

The background of the page is a photograph of a vast, green field under a sunset sky. The sun is low on the horizon, creating a golden glow that illuminates the field and the sky. The sky is a mix of blue and orange, with scattered white clouds. The field is filled with tall grass and small white flowers. A red vertical bar is on the left side of the page, and a red diagonal bar is at the bottom left corner.

# КОГО ЖДУТ ДЕНЬГИ?

Опрос BDO: особенности финансирования реального сектора экономики финансовыми институтами в 2011 году



# СОДЕРЖАНИЕ

<b>Вступительное слово</b>	4
<b>Блиц-отчет о результатах исследования</b>	4
<b>Об исследовании</b>	5
<b>Результаты исследования</b>	6
1. Ранжирование отраслей по степени предпочтительности для финансирования	6
2. Частные и государственные компании как объекты финансирования	8
3. Российский и иностранный бизнес как объект финансирования	9
4. Крупный, средний и малый бизнес как объект финансирования	10
5. Диверсифицированные и вертикально-интегрированные компании как объекты финансирования	12
6. Публичные и непубличные компании как объекты финансирования	13
7. Основные требования коммерческих банков и инвестиционных компаний к объектам финансирования	14
8. Цели, на которые готовы выделять финансирование коммерческие банки и инвестиционные компании	15
9. Сроки, на которые преимущественно выделяется финансирование	16
10. Источники средств кредитования/инвестирования	17
11. Средний размер кредитования/инвестирования, выделяемого финансовой организацией	18
12. Срочная структура финансирования в малых, средних и крупных объемах	19
13. Необходимый вклад собственных средств заемщика/объекта инвестирования в финансирование проекта	20
<b>Группа компаний BDO</b>	21
<b>Почему нас выбирают?</b>	22

## ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Группа компаний BDO в России представляет итоги ежегодного исследования особенностей финансирования реального сектора экономики, проведенного экспертами компании. В рамках исследования мы ставили целью выяснить, как изменился за последний год характер взаимодействия между финансовым и реальным секторами, и какие тенденции проявились в условиях по-прежнему нестабильной ситуации на финансовых рынках.

Сравнивая результаты текущего и прошлогоднего опроса, легко заметить, что тройка лидеров рейтинга наиболее предпочтительных для финансирования отраслей не изменилась. Как и в 2010 году, банки предпочитают финансировать оптовую и розничную торговлю, энергетику и производство товаров массового потребления. Разница только в том, что торговля обогнала энергетику и возглавила рейтинг — этому способствовал высокий уровень потребительского спроса, характерный для текущего состояния рынка, и, как следствие, возросшая оборачиваемость капитала данной отрасли.

Среди наиболее заметных отличий — существенное увеличение привлекательности сектора недвижимости и строительства. Если в прошлом году он занял 12-е место в рейтинге, то в этом переместился на 7-е. Отметим, что акцент в финансировании делается на жилищное строительство. Это представляется логичным следствием оживления, наблюдаемого в отрасли.

По состоянию на текущий момент банки предпочитают кредитовать средние частные предприятия, воздерживаясь от крупных кредитных рисков и не проявляя особого энтузиазма в финансировании компаний с участием государства. Другими словами, по сравнению

с кризисным периодом ситуация заметно изменилась: банки перестали считать государственную поддержку основным критерием стабильности и стараются диверсифицировать свои портфели по различным заемщикам и отраслям.

Особо следует отметить, что инвестиционные компании более склонны к кредитованию рискованных инновационных секторов (например, медицина и фармацевтика), а также новых проектов в области информационных технологий и телекоммуникаций. Немаловажную роль здесь играют как меньшая по сравнению с банками степень регулирования деятельности этих финансовых институтов, так и практика вхождения объектов инвестиций в капитал и органы управления. При этом одним из ключевых требований инвестиционных компаний к объектам финансирования в этом году стало наличие аудированной отчетности.

Опрос показал, что банки хорошо усвоили уроки кризиса и пока не планируют смягчать требования к заемщикам и залогам. В результате, малому и среднему бизнесу, находящемуся на первоначальной стадии развития, крайне сложно получить внешнее финансирование. При этом ожидать смены предпочтений на рынке в ближайшее время не приходится: расширение границ и объемов кредитования будет зависеть как от стабилизации экономики, так и от темпов ее роста.

**ДЕНИС ТАРАДОВ**

Партнер

Аудит финансовых институтов

## БЛИЦ-ОТЧЕТ О РЕЗУЛЬТАТАХ ИССЛЕДОВАНИЯ

1. Оптовая и розничная торговля, энергетика и производство товаров массового потребления выбраны большинством респондентов как наиболее предпочтительные для финансирования отрасли экономики. В этом году торговля опередила энергетику, лидера прошлого года, заняв в списке предпочтений верхнюю строчку.
2. В качестве объектов финансирования респонденты поставили на первое место предприятия, находящиеся в частной собственности (более половины респондентов). Государственные компании набрали наименьшее количество голосов — в финансировании таких предприятий заинтересованы лишь 2% респондентов.
3. С точки зрения национальной принадлежности капитала компании — объекта финансирования большинство респондентов из коммерческих банков выбрали, как и в прошлом году, российский бизнес. Следующим по популярности в этой группе было мнение,
4. Согласно которому российская или зарубежная принадлежность заемщика не имеет значения. С другой стороны, половина представителей инвестиционного бизнеса предпочитает финансировать компании с иностранным участием: 33,3% респондентов считает привлекательными совместные предприятия, 16,7% — иностранные.
5. С точки зрения размера предприятия наиболее популярным сегментом для финансирования банки считают средний бизнес. Предпочтения представителей инвестиционных институтов распределились примерно поровну между крупным и средним бизнесом.
6. Коммерческие банки предпочитают работать с диверсифицированными компаниями; для инвестиционных институтов примерно в равной степени предпочтительны вертикально-интегрированные и диверсифицированные компании.

6. В этом году почти все коммерческие банки и инвестиционные институты склоняются к работе с непубличными компаниями. Однако для банков, входящих в число 30 крупнейших по величине чистых активов, более предпочтительны компании публичные (80% респондентов).
7. Среди требований коммерческих банков к заемщикам лидируют устойчивость текущего финансового состояния, благоприятные финансовые прогнозы и достаточное обеспечение залогом. Что касается инвестиционных компаний, то они в этом году поменяли приоритеты: вместо финансового состояния и прогнозов на первые позиции в списке требований к заемщику вышли прозрачность операционной деятельности и наличие аудированной отчетности.
8. Коммерческие банки с большей готовностью выделяют финансирование на пополнение оборотных средств; на следующей по популярности позиции — инвестиции в основные средства. Инвестиционные компании предпочитают финансировать капитал.
9. Как и год назад, три четверти респондентов считают предпочтительными средние сроки финансирования (от одного года до пяти лет).
10. Все категории респондентов поставили собственные средства на первое место в качестве источника финансирования. Вторым по популярности ответом банков, входящих в Топ-100 по величине активов, стало «финансирование совместно с иностранными институтами», а не входящих в первую сотню банков и инвестиционных компаний — «финансирование совместно с российскими институтами».
11. Мнения респондентов о средних размерах финансирования, обычно выделяемых заемщикам или объектам инвестирования, разделились следующим образом:
  - до 10 млн. долларов США — более популярный ответ среди респондентов из банков, которые по величине чистых активов занимают позиции ниже 30-й;
  - 10–50 млн. долларов США — более популярный ответ среди представителей Топ-30 банков и инвестиционных компаний.
12. Наиболее распространенный вариант ответа на вопрос о желательном объеме собственного денежного участия заемщика в финансировании проекта — 30%; следующий по популярности вариант — 20–25%.

## ОБ ИССЛЕДОВАНИИ

В данном материале представлены результаты исследования особенностей финансирования реального сектора экономики финансовыми институтами, проведенного экспертами Группы компаний BDO в России.

В ходе исследования были опрошены 44 респондента из 43 финансовых организаций\* — коммерческих банков, инвестиционных компаний, инвестиционных банков и инвестиционных подразделений универсальных банков. С экспертами подразделений, занимающихся кредитованием юридических лиц или инвестициями в реальный сектор экономики, были проведены формализованные интервью. Анкеты для представителей коммерческого банковского бизнеса незначительно отличались от анкет для представителей инвестиционного бизнеса в связи со спецификой этих финансовых институтов.

В отчете представлены данные двух типов:

- процент респондентов, выбравших тот или иной вариант ответа;
- результаты ранжирования. В этом случае можно судить лишь о том, какой вариант ответа более предпочтителен, но нельзя подсчитать во сколько раз.

\* В исследовании отдельно друг от друга приняли участие представители коммерческого банковского и инвестиционного бизнеса банка «УРАЛСИБ».

## РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

### 1. Ранжирование отраслей по степени предпочтительности для финансирования

Как и в прошлом году, рейтинг возглавили торговля, энергетика и производство товаров массового потребления. В общем ранжировании торговля опередила энергетику, лидера прошлого года, и заняла верхнюю строчку в списке предпочтений (отметим, что для коммерческих банков торговля была номером один и в прошлом году). Среди предпочтений банков, входящих в Топ-30 по величине чистых активов, на первое место выдвинулась энергетика, в то время как год назад эту позицию занимало производство товаров массового потребления.

