

«Сегодня на рынке нередко встречается ситуация, когда клиент и консалтинговая компания заключают между собой соглашения о сотрудничестве, в рамках которых взаиморасчеты по оказанным услугам осуществляются в форме бартера услуг», — рассказывает председатель совета директоров ГК „Консалтум“ Александр Почув. — Полагаю, что на рынке Санкт-Петербурга количество таких сделок у консультантов увеличилось, и их долю можно оценить в 20–30% рынка».

Некоторые надежды участников рынка управленческого консалтинга были связаны с антикризисным управлением. Однако чуда не произошло: игроки оценивают свои успехи на этом направлении неоднозначно. Например, Сергей Шевченко, генеральный директор консультационной компании СПЛАН, откровенно пессимистичен: «Предположения о том, что будут востребованы консультационные услуги по так называемому антикризисному управлению, не оправдались. Зато увеличилось количество обращений (в первую очередь от постоянных клиентов) по глубокому, доверительному консалтингу в самых щепетильных вопросах сохранения и ведения бизнеса в кризисных условиях. Например, какими средствами решать вопрос невозврата кредита, как наименее болезненно осуществить сокращение персонала и т. д.».

В условиях снижения цен и повышенной конкуренции бизнес-консультанты борются за каждого клиента. При этом сам кризис подсказывает консалтинговым компаниям новые формы взаимодействия с заказчиками. Консультанты приспосабливаются к сложившимся условиям и готовы предлагать наиболее востребованные услуги. Многие из них видят перспективу в специализации.

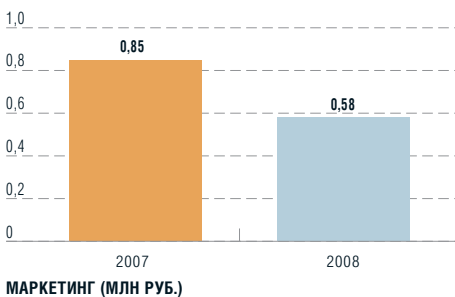
Мария Каменнова, гендиректор компании «IDS Scheer Россия и страны СНГ»: «Тенденция от простого описания к оптимизации бизнес-процессов будет только усиливаться. Восприимчивость процессного подхода в управлении понемногу растет. И виной тому во многом кризис, поскольку, когда он наступил, компании всерьез озаботились проблемой эффективности своей деятельности. Думаю, в цене будут отраслевые консультанты с опытом оптимизации определенных бизнес-процессов: сбыт, снабжение, казначейство и т. п. Можно отметить также повышение спроса на услуги по созданию системы контроллинга. Руководители хотят знать, что и где у них происходит в бизнесе».

ФИНАНСОВЫЙ КОНСАЛТИНГ: ОТРЕЗВЛЯЮЩИЙ ЭФФЕКТ

Для сегмента финансового консалтинга кризис имел по меткому выражению одного из участников рынка «отрезвляющий эффект». В том смысле, что количество клиентов осталось практически прежним, а цены на консалтинг снизились на 30–40% (в долларах США). Сергей Гвардин, бизнес-директор ЗАО «РБС-Финанс», с грустью констатирует: «По нашим оценкам, рынок сократился на 40–60%. Если в прошлом большинство клиентов достаточно небрежно относилось к оценке эффективности предлагаемых консультантом бизнес-решений, то в настоящее время на первый план выходит экономический эффект от предлагаемых рекомендаций».

С этим практически согласен Андрей Вилев, заместитель гендиректора ООО «Росэкспертиза»: «Кризис оказал отрезвляющий эффект как на предприятия, так и на предоставляющие финансирование организации. Это выражается в переосмыслении понятий „риск“ и „доходность“, более детальном изучении новых проектов, обращении внимания на детали структурирования сделок, которые позволяют объективно распределить риски проекта между всеми участниками. Поменялся сам портрет проекта. До кризиса многие проекты были призваны увеличить масштаб бизнеса (и как следствие, потенциальную раздутую капитализацию), теперь же предприятия в первую очередь ориентируются на внутреннюю эффективность проекта».

