



ВЛАДИСЛАВ ДОРОФЕЕВ,
РЕДАКТОР VG
«АУДИТ И КОНСАЛТИНГ»

НЕ НЫТЬ

Кризис способствует оздоровлению рынка, как ни банально это звучит. Потому что напряжение, сопровождающее кризисные явления в экономике, становится проверкой на прочность всей системы и отдельных компаний. Выживают система и компании, которые заранее создали достаточный запас прочности, выработали набор правил и инструментов, позволяющих преодолеть форс-мажорные обстоятельства.

А выбиваются в лидеры новой системы те компании, которые, пусть неосознанно, но заранее начинали бороться со скрытыми угрозами, которые до поры до времени оставались не более чем негативными тенденциями. Так вот, анализ отечественного рынка консалтинговых и аудиторских услуг показывает очень интересный, даже неожиданный результат.

Экономическая система страны оказалась готова к кризису. О чем свидетельствует анализ спроса компаний на специалистов по МСФО и сделкам M&A, по оргструктуре и бизнес-процессам, по работе с затратами и участием в тендерах на разработку государственных крупных инфраструктурных проектов, по составлению отчетов для инвесторов и регуляторов, по консультациям в сфере кредитных рейтингов и оценкам рисков, по подготовке к выпуску публичных ценных бумаг и выходу на рынки капитала, по выходу на кредитные рынки, общению с банками и инвестфондами и пр.

За такими специалистами компании обращаются именно к консультантам и аудиторам. Причем спрос этот возник еще до начала кризиса. На мой взгляд, даже этот перечень интересов участников рынка свидетельствует о том, что отечественная экономика встала на путь интенсивного развития.

Если совсем просто, то мне представляется, что очередей у банков и банкоматов сейчас нет не только потому, что правительство насыщает финансовый рынок миллиардными вливаниями, но и потому, что экономическая система оказалась более устойчивой, нежели во время кризиса 1998 года, когда к голосующему на дороге одинокому гражданину выстраивалась очередь из «мерседесов».

И еще замечание, точнее, совет. В исторические моменты развития страны важен позитивный настрой, причем не только участников рынка, но и простых граждан. Так что не ныть, а консультироваться!



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

УПРАВЛЕНИЕ КРИЗИСОМ

В СВЯЗИ С НЕОПРЕДЕЛЕННОЙ СИТУАЦИЕЙ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ УСЛУГИ КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ ПО ФИНАНСОВЫМ РИСКАМ ПОЛЬЗУЮТСЯ ВСЕ БОЛЬШИМ СПРОСОМ, И СПЕКТР ИХ ПРИМЕНЕНИЯ СТАНОВИТСЯ ВСЕ ШИРЕ. ПЕРСПЕКТИВНЫ ТАКЖЕ УСЛУГИ СОПРОВОЖДЕНИЯ СДЕЛОК ПО ПОКУПКЕ, СЛИЯНИЮ И ПОГЛОЩЕНИЮ КОМПАНИЙ, А ТАКЖЕ КОНСУЛЬТАЦИИ ПО ВЕДЕНИЮ БИЗНЕСА В КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ И УПРАВЛЕНИЮ РИСКАМИ.

СЕРГЕЙ АРТЕМОВ

ВЫБОР АКЦЕНТОВ «На финансовом рынке многие крупные компании откладывают сделки. Мы видим, что интересы наших клиентов смещаются. Теперь они задают больше вопросов, касающихся управления финансовыми рисками. Всех интересует ситуация на рынке, а также как долго будет продолжаться кризис», — говорит Крис Барретт, партнер и руководитель отдела консультационных услуг банкам и финансовым учреждениям PricewaterhouseCoopers.

Мировой кризис внес коррективы в работу многих компаний. Проблемы с ликвидностью и новые правила игры на финансовом рынке (межбанковском, фондовом, долговом) привели к возникновению долговых проблем у ряда российских компаний.