Ситуацию комментирует Александр Осин, главный экономист УК «Финан Менеджмент»: «В 2010 г. доля инвестиций в ВВП РФ выросла почти до 30% против 23% в IV квартале 2009 г. Как следствие, вырос интерес инвесторов к вложениям в обрабатывающий сектор при сохранении спроса на вложения в энергетику, даже несмотря на неопределенность с тарифами. В то же время рынок сейчас весьма инертен, он продолжает требовать большой маржи доходов. Доля потребления в ВВП практически не изменилась, составив без малого 80% — на таком фоне спрос на инвестиции в оптовую и розничную торговлю и производство товаров массового потребления сохранил лидирующие позиции в сфере финансовых вложений».

Для инвестиционных компаний наиболее привлекательными отраслями оказались медицина и фармацевтика, а также энергетика. Заметно опустилась в рейтинге телекоммуникационная отрасль — с 5-го места на 11-е, при этом инвестиционные компании проявляют больший интерес к финансированию данного сектора (место 3–4 в рейтинге предпочтений), нежели коммерческие банки. Позиция индустрии туризма и развлечений, напротив, улучшилась: если

в прошлом году она заняла последнее, 15-е место, то в этом — 12-е. Замкнули список, как и год назад, сельское хозяйство и ЖКХ. Интересно, что в списке предпочтений инвестиционных компаний сельское хозяйство заняло 5-ю строчку, в то время как банкиры считают эту отрасль наименее привлекательной.

Промышленное производство по сравнению с прошлым годом серьезно улучшило позиции, поднявшись с 7-го места на 4-е. Денис Кирилловых, заместитель руководителя по развитию продаж кредитных продуктов Департамента стандартных кредитных продуктов Промсвязьбанка, объясняет это так: «Транспорт и логистика, промышленное производство, металлургия — эти отрасли, в отличие от тех же нефтяной и фармацевтической, в кризис испытали очень серьезный спад. Теперь же, с восстановлением спроса как внутри страны, так и на внешних рынках, они работают в условиях очень благоприятной рыночной конъюнктуры, показывая завидные темпы роста финансовых показателей. И на это естественным образом обратили внимание банкиры».

Еще более заметно по сравнению с 2010 годом улучшились позиции сектора недвижимости и строительства. Если в прошлом году он занял 12-е место в рейтинге, то в этом переместился на 7-е. По словам Дениса Кирилловых, «рынок недвижимости продолжает «оживать», и отрасль, на которую в свое время приходилась значительная часть кредитного портфеля практически каждого банка, начинает отвоёвывать свои позиции». Отметим, что акцент в финансировании делается на жилищное строительство — логичное следствие оживления, о котором говорит эксперт.

Диаграмма 1. 1. Все респонденты\*



\* Здесь и далее — в скобках результат прошлого года

Диаграмма 1. 2. Все коммерческие банки

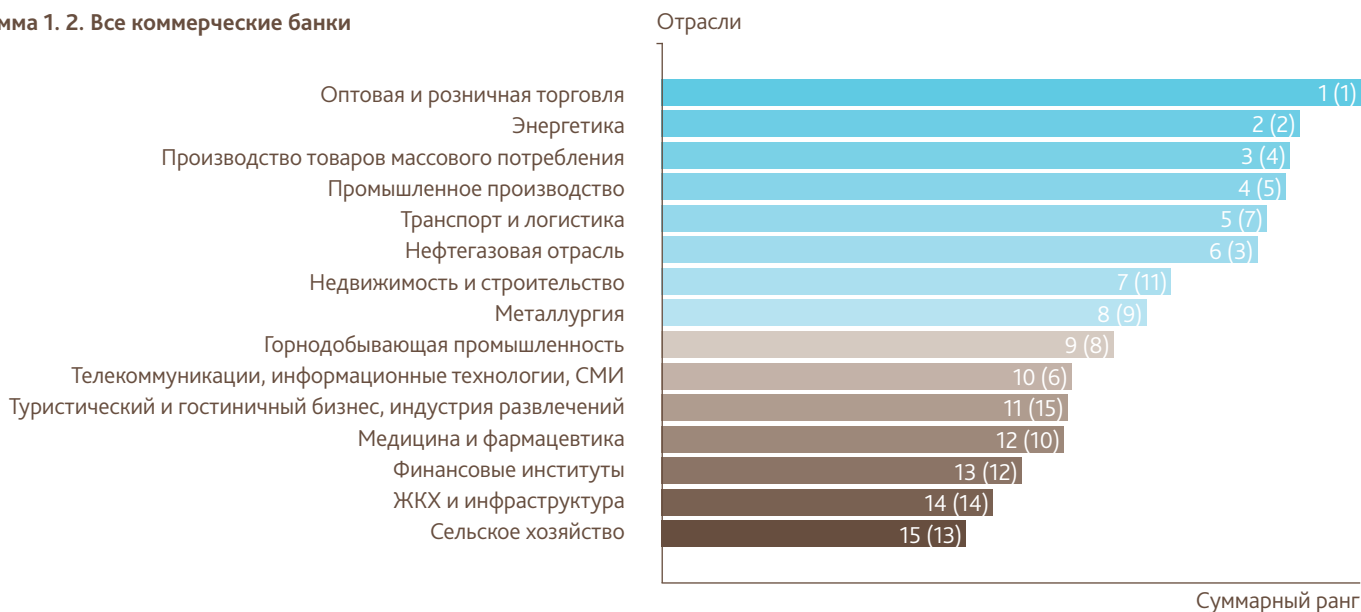


Диаграмма 1. 3. Топ-30 коммерческих банков

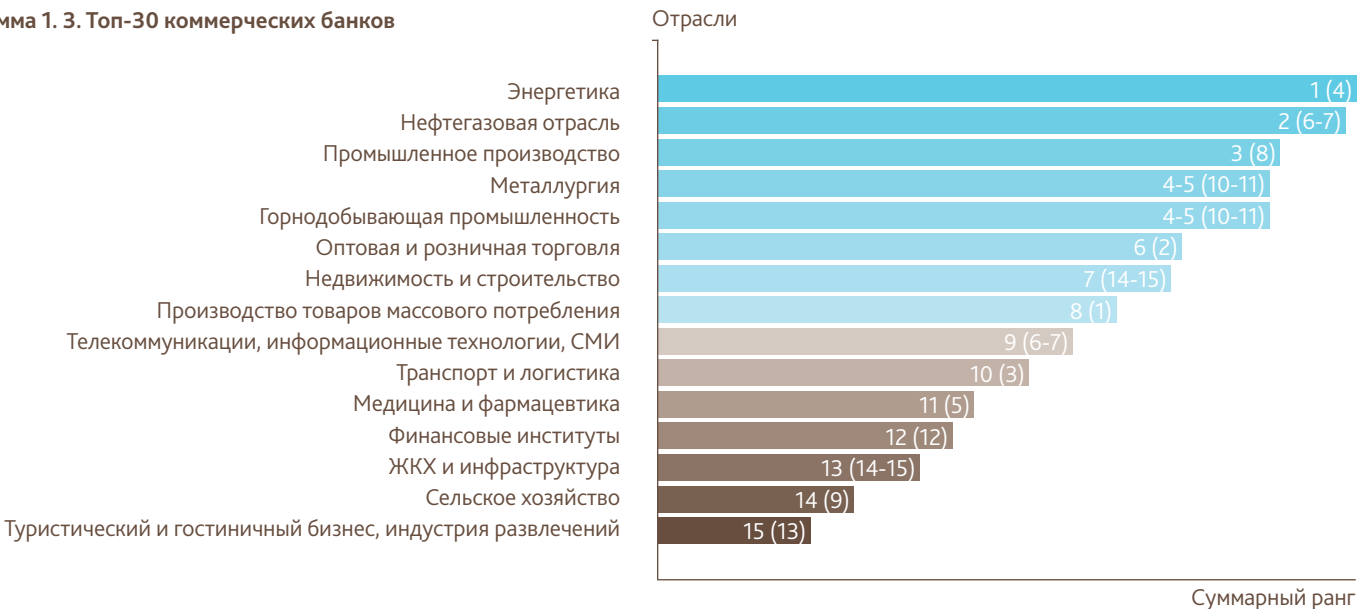
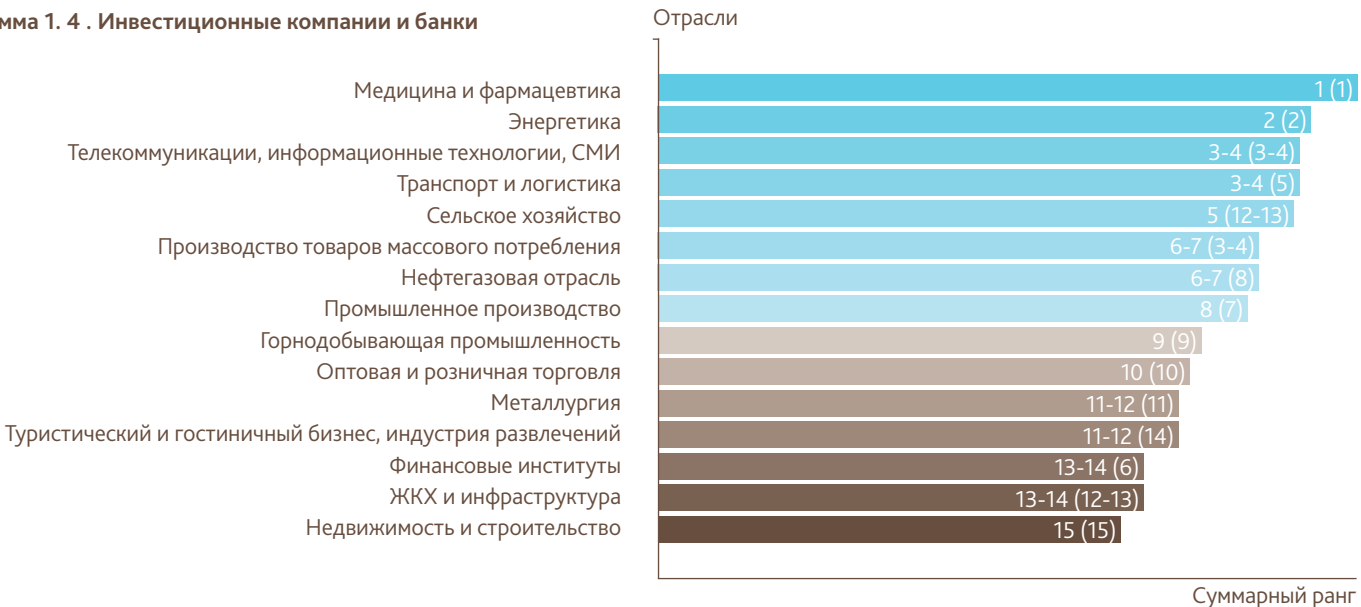


Диаграмма 1. 4 . Инвестиционные компании и банки



## 2. Частные и государственные компании как объекты финансирования

В этом году почти в два раза снизилась популярность заемщиков, связанных с государством (с 25% до 13% респондентов, выбравших

этот вариант). На первом месте, как и в прошлом году, заемщики из частного сектора. Этот вариант выбрали 68,18% респондентов.

Диаграмма 2.1. Все респонденты

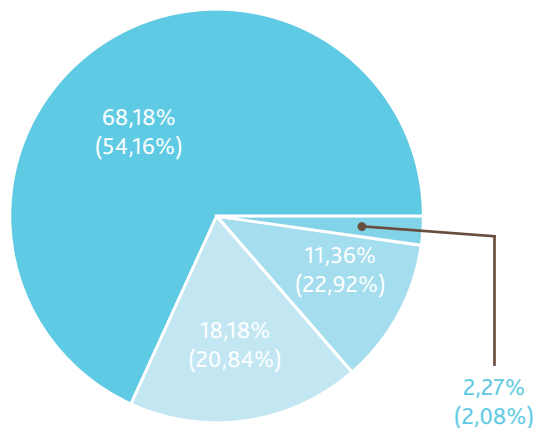


Диаграмма 2.2. Топ-30 коммерческих банков

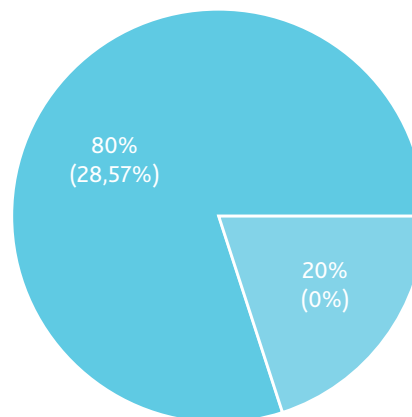


Диаграмма 2.3. Коммерческие банки с 31-го по 100-й

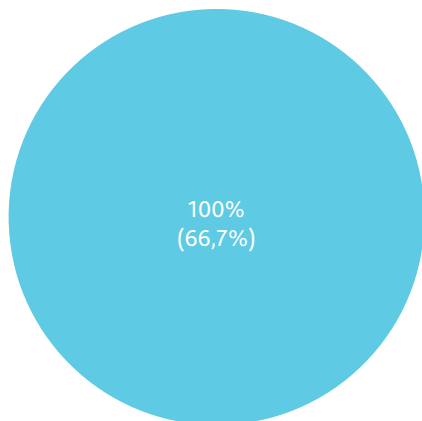
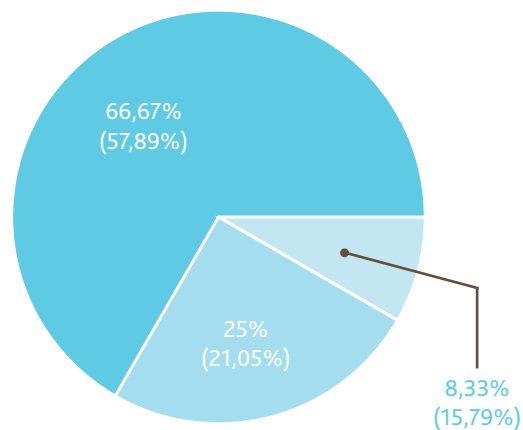


Диаграмма 2.4. Инвестиционные банки и компании



- Частная собственность
- Государственная собственность
- Смешанная собственность
- Не имеет значения



### 3. Российский и иностранный бизнес как объект финансирования

За год картина не изменилась: российский бизнес по-прежнему возглавляет список предпочтений коммерческих банков. Около половины респондентов из инвестиционных компаний указали на пред-

почтительность компаний с иностранным участием: 33,3% считают привлекательными объектами финансирования совместные предприятия, а 16,7% — предприятия с иностранным капиталом.

Диаграмма 3.1. Все респонденты

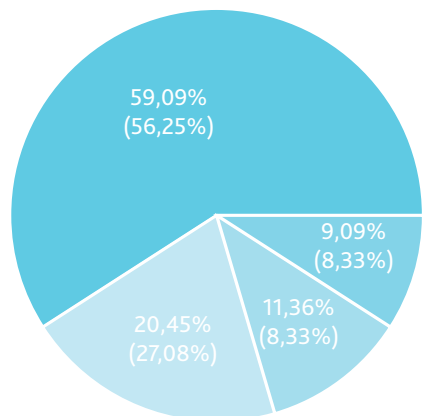


Диаграмма 3.2. Все коммерческие банки

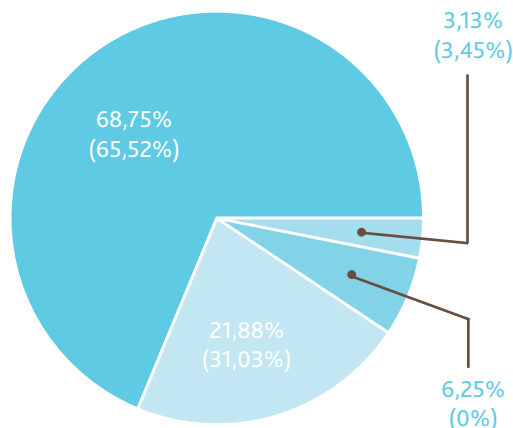


Диаграмма 3.3. Топ-30 коммерческих банков

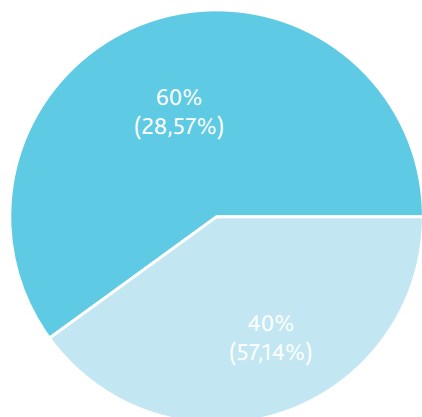
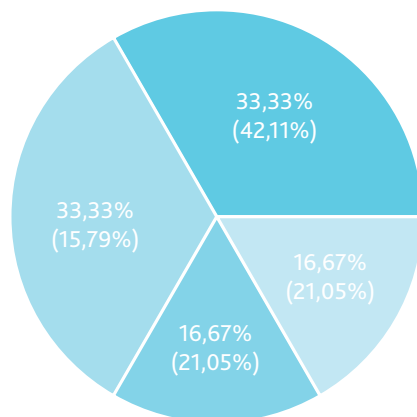


Диаграмма 3.4. Инвестиционные банки и компании



- Российский бизнес
- Иностранный бизнес
- Совместные предприятия
- Не имеет значения

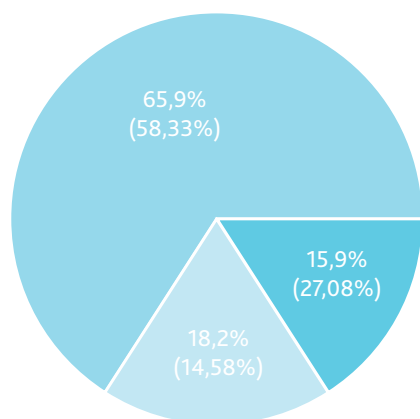
#### 4. Крупный, средний и малый бизнес как объект финансирования

Как и год назад, наиболее привлекательным объектом финансирования стал средний бизнес — 71,9% респондентов коммерческих банков выбрали этот вариант (среди представителей 30 крупнейших банков средний бизнес считают привлекательным 60% опрошенных). Что касается инвестиционных компаний, то предпочтения их представителей разделились почти поровну: в пользу крупного бизнеса высказался 41,7% респондентов, а среднему отдали предпочтение 50%. Наконец, к малому бизнесу проявляют гораздо больший интерес коммерческие банки (21,9% респондентов), чем инвестиционные институты (8,3%).