Несмотря на трудности, финансовый консалтинг остается достаточно востребованным. Появляются не только



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

новые идеи, но и новые клиенты. Например, иностранные компании, желающие купить подешевевшие российские активы. Любовь Староверова, директор департамента финансового консультирования ООО ФБК: «Для растажигованных услуг снижение цен составило около 40%, на ряд новых услуг — не более 20%. В последнее время большим спросом, чем ранее, пользуются услуги по анализу экономической обоснованности расходов. И спектр потребителей новых услуг широк — от государственных органов до кредиторов и собственников».

Вера Гиршова, генеральный директор ООО АКГ БАНКО: «Слияния, поглощения и разделения стали особенно актуальны в рамках программы повышения эффективности бизнеса, тогда как ранее подобные услуги были востребованы, например, для повышения стоимости акционерного капитала. С другой стороны, все модные направления, которые были так актуальны накануне кризиса, продемонстрировали свою полную нежизнеспособность. Например, некогда популярный риск-менеджмент. На фоне многочисленных изменений выделяется оставшийся стабильным сектор госзаказов. Экспертиза тарифов и инвентаризация имущества все также пользуются устойчивым спросом со стороны государства».

НАЛОГОВЫЙ КОНСАЛТИНГ: ХОРОШО, НО МАЛО

За время кризиса ситуация на рынке налогового консультирования претерпевала практически те же изменения, что и рынок консалтинга в целом. На рынке снизился спрос, конкуренция выросла, а цены упали. «Если говорить о спросе на налоговый консалтинг в целом, то до 20–30% клиентов существенно сократили заказы по этому направлению, так как не имеют достаточного бюджета для их финансирования», — говорит управляющий партнер „УНУ Янс-Аудит“ Ян Кротов. — Резко снизился спрос на такие услуги, как постановка налогового учета и разработка схем бизнеса, так как эти услуги ориентированы на вновь создаваемые компании или проекты, а сегодня это не совсем актуально».

