

№	Х ПЕЧАТНЫХ СМИ										ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ				ОБЩАЯ СУММА	
	«АНТЪ ДЕНЬГИ»										ИТОГ ПО ФЕД. СМИ	СУММАРНАЯ УПОМИНАЕМОСТЬ ПО ПЕРИОДАМ				
	«СЕКРЕТ ФИРМЫ»					«ЭКСПЕРТ»						05-06	06-07	07-08		08-09
07-08	08-09	05-06	06-07	07-08	08-09	05-06	06-07	07-08	08-09	08-09	СМИ	05-06	06-07	07-08	08-09	
7	14	8	6	7	17	3	0	0	0	6	1033	174	376	360	259	1169
8	9	6	7	6	14	2	0	0	1	3	945	154	290	298	314	1056
9	3	2	1	3	2	2	0	0	0	4	775	161	293	238	192	884
10	6	4	3	4	8	2	2	1	0	0	660	180	228	217	105	730
11	5	1	0	1	2	0	0	0	0	2	584	183	241	146	110	680
12	6	4	2	0	0	1	0	0	0	1	469	48	78	198	180	504
13	4	3	3	2	8	1	0	0	0	3	439	88	145	116	131	480
14	10	4	3	3	1	0	0	0	0	3	385	113	131	86	96	426
15	0	1	0	0	3	0	0	0	1	0	308	72	51	126	138	387
16	8	2	21	10	12	10	0	1	1	3	327	85	79	102	69	335
17	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	249	43	46	74	103	266
18	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	78	1	49	71	138	259
19	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	116	38	38	48	53	177
20	8	3	0	0	0	0	0	0	0	1	37	49	51	37	19	156
21	1	3	0	0	0	0	0	0	0	1	46	39	41	35	35	150
22	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	86	16	41	60	22	139
23	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	13	23	23	26	27	99
24	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	46	12	38	33	5	88
25	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	14	42	23	9	1	75
26	5	3	0	0	0	0	0	0	0	1	63	19	22	16	13	70
27	6	5	0	0	1	0	0	0	0	4	60	4	6	25	26	61
28	8	5	0	0	0	0	0	0	0	2	40	13	21	12	13	59
29	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	54	8	14	12	21	55
30	6	2	0	0	0	1	0	0	0	0	27	24	16	8	5	53
31	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7	1	1	3	21	26
32	1	1	0	0	1	0	0	0	0	1	12	4	3	7	7	21
33	102	60	46	36	71	23	2	2	3	36	6873	1594	2345	2363	2103	8405

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА СОВЕТ

ИЗ-ЗА КРИЗИСА ПЕТЕРБУРГСКИЙ РЫНОК КОНСАЛТИНГА, АНАЛИЗА, ЮРИДИЧЕСКИХ И АУДИТОРСКИХ УСЛУГ СОКРАТИЛСЯ ПРИМЕРНО НА 20–40%. ОДНАКО СЕРЬЕЗНЕЕ ПОТЕРИ ДЕНЕГ МОЖЕТ ОКАЗАТЬСЯ РЕПУТАЦИОННЫЙ ВРЕД — МНОГИЕ КОНСУЛЬТАНТЫ ПЕРЕД ОБВАЛОМ РЫНКОВ ПРОГНОЗИРОВАЛИ ИХ РОСТ.

КЛИМ ИВАНОВ

Сильнее всего кризис ударил по консультантам и оценщикам, которые работают на рынке недвижимости. Если еще два года назад они могли выбирать из нескольких проектов самый лучший, а остальные оставлять в очереди, то теперь серьезных сделок и проектов катастрофически не хватает. Обороты компаний сократились на 20–50%, некоторые вынуждены были уволить до 40% своих сотрудников.

По консультантам, которые работают в других направлениях, таких как аудит, налоговый консалтинг, юридические и маркетинговые услуги, кризис ударил меньше, отмечают представители этих фирм. Это логично, ведь они редко специализировались на оказании услуг компаниям из какого-то отдельного сектора экономики.

По словам партнера Deloitte Шарифа Галева, услуги аудиторов востребованы даже во время самых тяжелых кризисов, ведь требования по составлению отчетности еще никто не отменял. А налоговые консультанты и вовсе ощущают на себе желание потенциальных клиентов оптимизировать свои отчисления — за последний год оборот налогового направления Deloitte в Петербурге увеличился. Компании даже пришлось увеличить штат.