Привлекательность среднего бизнеса для инвесторов объясняет Александр Осин, главный экономист УК «Финан Менеджмент»: «В данное время наметился рост кредитования малого и среднего бизнеса в потребительском секторе, а низкорентабельные предприятия обрабатывающих отраслей и стартапы с их высокими рисками пока не находят должного внимания со стороны банков».

Следует отметить, что интерес коммерческих банков к среднему и малому бизнесу в конечном счете влияет и на отраслевые предпочтения, рассмотренные в предыдущем разделе. Так, по мнению Дениса Кирилловых («Промсвязьбанк»), «отрасли, привлекательность которых снизилась по сравнению с прошлым годом, характеризуются высокой концентрацией, то есть относительно небольшим количеством сильных игроков, разделивших рынок — эти игроки вызывают повышенный интерес 5–7 крупнейших государственных и иностранных банков. Средних и малых игроков относительно немного, а консолидационные процессы, наблюдаемые в отраслях, еще заметнее сокращают их количество. В результате открываемые на компании этих отраслей лимиты велики, а ставки, напротив, стремятся к минимально возможному величинам. Это автоматически снижает привлекательность такой отрасли с точки зрения всех остальных потенциальных кредиторов».

Диаграмма 4.1. Все респонденты



- Крупный (выручка более 100 млн долларов США в год)
- Средний (выручка 10-100 млн долларов США в год)
- Малый (выручка до 10 млн долларов США в год)

Диаграмма 4.2. Все коммерческие банки

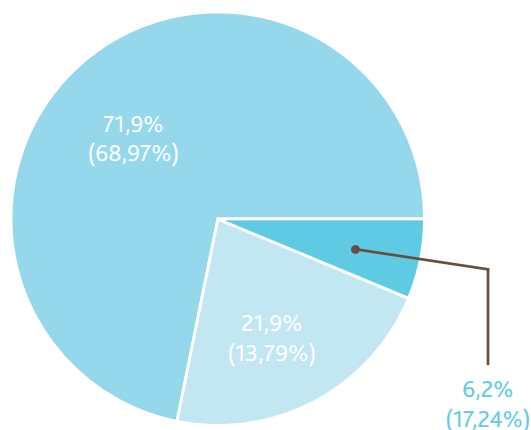


Диаграмма 4.4. Топ-30 коммерческих банков

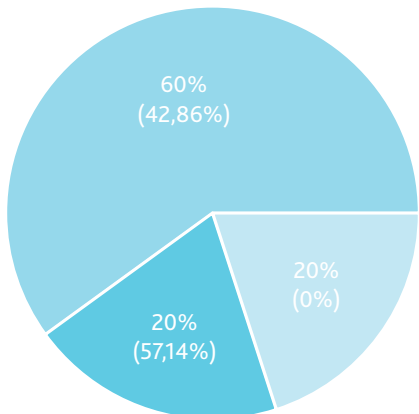


Диаграмма 4.5. Коммерческие банки с 31-го по 100-й

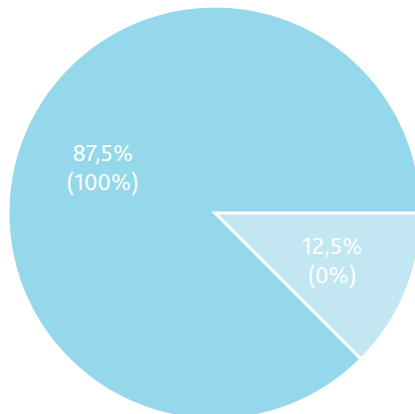
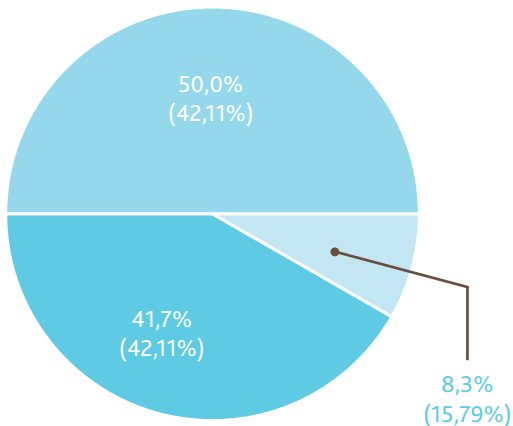


Диаграмма 4.6. Инвестиционные банки и компании



- Крупный (выручка более 100 млн долларов США в год)
- Средний (выручка 10-100 млн долларов США в год)
- Малый (выручка до 10 млн долларов США в год)

## 5. Диверсифицированные и вертикально-интегрированные компании как объекты финансирования

Как и в 2010 году, коммерческие банки предпочитают работать с диверсифицированными компаниями. В то же время по сравнению с прошлым годом заметно изменилось отношение к таким компаниям со стороны инвестиционных институтов. Если год назад лишь 15,8% респондентов этой группы выказали интерес к финансированию

диверсифицированных компаний, то сейчас последние привлекают внимание инвестиционных институтов почти в той же степени, что и компании вертикально-интегрированные: их считают привлекательным объектом 50% респондентов, а диверсифицированные компании — 41,7%.

Диаграмма 5.1. Все респонденты

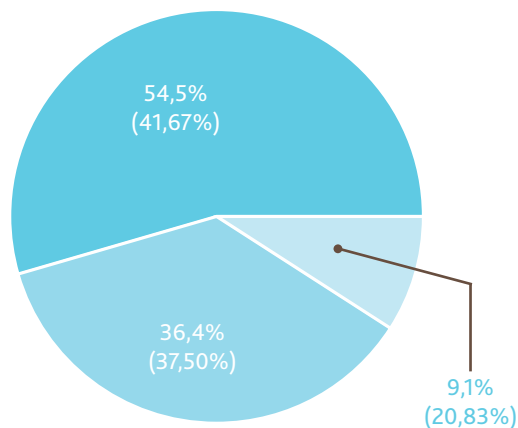


Диаграмма 5.2. Все коммерческие банки

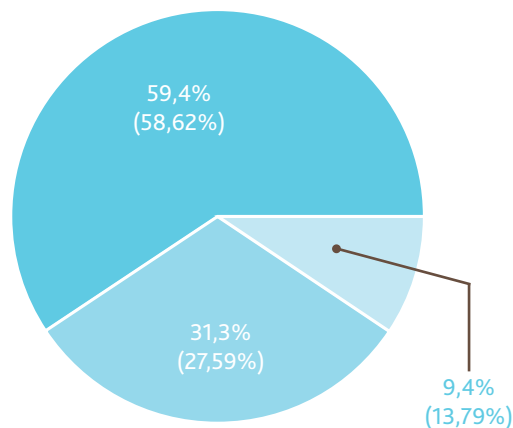


Диаграмма 5.3. Коммерческие банки с 31-го по 100-й

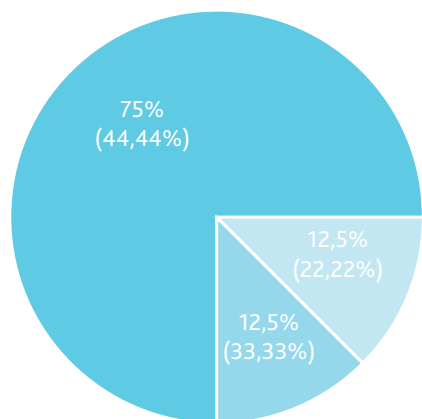
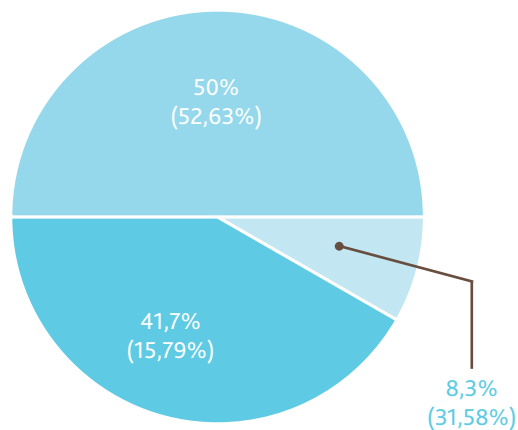


Диаграмма 5.3. Инвестиционные банки и компании



- Диверсифицированные компании
- Вертикально-интегрированные компании
- Иное

### 6. Публичные и непубличные компании как объекты финансирования

В этом году почти все коммерческие банки и инвестиционные институты больше склоняются к работе с непубличными компаниями. Тем не менее, для банков, входящих в Топ-30

по величине чистых активов, более предпочтительны компании публичные — такой ответ дали 80% респондентов этой группы.