По словам партнера группы «БДО Юникон» Юрия Ковалёва, «самое большое беспокойство у клиентов наблюдается в части понимания текущей и будущей стоимости долгового финансирования, а также достаточности объема такого финансирования в будущем. Кроме того, уже появляются вопросы, связанные с анализом надежности контрагентов как по операционной, так и по финансовой деятельности».

«Возрастает спрос на такие услуги, как консультирование в области recovery and reorganization (помощи предприятиям в финансовом оздоровлении и реорганизации), услуги по привлечению финансирования, в том числе по поиску стратегических инвесторов, юридические услуги, в частности по вопросам, связанным с „плохими“ долгами. А вот услуги, связанные с выводом предприятий на рынки ценных бумаг, становятся менее популярными», — уточнил управляющий партнер ЗАО «Грант Торнтон» Сергей Аслибеян. Компании часто обращаются за помощью, если у них возникла необходимость в консолидации и реструктуризации бизнеса, продаже бизнеса или непрофильных активов.

«Повышенным спросом могут пользоваться консультационные услуги, направленные на придание бизнесу большей прозрачности. Причем на первый план выходит качество этих услуг и репутация компаний, оказывающих такие услуги», — добавляет Александр Ивлёв, руководитель направления по работе с клиентами и развитию бизнеса в СНГ, партнер компании «Эрнст энд Янг».

По мнению аналитиков, компании стали тщательнее оценивать свои слабые и сильные стороны в управлении, в том числе в управлении рисками. Однако по мнению гендиректора, председателя правления IBS Сергея Мацоцкого, в условиях кризиса сами по себе консалтинговые проекты, в том числе и по управлению финансовыми рисками, не дадут быстрого осязаемого эффекта и не могут рассматриваться как антикризисные мероприятия.

Ведь для того чтобы грамотно управлять рисками, нужно хорошо понимать, что происходит у тебя в компа-



КАК И ВО ВРЕМЯ ПРЕДЫДУЩЕГО КРИЗИСА ДЕСЯТЬ ЛЕТ НАЗАД, КОГДА НА МОСКОВСКИХ РЫНКАХ ГАДАЛКИ КОНСУЛЬТИРОВАЛИ ГРАЖДАН. У ЛЮДЕЙ ВНОВЬ ПОЯВИЛОСЬ МНОГО ВОПРОСОВ

нии. Чтобы просчитать, например, риски управления личностью при дебиторской задолженности, нужно иметь все данные по этой задолженности и получать эти данные так быстро, как требует ситуация. Если у компании не выстроена внятная система управления, нет нормальной системы учета, никакое срочное латание дыр не принесет ощутимого эффекта. Нельзя управлять тем, чего ты не видишь в деталях.

ВЫБОР УСЛУГИ Как считает Павел Самиев, директор департамента рейтингов финансовых институтов рейтингового агентства «Эксперт РА», сегодня консалтинговые услуги в сфере финансовых рисков можно условно разделить на три основные группы.

Первая: анализ, составление отчетов и советы для инвесторов и регуляторов, прогнозы по рынкам.

Вторая: консультации в сфере кредитных рейтингов и оценки рисков.

Третья: оказание эмитентам услуг по подготовке к выпуску публичных ценных бумаг и выходу на рынки капитала, заемщикам — по выходу на кредитные рынки, общению с банками и инвестфондами.

Компании, которые оказывают названные группы услуг, сейчас испытывают огромное давление со стороны рынков и, безусловно, оказываются в другом режиме, чем, скажем, пару лет назад.

«Наиболее востребованными сейчас оказываются услуги первой группы: инвесторы паникуют или, по крайней мере, очень внимательно следят за движениями рынков. Сейчас требуется более подробная и, самое главное, очень быстро обновляемая аналитика и консультации. Что касается второй и третьей групп, то здесь, напротив, активность



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА