер предприятия, решая, выбрать ли кредитование или лизинговую сделку при приобретении основных средств, обратит внимание на страхование имущества.

Страхование лизингового имущества – тот случай, когда это благо и для клиента, и для финансового менеджера предприятия. Финансовый менеджер, как лизингодатель в данном случае спокоен за сохранность своей собственности, но и как лизингополучатель уверен: в случае неприятностей предмет лизинга восстановят. Вряд ли кто-нибудь захочет продолжать платить по договору, когда машину угонят или разобьют, а сложное оборудование похитят. Страхованием обеспечивается, как правило, дорогостоящее оборудование. Таким образом, одной из основных задач финансового менеджера является определение именно характерных для конкретного предприятия рисков, оказывающих на деятельность предприятия наибольшее влияние.

Доля лизинга в общем объеме инвестиций в странах с развитой экономикой составляет около 20–30 %, в нашей стране – менее 15 %. Финансовые менеджеры как лизингодатели часто сталкиваются с ситуацией, когда клиенты в первую очередь погашают кредиты коммерческим банкам, а по договору лизинга допускают просрочки. Поэтому для урегулирования сложившейся ситуации принято, что с 2022 г. все данные о проведенных сделках по лизинговым операциям будут передаваться в Бюро кредитных историй. Теперь просрочки по лизинговым платежам будут расцениваться как нарушения и сразу отражаться в кредитной истории лизингополучателя.

Финансовый менеджер – стратег, который может привести команду к правильному решению. Поскольку информационной базой финансового анализа являются данные бухгалтерского и оперативного учета,

финансовый менеджер должен уметь пользоваться основными программами и приложениями бухгалтерского учета и иметь представление о цифровых технологиях. Задача финансового менеджера следить за правильностью составления договора всех сторон сделки, поскольку от этого зависят сроки поставки оборудования, а следовательно, получения прибыли.

Таким образом, финансовый менеджер при работе с лизинговыми операциями должен владеть знаниями и навыками в различных областях:

1. Знания и навыки в профессиональной области формируются на основе законодательно-нормативной базы, в которую входят финансовое, гражданское, инновационно-инвестиционное и трудовое право [2, 3].

2. Знания требуются в организационно-производственной сфере, поскольку финансовый менеджер организует работу проведения сделки, осуществит переговоры и произведёт необходимые расчеты по лизинговым операциям.

3. Владение информационными технологиями на пользовательском уровне способствует ускорению получения и увеличению объема требующейся для работы информации с помощью консультационных программных продуктов.

4. Знания финансовой отчетности, поскольку финансовый менеджмент тесно связан с бухгалтерским учетом. В большинстве предприятий обе эти области находятся в ведении вице-президента по финансам или финансового директора. Но основная функция бухгалтера – сбор и представление финансовых данных. Финансовые менеджеры используют финансовую отчетность и другую информацию, подготовленную бухгалтером, для принятия финансовых решений. Финансовые менеджеры сосредотачиваются на денежных потоках, притоках и оттоках денежных средств. Они планируют и контролируют денежные потоки фирмы, чтобы обеспечить доступность денежных средств в случае необходимости.

5. Знания финансовой и банковской структуры с целью владения информацией по займам, а также знания по налоговому и бухгалтерскому учету основных средств при лизинговой сделке.

Для того чтобы добиться успеха в лизинговой сделке, финансовый менеджер должен удовлетворять своих клиентов. Финансовый менеджер, работая с лизинговыми операциями, должен быть честным и откровенным в повседневном взаимодействии с клиентами, поставщиками и другими людьми.

Так, например, лизинг в проектном финансировании применяется по-разному. Финансовый менеджер, оценив стоимость поставки оборудования для реализации инвестиционного проекта, понимает, что, если стоимость оборудования занимает незначительный удельный вес в общем объеме инвестиционного проекта, тогда зачастую используются договорные отношения для взаимодействия лизингополучателя и лизингодателя. При этом другая сделка может предусматривать то, что проектное финансирование осуществляется полностью за счёт крупного самостоятельного лизингового проекта.