Диаграмма 6.1. Все респонденты

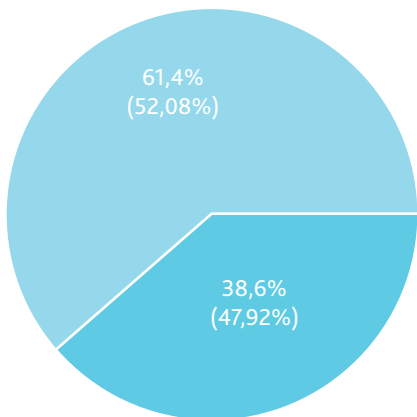


Диаграмма 6.2. Все коммерческие банки

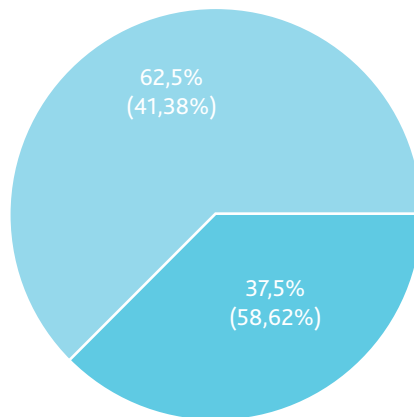


Диаграмма 6.3. Топ-30 коммерческих банков

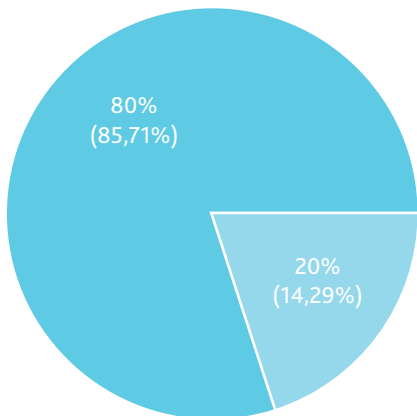


Диаграмма 6.4. Коммерческие банки с 31-го по 100-й

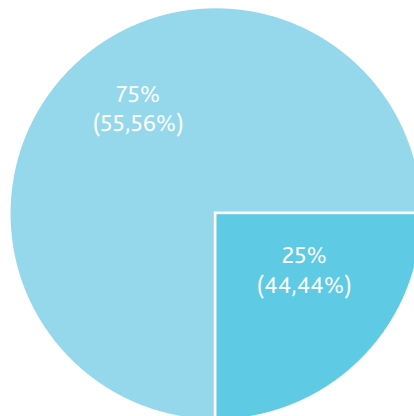
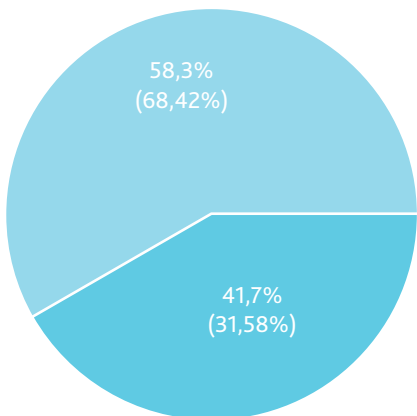


Диаграмма 6.5. Инвестиционные банки и компании



■ Публичные компании  
■ Непубличные компании

## 7. Основные требования коммерческих банков и инвестиционных компаний к объектам финансирования

За истекший год требования коммерческих банков к объектам инвестирования не претерпели особых изменений. Итоговый рейтинг возглавили те же четыре требования, что и в прошлом году, однако инвестиционные институты, в отличие от банков, несколько поменяли приоритеты. Если год назад рейтинг

требований возглавили финансовое состояние объекта инвестирования и финансовые прогнозы, то сейчас наиболее значимыми для инвестиционных компаний оказались прозрачность операционной деятельности заемщика и наличие у него аудированной отчетности.

Диаграмма 7.1. Коммерческие банки

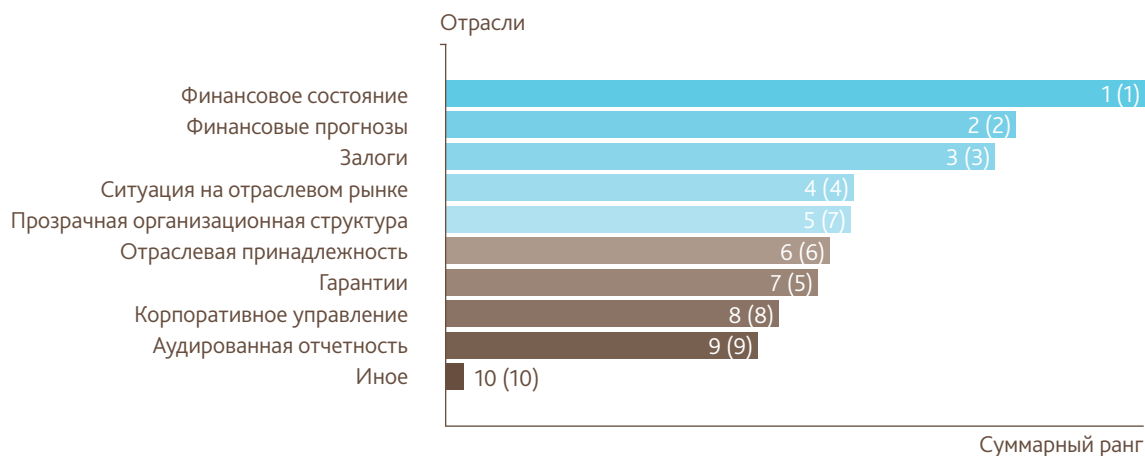
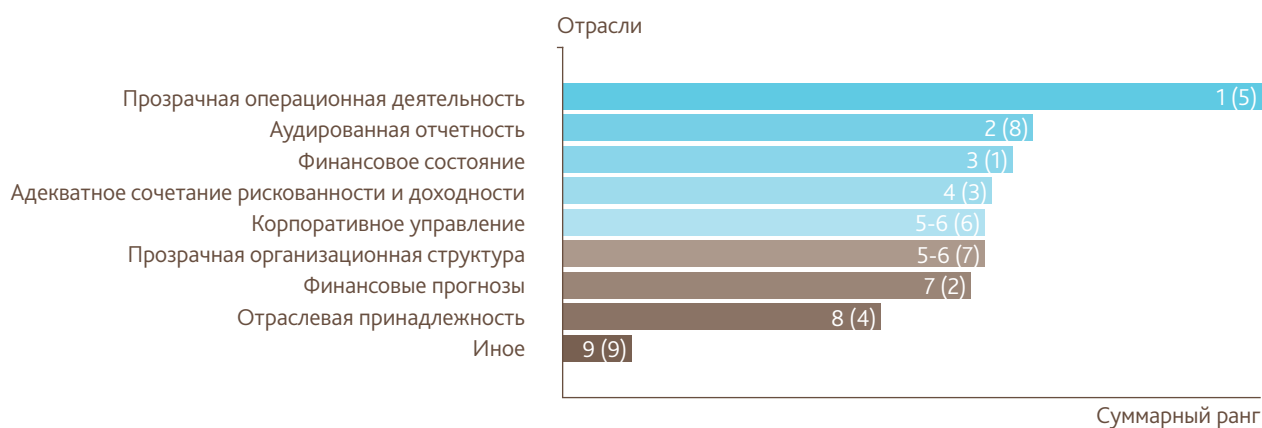


Диаграмма 7.2. Инвестиционные банки и компании



## 8. Цели, на которые готовы выделять финансирование коммерческие банки и инвестиционные компании

Как и в 2010 году, коммерческие банки готовы предоставить финансовые средства в первую очередь на пополнение оборотных средств, а инвестиционные компании — на инвестиции в капитал. Елена Смирнова, заместитель председателя правления ОАО «Меткомбанк» (Металлургический коммерческий банк), подчеркивает, что «большинство банков в последнее время осуществляют в первую очередь кредитование на пополнение оборотных средств, и лишь во вторую — на инвестиции в основной

капитал. Предпочитаемые сроки кредитования — от одного года и более. Это — вершина айсберга, в основании которого лежит стагфляция в российской экономике при дефиците качественных заемщиков и избытке банковской ликвидности. Как результат, низкий спрос на кредитование вкупе со стремлением заемщиков удлинить сроки кредитования на любые цели и удешевить кредиты, а также демпинг со стороны госбанков с одновременным переделом банковского рынка в их пользу».

Диаграмма 8.1. Коммерческие банки

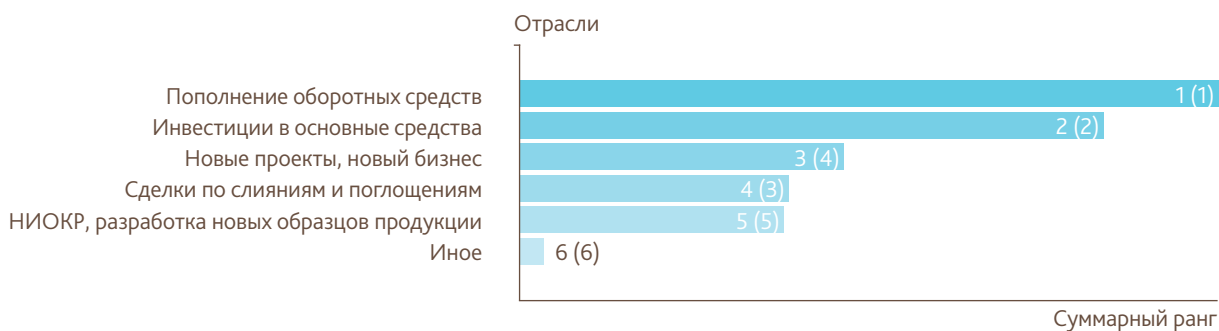


Диаграмма 8.2. Инвестиционные банки и компании



## 9. Сроки, на которые преимущественно выделяется финансирование

Как и год назад, три четверти респондентов считают предпочтительными средние сроки финансирования (от одного года до пяти лет).

