

Экономика региона

Консалтинг с государственным уклоном

Спрос на консалтинг со стороны бизнеса в кризис сокращается. Самыми популярными на рынке консалтинговых услуг становятся темы антикризисного менеджмента и сокращения издержек. По-прежнему пользуется спросом IT-консалтинг, так как отрасль развивается, несмотря на сложную экономическую ситуацию. Кроме того, консалтеры делают ставку на спрос от госструктур.

— тенденции —

Кризис кризису рознь

Участники рынка консалтинговых услуг отмечают, что в сложившейся экономической ситуации расходы бизнеса на их услуги сокращаются. При этом спрос становится более избирательным. Однако кризисная ситуация 2008–2009 годов и нынешняя, по мнению экспертов, имеют существенные отличия, связанные как с состоянием самого рынка консалтинговых услуг (сегодня он более развит), так и со спецификой антикризисной экономики и вниманием государства к импортозамещающим отраслям. «Как правило, в кризис больше всего растет спрос на услуги по риск-менеджменту и бизнес-планированию», — отмечает Павел Салас, генеральный директор компании eTogo. — По сравнению с 2009 годом, спрос в реальном выражении не сокращается благодаря относительно высокой активности в промышленности и сельском хозяйстве. Тенденции на рынке консалтинговых услуг таковы, что спрос смещается из сферы инвестиционного в текущее планирование.

Олег Мосеев, генеральный директор компании PSB Consulting Group рассказывает, что в сфере кредитного консалтинга поступает гораздо больше обращений за консультациями по реструктуризации проблемной задолженности, чем по формированию кредитного портфеля и построению системы управления этим портфелем. Денис Беляев, партнер адвокатского бюро DS Law отмечает, что текущий кризис, в отличие от кризиса 2008 года, характеризуется большим стремлением бизнеса устранить «точки неэффективности» и найти новые возможности для дальнейшего развития, нежели просто сэкономить в ожидании будущего роста.

По наблюдениям Кристины Шмарчковой, регионального директора рекрутинговой компании «Бигл», изменились и ожидания заказчика. «2008–2009 годы запомнились бумом «антикризисных» предложений, семинаров и тре-

нингов. Сейчас же, наученные опытом предыдущего кризиса, компании приходят к консалтерам не за «волшебным рецептом от всех бед», а используют этот ресурс точно, четко сформулированной потребностью и задачей. К экспериментам же и нововведениям в текущей ситуации большинство компаний относятся настороженно», — поясняет эксперт.

Кому повезло

Анализируя состояние рынка в текущем году, Дмитрий Рябых, генеральный директор группы компаний «Алгт-инвест», отмечает, что бухгалтерия и аудит сохраняют объемы, менеджмент снизился на 10–20%, все формы обучения потеряли не менее 30%. Однако существуют консалтинговые направления, которые не почувствовали снижения спроса, связанного с кризисом, и даже становятся более востребованными. «К примеру, наша ниша консалтинга — юридическое сопровождение бизнеса и практика взыскания дебиторской задолженности — в кризис не чувствует изменений. Напротив, практика взыскания задолженности даже пользуется большим спросом. В докризисное время бизнесмены верили своим партнерам и надеялись на самостоятельный возврат долгов, теперь же большинство из них переживают, что задолжавший контрагент может в любой момент уйти в банкротство», — поясняет Антон Толмачев, генеральный директор юридической компании «Юрпартнер».

Филипп Гуров, генеральный директор PR-агентства «Гуров и партнеры» добавляет, что в плюсе также и «антикризисные» продукты. Например, тренинги по налоговой оптимизации.

В наименьшей степени ощутил влияние кризиса консалтинг в IT-отрасли. Эксперты связывают этот факт с тем, что и сама отрасль продолжает развиваться, несмотря на сложности в экономике. На определенные консалтинговые услуги вызвал спрос внутриполитический кризис страны. В их числе Александр Ивлиев, управляющий партнер компании EY по России называет на-

логовые консультации, особенно в связи с вопросами деофшоризации и BEPS, услуги в области оптимизации бизнес-процессов и расходов.

По словам Романа Сабирова, управляющего партнера консалтинговой практики, главы направления «Комплексные проекты, консалтинг и информационные технологии» компании Philips, активно растет спрос на услуги, требующие экспертной поддержки опытных игроков бизнеса здравоохранения. На рынке медицинских услуг все чаще появляются новые участники, не имеющие достаточной экспертизы в сфере здравоохранения. В этом направлении консалтинга появляются даже новые тенденции. «Среди новых тенденций можно обозначить значительный акцент на многосторонний анализ данных, оптимизацию бизнеса, внедрение IT-решений в работу медицинского центра», — комментирует Роман Сабиров. Эксперт отмечает, что многие собственники медицинских центров и инвесторы думают «дальше кризиса» и осознают, что в долгосрочной перспективе использование возможностей консалтинга позволит добиться максимальной эффективности.

Консалтинг в строительстве и девелопменте переориентируется на «оперативный консалтинг», рассказывает Екатерина Румянцова, председатель совета директоров Kalinka Group, его суть в консультировании девелоперов по адаптации проектов к новым рыночным условиям.

Экономические варианты

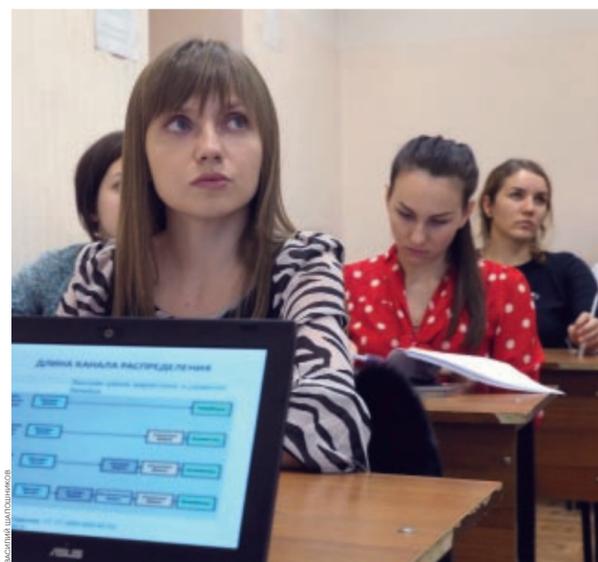
Наиболее продвинутые руководители понимают, что привлечение профессиональных консультантов в кризис иногда бывает необходимо и исключать эту статью из бюджета компании нельзя. Однако при этом стремятся к разумной экономии, сокращению расходов без ущерба для качества услуг. «Нередко подобное сокращение выглядит как отказ от взаимодействия с новыми тренерами и консультантами и ориентация исключительно на «старых», «проверенных», — комментирует Ярослав Шульга, руководитель консалтинговой компании Shulga Consulting Group. —

Часто количество специалистов, с которыми взаимодействует кака-либо организация, сокращается, а с оставшимися осуществляется поиск возможностей взаимодействия в режиме экономии».

Олег Мосеев добавляет, что в 2015 году спрос в консалтинге сместился на проекты с быстрым результатом. «Если речь идет о проектах по повышению эффективности, то клиент хочет результат в краткосрочной и среднесрочной перспективе. Долгосрочные проекты интересуют намного меньше. При этом оплата по результату — основной тренд. Что, на наш взгляд, является отличной тенденцией, которая «вымывает» теоретиков с рынка консалтинга», — поясняет эксперт. Светлана Емельянова, генеральный директор консалтингового центра «Шаг» согласна, что требования клиента к консалтинговой компании становятся более конкретными: «Пользуется спросом владельческий консалтинг: от индивидуальных консультаций владельцев бизнеса до передачи оперативного управления наемному менеджеру. Из области управленческого консалтинга важны стратегии, оценка топ-менеджеров и подбор новых, планирование». Филипп Гуров, генеральный директор PR-агентства «Гуров и партнеры», говорит о том, что уровень «информатизации» консалтинговых услуг быстро растет. Использование веб-сервисов и мобильных технологий охватывает самые разные сегменты. К примеру, можно протестировать сотрудников по интернету. «Становится явной тенденция отказа от продуктов, цены на которые выставляются в зарубежной валюте (иностранные преподаватели, европейские диагностические методики и игровые решения для бизнеса), компании стараются искать их отечественные аналоги», — добавляет Ирина Воронина, генеральный директор и совладелец бизнес-школы AMI.

Спрос будет

Участники рынка уверены, что в 2016 году спрос на консалтинговые услуги в различных сферах экономики и экономического взаимодействия бизнеса сохранится или даже вырастет. «Мы ожидаем, что



Наученные опытом предыдущего кризиса, компании приходят к консалтерам не за «волшебным рецептом от всех бед», а используют этот ресурс точно, с четко сформулированной потребностью и задачей

2016 год будет более или менее стабильным. На рост рассчитывать не стоит, при этом спрос, вероятнее всего, сохранится на прежнем уровне», — считает Александр Ивлиев. По мнению Павла Саласа, у рынка есть шанс для роста, который может составить около 3%. Екатерина Румянцова видит реальные предпосылки для стабилизации и роста спроса в своем сегменте именно на юге России. «Сейчас, в свете переориентации турбизнеса с зарубежных направлений на отечественные, консалтинговые услуги в курортных регионах России вновь могут приобрести актуальность. Конечно, это не случится прямо завтра, но условия наметились подходящие», — комментирует она. Дмитрий Рябых подчеркивает важную тенденцию, которая установилась со времен кризиса 2008 года и сохраняется до сих пор: деньги собираются под контроль государства. Это значит, что и консалтинг все больше ориентируется на госкомпании.

Эксперты предполагают в 2016 году качественные изменения на рынке. «Думаю, в 2016 году сохранятся тенденции 2015 года. При этом консалтинговые компании, которые не перестроились в 2015 году, вынуждены будут уйти с рынка. А оставшиеся станут сильнее», — считает Олег Мосеев. Ярослав Шульга добавляет, что слабые (во всех смыслах этого слова) тренеры и консультанты покинут рынок, а сильные станут сильнее, в том числе по той причине, что стадия роста встретят на «вычищенном» рынке. В связи с этим, по мнению Дениса Беляева, укрепятся позиции региональных лидеров. «Консалтинг, как своего рода сервисное подразделение, рота поддержки, всегда будет там, где есть соответствующий спрос у бизнеса и, соответственно, будет силен там, где сосредоточен большой объем платежеспособного спроса. С развитием бизнеса в регионах и появлением там крупных рыночных игроков (сегодня к этому наметилась серьезная тенденция) будет развиваться и консалтинговый бизнес в регионах», — поясняет эксперт.

Иван Демидов

«Каждый рубль, вложенный в поддержку экспортоориентированных проектов, принес стране 8 рублей»

— интервью —

В условиях экономического кризиса российские предприятия-экспортеры наращивают поставки и стремятся расширить рынки сбыта. О перспективах российского несырьевого экспорта и роли малого и среднего бизнеса в экспортной деятельности страны „Ъ“ рассказал Михаил Снег, директор по стратегическому развитию Российского экспортного центра.



— Как негативные процессы в экономике повлияли на развитие несырьевого экспорта?

— Сразу хотим отметить, что обострение геополитической ситуации и экономическое сжатие, на которые часто ссылаются в прессе, не являются объективными факторами для снижения экспортной активности российских предприятий. Наоборот, российские экспортеры используют деминацию рубля и вследствие этого возросшую конкурентоспособность российской продукции как возможность увеличить экспортные поставки. Поэтому в физических объемах российский несырьевой экспорт растет. Так, например, за первое полугодие 2015 года он вырос на 7,2% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года.