Управляющий партнер юридической фирмы «Дювернуа лигал» Егор Носков также отмечает, что оборот его компании не снизился, несмотря на экономический кризис, а количество обращений только увеличилось. Правда, пришлось несколько изменить структуру оказываемых услуг. Если раньше одним из основных источников дохода этой фирмы было сопровождение сделок, то те-

перь юристы в значительной степени оказывают услуги по реструктуризации бизнеса, банкротству и судебным спорам. «Предполагаю, что в более тяжелом положении могли оказаться узкоспециализированные юридические фирмы, бизнес которых был связан только с ростом экономики, они специализировались на сопровождении сделок M&A и IPO. Но крупные многопрофильные юридические консультанты не только не потеряли сейчас бизнес, но и получили хорошие возможности для его развития», — говорит он.

КТО ВИНОВАТ? Возможно, наибольший ущерб кризис нанес репутации консультантов по недвижимости. Руководители некоторых крупных петербургских девелоперов заявляют, что прогнозы, которые делали консультанты относительно роста рынка, перегрели его. В результате во время кризиса это привело к убыткам некоторых инвесторов. Например, президент холдинговой компании «Адамант» Игорь Лейтис утверждал, что консультанты раздували слухи о том, что рынку нужны миллионы квадратных метров, чтобы начинающие девелоперы приходили к ним за исследованиями. «Вообще непонятно, чем занимаются эти ребята [консультанты]. Такое впечатление, что лучше всего они умеют писать абстрактные концепции, которые мало соотносятся с реальностью. Составить все концепции и произвести нужные расчеты грамотный девелопер может и сам», — вторил ему председатель совета директоров УК «Теорема» Игорь Водопьянов. Однако конкретных примеров вреда, нанесенного неверными прогнозами, опрошенные „Ъ“ →

сящихся к профессиональной компетенции консультанта — часть профессии. Демонстрация интеллекта, профессиональных и корпоративных возможностей в общем смысле работает куда лучше, чем демонстрация вложений в прямую рекламу», — говорит Зорина Мыскова, управляющий партнер «БДО Юникон Северо-Запад».

Дарья Земскова, специалист по PR и маркетингу петербургской практики юридической фирмы «Пепеляев, Гольцблат и партнеры», входящей в число лидеров по статистике упоминаемости, также обращает внимание на большое значение информационного обмена между экспертами компании и журналистами в поддержании высокого статуса фирмы на рынке. По словам госпожи Земсковой, для успешного сотрудничества с журналистами достаточно следовать нескольким базовым правилам: оперативно реагировать на запросы; обеспечивать прямые контакты между экспертом и журналистом; делать свои новости такими, чтобы СМИ было интересно о них написать. При этом участники рынка не скрывают, что на процесс информационного взаимодействия неизбежно накладываются и определенные ограничения, связанные со стремлением избежать различных рисков. Зорина Мыскова не считает необходимым сотрудничество со

СМИ по широкому кругу вопросов, советуя работать только в пределах своей компетенции. «Также мы стараемся избегать участия в публичных дискуссиях или публикациях, если они носят скандальный, оскорбительный или двусмысленный характер», — добавляет она. — Перечень СМИ, с которыми мы работаем, также составляется с учетом риска выхода за рамки профессиональной или корректной публикации. Ну и, разумеется, нам важно, чтобы о нас читали те, для кого мы работаем. Я бы не сказала, что это небольшой круг узкоспециализированных изданий, но мы осторожны и консервативны».

У крупных международных компаний в организации процесса взаимодействия со СМИ немалую роль играют и корпоративные стандарты, определяющие ограничения, которые не всегда приспособлены к традициям конкретного рынка. Это может создавать сложности в работе с журналистами, но осознание необходимости формирования публичной репутации обычно перевешивает, заставляя консультантов закрывать глаза на формальные правила. Результатом политик, стандартов, подходов и ежедневной работы в итоге становятся сухие цифры статистики, отражающие реальную картину публичной активности и востребованности консалтинговых компаний на рынке. ■



- Аудит
- Стратегический и финансовый консалтинг
- Разрешение налоговых споров
- Юридическая поддержка
- Сопровождение сделок с активами
- Ведение бухгалтерского учета
- Налоговое планирование
- Подбор персонала, управленческий консалтинг
- Регистрация, реорганизация, ликвидация фирм

www.bankoaudit.ru тел. (812) 234.24.11