Таким образом, можно сказать, что финансовый менеджер должен быть компетентен в методологии и практике проведения лизинговых сделок, а именно обладать следующими профессиональными компетенциями и личностными качествами:

1. Профессиональные компетенции заключаются в следующем:

- активная жизненная позиция;
- нахождение клиентов для проведения дальнейшей сделки;
- проведение сделки согласно законодательству;
- консультирование потенциальных клиентов;
- скрупулёзность в проведении необходимых расчетов;
- умение грамотно проводить переговоры, а именно в ходе них надо подстроиться под клиента, выявить потребности и сделать грамотные выводы.

2. Личностные качества заключаются в следующем:

- ответственность;
- общительность;
- умение грамотно излагать позицию, как в письменном, так и в устном изложении информации;
- способность мыслить всесторонне;
- умение предотвращать конфликтные ситуации [4, с. 159].

Роль финансового менеджера очень важна для успешной хозяйственной деятельности предприятия любой отрасли народного хозяйства страны, особенно для высокотехнологичных производств с высокими рисками. Финансовый менеджер обязан анализировать информацию о будущей сделке, о количестве операций в качестве лизингополучателя и лизингодателя. Профессиональная организация притоков и оттоков денежных средств возможна, только если грамотно учитываются материально-вещественные потоки и финансовый документооборот вписывается в общий документооборот и движение первичных бухгалтерских документов.

Основные преимущества профессии заключаются в возможности:

- для молодых специалистов и выпускников вузов начать карьеру «с нуля» в известной организации (лизинговых компаний – лидеров отрасли пока не так много на рынке, поэтому все они известны «по именам») в перспективном и быстроразвивающемся сегменте бизнеса;

- быстрого профессионального роста (лизинг – востребованная область деятельности; коллективы, как правило, молодые, сотрудники – активные и целеустремленные, а карьерные перспективы – многообещающие);

- построения карьеры и профессионального роста с позиции менеджера лизинговых проектов в двух направлениях – лизинговых продаж или кредитного анализа;

- приобретения опыта продаж финансовых продуктов, навыков формирования запросов на покупку автомобилей в лизинг, способности грамотно оценивать кредитные риски, освоения технологий ведения сопровождения лизинговых сделок.

Недостатки профессии:

- большие объемы работы. В целом менеджер лизинговых проектов ведет от 5 до 15 проектов в месяц (в то же время это отличная возможность максимально повысить свой профессиональный уровень, накопить опыт и знания, которые будут востребованы в дальнейшем);

- необходимость осваивать специфику лизинговой деятельности в кратчайшие сроки. Оплата труда и тенденции развития рынка.

Можно с уверенностью прогнозировать, что профессия «менеджер лизинговых проектов» в ближайшем будущем станет одной из самых востребованных на рынке труда в области финансовых услуг [5, с. 123].

Отметим, что дальнейший профессиональный и карьерный рост происходит в области кредитного анализа уже в других подразделениях компании. Карьерный путь может быть следующим: кредитный аналитик – старший кредитный аналитик – руководитель группы – начальник отдела.

Заключение

Достижение успехов в работе финансового менеджера – это результат овладения и использования рассмотренного профиля компетенций. Формируя профиль компетенций финансового менеджера, следует учитывать разнообразие предприятий в различных отраслях и регионах Российской Федерации. Это влияет на организацию финансовой работы на предприятии, а следовательно, и на привлечение финансовых ресурсов и, как следствие, на работу в этой области финансового менеджера. Финан-

совые менеджеры учитывают множество факторов риска и доходности при принятии инвестиционных и финансовых решений.

Список литературы

1. Власова В.М., Иванова Н.А., Варфоломеева В.А. Формирование профиля компетенции финансового директора высокотехнологичного производства // Актуальные проблемы экономики и управления. 2021. № 2 (30). С. 57–61.

2. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 09.03.2021) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (дата обращения: 13.09.21).

3. Налоговый кодекс РФ от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 17.02.2021) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения: 10.09.21).

4. Иневатова О.А., Лапаева О.Ф., Мукминова К.В. Конфликт-менеджмент как технология управления организацией // Финансовая экономика. 2020. № 1. С. 159–164.

5. Мельникова Т.И. Компетентностный подход к подготовке финансовых менеджеров // Сибирская финансовая школа. 2010. № 1 (78). С. 123–128.