В этом вопросе коммерческие банки и инвестиционные компании единодушны.

Диаграмма 9.1. Все респонденты

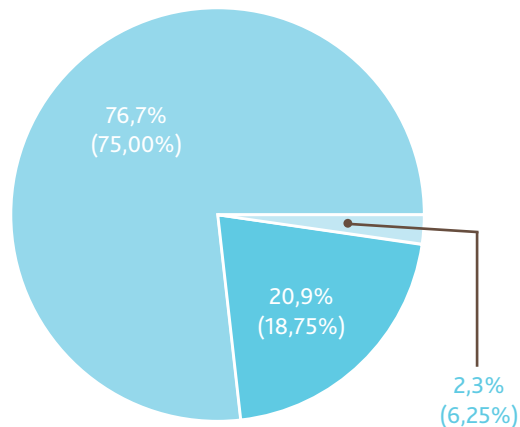


Диаграмма 9.2. Топ-30 коммерческих банков

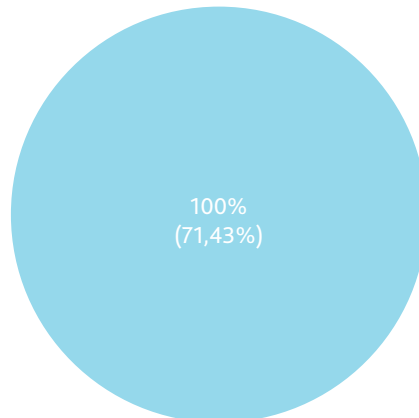


Диаграмма 9.3. Коммерческие банки с 31-го по 100-й

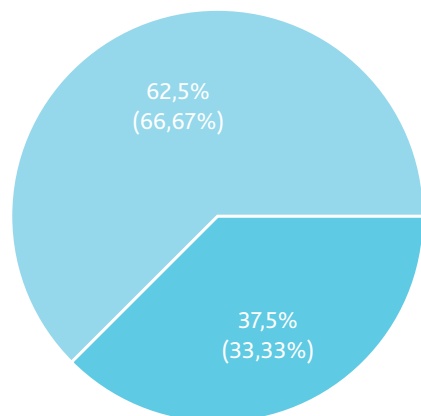
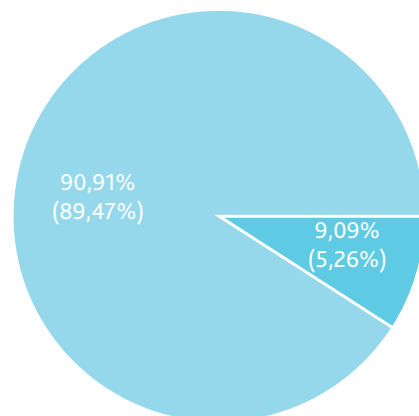


Диаграмма 9.4. Инвестиционные банки и компании



- Краткие сроки (менее 1 года)
- Средние сроки (от 1 до 5 лет)
- Долгосрочное финансирование (от 5 лет и более)



## 10. Источники средств кредитования/инвестирования

Как и в прошлом году, выбирая источники преимущественного финансирования заемщиков или объектов инвестирования, все респонденты на первое место поставили собственные средства. По вопросу второго места мнения разделились: респонденты из коммерческих банков, входящих в Топ-100 по величине чистых активов, отдали эту позицию финансированию в сотрудничестве

с иностранными институтами, а респонденты из инвестиционных компаний — финансированию совместно с российскими институтами. Государственным программам как источнику средств для кредитования или инвестирования опрошенные единогласно отдали последнее место в рейтинге.

Диаграмма 10.1. Топ-100 коммерческих банков

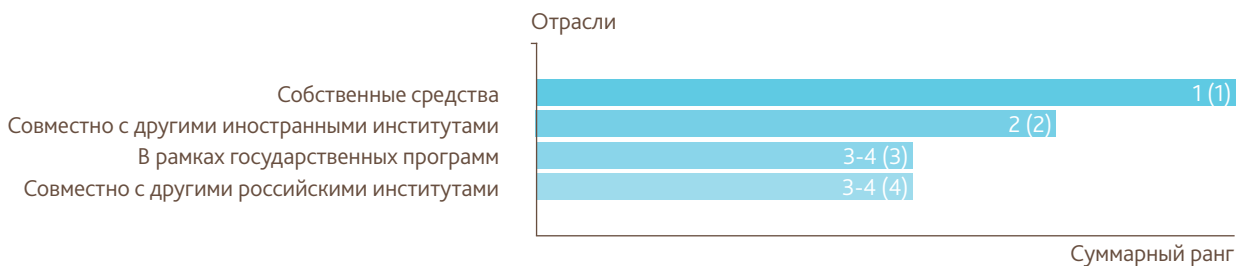


Диаграмма 10.2. Коммерческие банки, не входящие в Топ-100

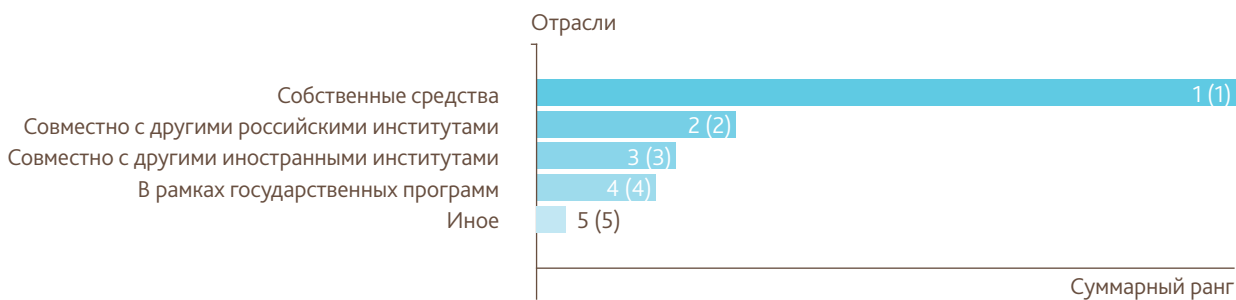
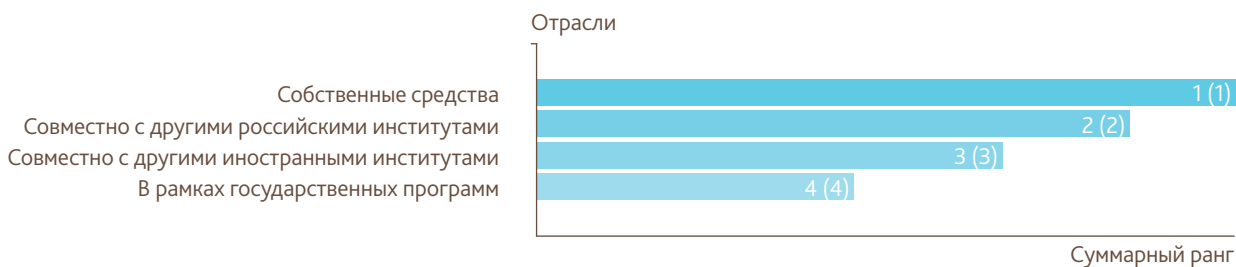


Диаграмма 10.3. Инвестиционные банки и компании



### 11. Средний размер кредитования/инвестирования, выделяемого финансовой организацией

В этом году ни один респондент, включая представителей тридцати крупнейших банков, не назвал в качестве средней величины финансирования (то есть размера ссуды в денежном выражении, которая выдается заемщикам наиболее часто) сумму, превышающую 50 млн долл. США. Около трех четвертей респондентов из коммерческих

банков, не входящих в Топ-30 по величине чистых активов, определили эту величину цифрой менее 10 млн долл. США, в то время как 100% респондентов из банков, входящих в Топ-30, и 75% представителей инвестиционных компаний называли при ответе на данный вопрос сумму в размере от 10 до 50 млн долл. США.

Диаграмма 11.1. Топ-30 коммерческих банков

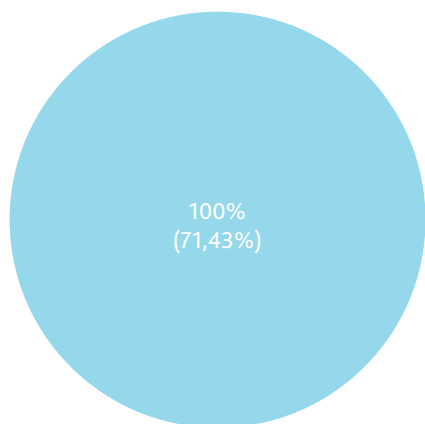


Диаграмма 11.2. Коммерческие банки, не входящие в Топ-30

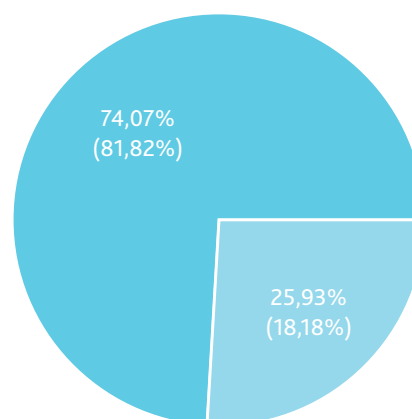
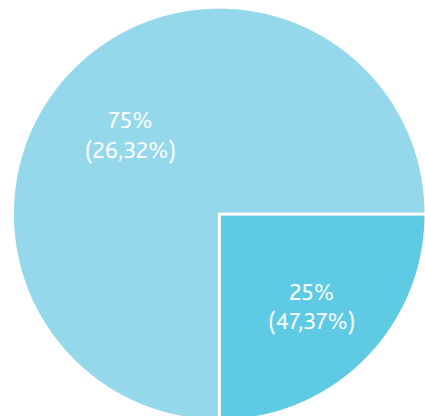


Диаграмма 11.3. Инвестиционные банки и компании



- Менее 10 млн долларов США
- 10-50 млн долларов США
- Свыше 50 млн долларов США

## 12. Срочная структура финансирования в малых, средних и крупных объемах

Среднесрочное финансирование превалирует в любых объемах финансирования у всех групп респондентов.