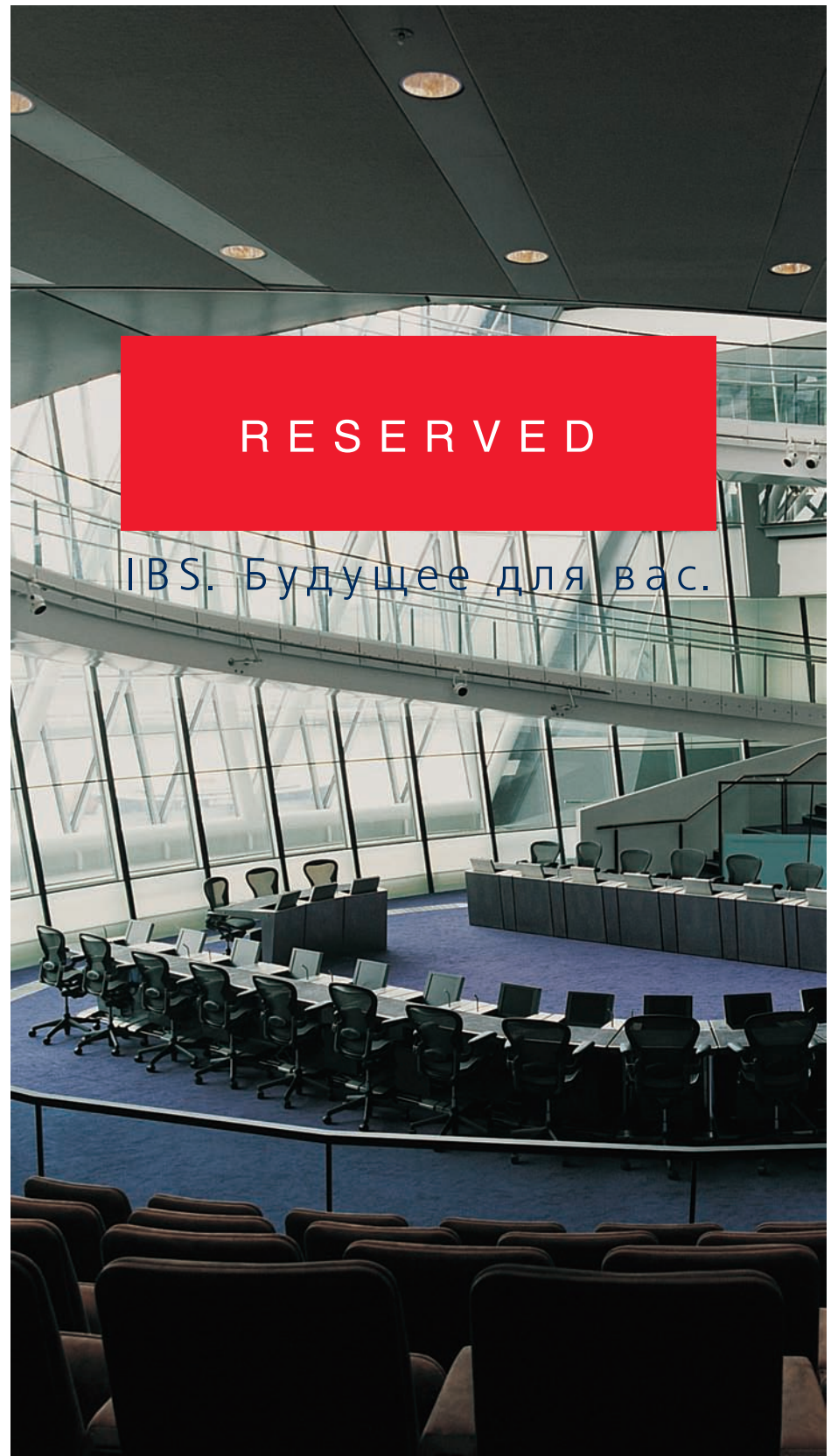
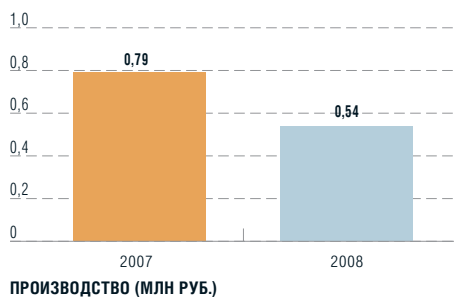
На фоне падения спроса закономерно снизились цены. Среднерыночное падение игроки оценивают в 20%. Впрочем, компенсировать потери игрокам не в последнюю очередь может помочь государство. Консультанты отмечают, что консалтинг по спорам с налоговыми органами, включая процедуры досудебного урегулирования и судебные разбирательства, становится все более востребованным. Участники рынка связывают это с ужесточением налогового контроля и стремлением налоговиков выполнить поставленные перед ними планы по сборам налогов в бюджет.

«Сейчас мы наблюдаем определенное оживление рынка налогового консалтинга: в связи с принятыми поправками в налоговое законодательство, вступающими в силу с 2010 года, возрастает спрос на текущий налоговый консалтинг», — отмечает руководитель департамента налогового и финансового консалтинга АКГ „Интерком-Аудит“, Андрей Приходько. — Кроме того, постепенно восстанавливается рынок сделок слияний и поглощений и, соответственно, будет увеличиваться потребность компаний в налоговом консалтинге, связанном с этими процессами».

«Спектр услуг, в условиях кризиса, в принципе остался неизменным — просто немного сместились акценты», — добавляет президент аудиторско-консалтинговой компании ООО „Файнарт-Аудит“ Наталья Бондаренко. — Наиболее востребовано сейчас налоговое планирование, так как повышение эффективности и сокращение издержек и финансовых рисков сейчас становится условием выживания многих компаний».

ЮРИДИЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ: БЕЗ ПРАВА НА ПРИБЫЛЬ

Рынок юридического консалтинга также переживает нелегкие времена. Падение спроса на аутсорсинг юридического сопровождения вызвало массовые сокращения специалистов в компаниях



В бизнесе побеждает тот, кто умеет ставить перед собой высокие цели и находить новые способы их достижения. Настоящие профессионалы выбирают только те пути, которые приводят к эффективным решениям. Эти решения работают уже сегодня и помогают нашим клиентам приумножить свои достижения в будущем.

IBS. Лидер российского рынка консалтинга и информационных технологий.

www.ibs.ru

IBS