Диаграмма 12.1. Все респонденты

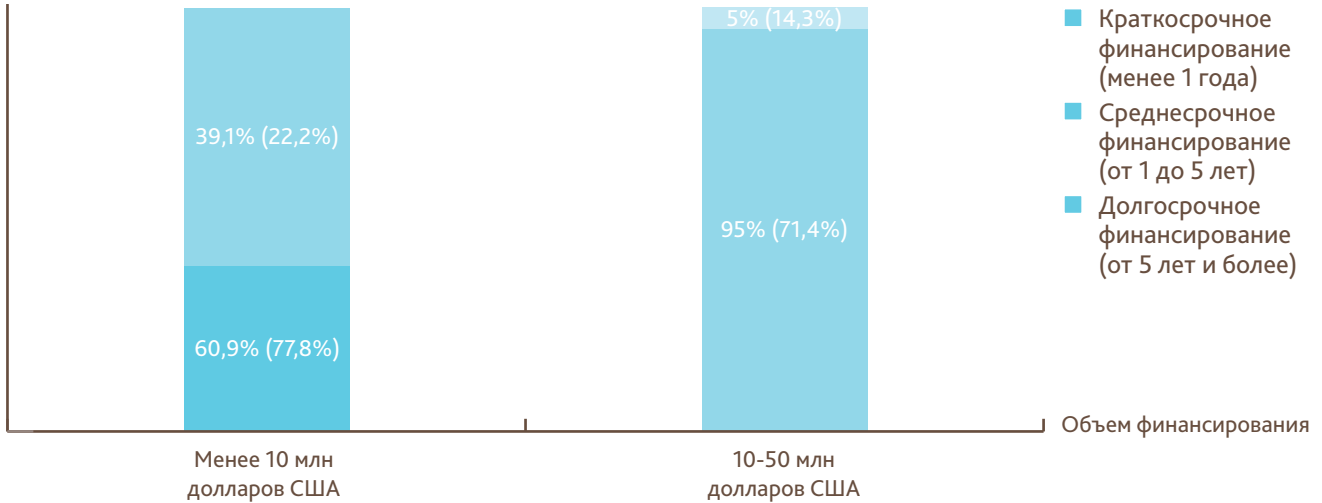


Диаграмма 12.2. Все коммерческие банки

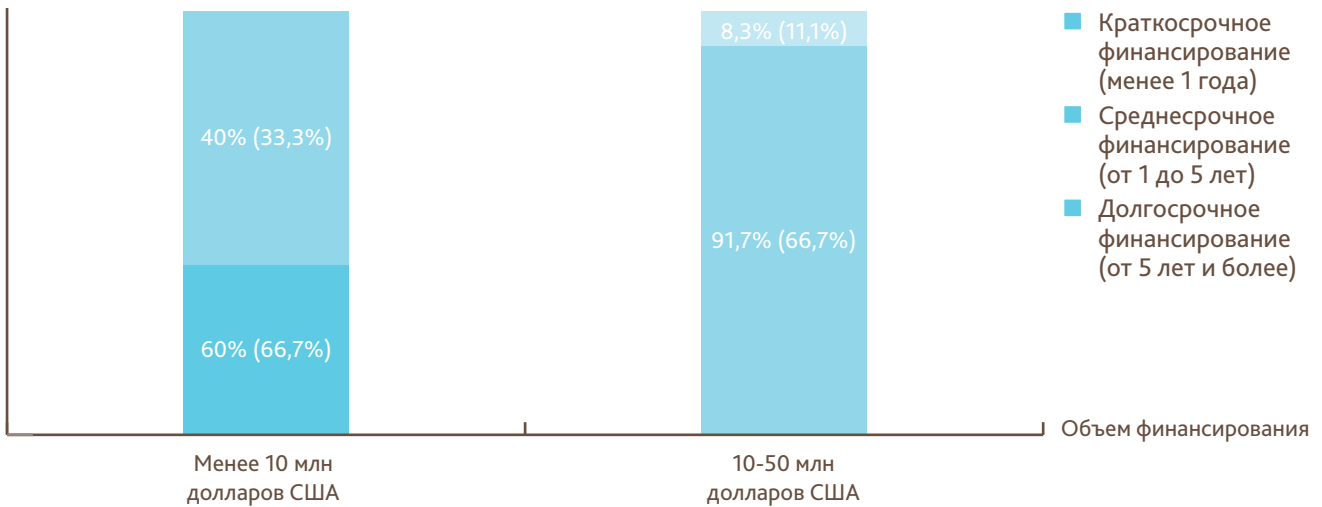
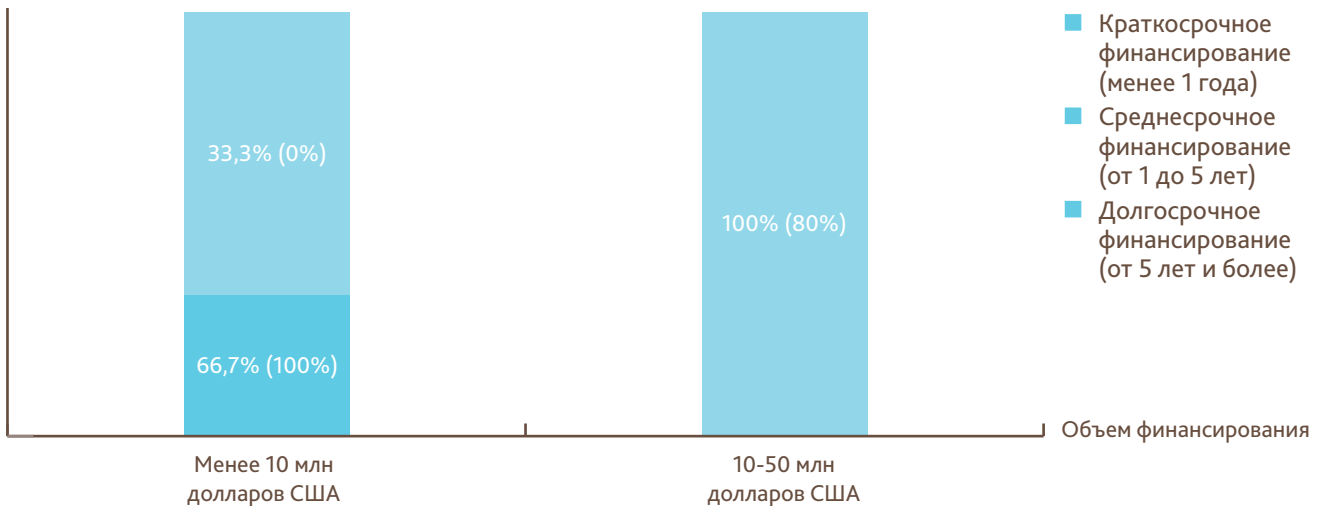


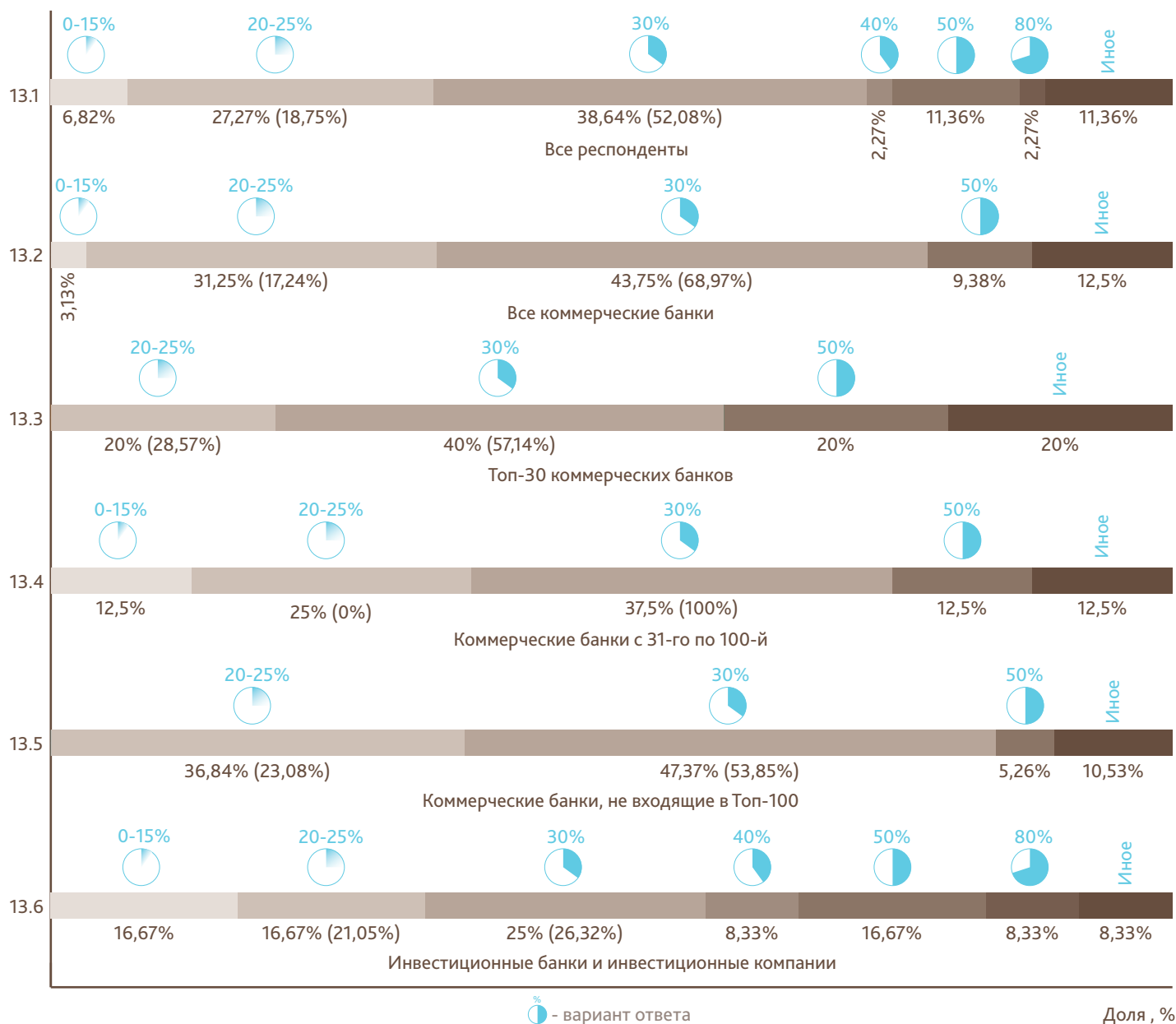
Диаграмма 12.3. Инвестиционные банки и компании



### 13. Необходимый вклад собственных средств заемщика/объекта инвестирования в финансирование проекта

Две трети респондентов (66%) указывают, что вклад собственных средств заемщика/объекта финансирования должен составлять 20–30%. Кроме того, эксперты отмечают снижение стоимости заемных средств. По словам Александра Осина, главного экономиста УК «Финан Менеджмент», «прежде всего снизилась стоимость заемных средств, что произошло в первую очередь под влиянием политики государства: фактически оно выступает гарантом

для крупнейших российских квазигосударственных банков...». Эксперт прогнозирует, что банки «будут расширять доступность займов для более широкого спектра отраслей малого и среднего бизнеса — к этому их вынуждают конкуренция и политика регуляторов. В ближайшее время ставки, вероятно, еще несколько снизятся, а темпы кредитования к концу года и в следующем году, возможно, несколько возрастут».



# ГРУППА КОМПАНИЙ BDO

## ВЕДУЩАЯ АУДИТОРСКО-КОНСАЛТИНГОВАЯ ГРУППА

### Группа компаний BDO

Группа компаний BDO — ведущая аудиторско-консалтинговая группа, которая осуществляет деятельность на российском рынке с 1989 года. Компании группы BDO входят в the BDO network — пятую в мире по объемам совокупной выручки международную сеть независимых аудиторских и консультационных компаний, насчитывающую более 46 000 сотрудников в 119 странах. Сегодня Группа компаний BDO предлагает своим клиентам всестороннюю поддержку в следующих областях: аудит, налоговое и правовое консультирование, финансовое консультирование, бизнес-консультирование, системная интеграция, IT-консультирование. В офисах группы, расположенных во всех федеральных округах РФ, работает около 2000 сотрудников. В 2010 году оборот группы составил 101 млн евро.

### Позиции в рейтингах

- Лидирующие позиции в рейтингах агентства «Эксперт РА» по итогам 2010 года:
  - 3-е место среди крупнейших аудиторско-консалтинговых групп на российском рынке
  - 3-е место среди крупнейших аудиторско-консалтинговых групп на российском рынке по выручке от аудиторских услуг
  - 3-е место среди крупнейших аудиторско-консалтинговых групп на российском рынке по выручке от МСФО
  - Входит в Топ-10 крупнейших консалтинговых групп РФ
  - Максимальный уровень делового потенциала оценочной компании

### Социальный аудит

Группа компаний BDO выступила в роли официального аудитора российской премии 2009 года «За лучший социальный отчет и отчет в области устойчивого развития», церемония вручения которой проходила под патронажем Совета Федерации ФС РФ. Премия учреждена в 2006 году в рамках Европейской премии за лучшую отчетность в области устойчивого развития (ESRA) в целях поощрения российских компаний, представляющих наиболее полные социальные отчеты. Приглашение выступить в качестве аудитора и принять участие в оценке конкурсантов по критериям ESRA свидетельствует о признании заслуг Группы компаний BDO в области общего аудита и аудита социальной отчетности.

### Наши клиенты

АВТОВАЗ	НЛМК
Альфа-Банк	ОАО «РЖД»
Аптечная сеть 36,6	Объединенная авиастроительная корпорация
Атомредметзолото	ОХК «УРАЛХИМ»
Атомэнергопром	Правительство Москвы
АФК «Система»	Правительство Ханты-Мансийского автономного округа
Аэрофлот – Российские авиалинии	РАО ЭС Востока
Базовый Элемент	Роснефть
Банк Москвы	РУСАЛ
Внешэкономбанк	САН ИнБев
ВТБ	Сбербанк России
Газпром	Связьинвест
Газпром нефть	Седьмой Континент
ГК «РоснаноТех»	Сургутнефтегаз
Госкорпорация «Росатом»	СУЭК
Государственная корпорация «Ростехнологии»	ТГК-1
Группа «Илим»	ТГК-14
Группа компаний «Протек»	Техснабэкспорт
Группа компаний «Русский Алкоголь»	ТНК-ВР
Группа компаний ПИК	Трансмашхолдинг
ДОН-Строй	Трансстрой
ЕБРР	ФК «ОТКРЫТИЕ»
Интегра	ФСК ЕЭС
Компания «Сухой»	Холдинг МРСК
Корпорация «ТВЭЛ»	ЮГ Руси
ЛУКОЙЛ	Bakcell Ltd.
М.видео	General Motors
Металлоинвест	Intesa Sanpaolo
Мосэнерго	Nord Stream
МТС	Shtokman Development AG

## КОНТАКТНЫЕ ЛИЦА



**Антон Ефремов**  
Старший партнер  
Аудит  
Финансовый сектор  
+7 (495) 797 5665  
av.efremov@bdo.ru



**Денис Тарадов**  
Партнер  
Аудит  
Финансовый сектор  
+7 (495) 797 5665  
d.taradov@bdo.ru



## В ПОДГОТОВКЕ И ПРОВЕДЕНИИ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРИНИМАЛИ УЧАСТИЕ

### Разработка и проведение исследования:

Григорий Злочевский  
Менеджер по анализу рынка

Наталья Федорец  
Аналитик

### Редактура, дизайн и верстка:

Тамара Рыбка  
Редактор

Виктор Притоманов  
Старший дизайнер

Павел Зеленцов  
Дизайнер

## Центральный офис БДО в России

Россия, 115054, Москва,  
ул. Дубининская, дом 53, строение 7  
Тел.: +7 (495) 797 5665  
Факс: +7 (495) 797 5660  
reception@bdo.ru

[www.bdo.ru](http://www.bdo.ru)

Несмотря на то, что данная публикация была тщательно подготовлена специалистами компании, она может быть использована только для получения общего представления об обсуждаемом в ней предмете. Не рекомендуется использовать представленную в публикации информацию в качестве профессиональной консультации по конкретному вопросу. Прежде чем предпринять какие-либо действия или воздержаться от принятия каких-либо действий на основании данной публикации, необходимо получить профессиональную консультацию специалиста. Группа компаний BDO, ее партнеры, сотрудники и агенты не несут никакой ответственности за любые убытки, понесенные в связи с принятием или отказом от принятия каких-либо действий или решений на основе информации, содержащейся в данной публикации.

ЗАО «БДО», ЗАО «БДО Техническая Экспертиза», ООО «БДО Юникон Консалтинг», ЗАО «БДО Юникон Бизнес Солюшнс», ЗАО БДО Юникон Бизнес Сервис, ООО «БДО Менеджмент», зарегистрированные в соответствии с законодательством Российской Федерации, являются членами международного объединения независимых компаний BDO. Название BDO относится к фирмам, являющимся участниками BDO International Limited, британского общества с ответственностью, ограниченной гарантией его участников. Каждая компания объединения является самостоятельным юридическим лицом и не выступает в качестве агента BDO International Limited или любой другой компании объединения.

BDO — торговая марка объединения BDO и каждой компании — участницы объединения.

© 2011 ООО «БДО Менеджмент». Все права защищены.