Впрочем, рост оказался не таким значительным, как ожидалось. Это связано с рядом факторов: возросла стоимость кредитных ресурсов, увеличилась цена импортной продукции, необходимой для производства ряда товаров, и т. д. Например, для оценки экспорта автомобильной продукции необходимо учитывать возросшую стоимость кредита под поставку, значительное подорожание импортных деталей и оборудования для машин и, следовательно, снижение производства как такового.

— Какие регионы России можно сегодня считать лидерами по несырьевому экспорту?

— На сегодняшний день пока нет статистических данных по объемам несырьевого экспорта, который осу-

ществляют различные регионы, однако данные Федеральной таможенной службы позволяют судить об экспортном потенциале субъектов в целом.

С учетом того что итоги внешней торговли распределены между субъектами Российской Федерации по месту регистрации участников внешнеэкономической деятельности, безусловный лидер — это город Москва, на долю которого приходится 44,2% (\$80,3 млрд) от общего объема экспорта, по данным за первое полугодие 2015 года. Среди регионов юга России лидирует Краснодарский край с показателем \$3,1 млрд.

Сегодня мы в Российском экспортном центре ведем работу по оценке экспортного потенциала регионов в части несырьевого экспорта, и когда будут получены результаты, об этом можно будет говорить предметно.

— Имеет ли смысл стимулировать рост числа предприятий-экспортеров из числа МСП? Насколько они перспективны в этом плане? В чем их сильные и слабые стороны?

— Мы не ставим ограничений по размеру бизнеса, так как государственная поддержка может быть необходима как маленькому проекту, так и крупному. Что касается системы приоритетов, то наш фокус внимания все-таки на средних предприятиях. Мы считаем, что средние компании

должны быть локомотивом экспорта, в том числе с точки зрения его диверсификации. Именно они со временем смогут обеспечить «потоковые» экспорта и одновременно диверсифицировать внешнеэкономические риски.

Еще одно преимущество предприятий МСП — именно такие предприятия максимально перспективны с точки зрения встраивания в глобальные производственные цепочки. В дальнейшем именно за их счет можно будет усилить межстрановую интеграцию и обеспечить приток инвестиций в страну.

Что касается недостатков, то малому и среднему бизнесу трудно выйти на глобальный рынок из-за большого количества административных барьеров, которые усугубляются тем, что предприниматели недостаточно осведомлены о работе профильных ведомств по поддержке экспорта. Если обобщить: бизнесу необходимо донести информацию, что есть механизмы, которые упрощают выход на международный рынок, снижают риски при поиске зарубежных контрагентов и помогают найти финансирование в случае необходимости. Создание Российского экспортного центра — инициатива, призванная увеличить доверие между бизнесом и властью, дать понять производителям, что государство заинтересовано в их международной экспансии.

— С какими трудностями сталкивается предприятие, решившее выйти на внешний рынок? Что можно посоветовать начинающим экспортерам?

— Мы часто слышим от экспортеров, что выйти на внешние рынки трудно, получить финансирование невозможно. Но анализ ситуаций говорит о том, что львиная доля случаев — это просто недостаточная проработка темы: либо неправильное оформление документов, либо некачественно проведенные переговоры, либо не до конца проработанные договоренности. Неумение пользоваться мерами господдержки — не вина экспортера, а его беда. И задача центра в том, чтобы помочь предпринимателю под-

готовить контракт, провести переговоры, подготовить тендерную документацию, получить грамотное юридическое сопровождение.

В 2016 году мы запустим полноценный портал Российского экспортного центра. По нашей задумке, это будет мощный аналитический ресурс, на котором будет аккумулирована вся информация по экспорту: аналитические страновые отчеты, информация о предстоящих выставках и ярмарках, справочная информация по экспорту и т. д. Также мы планируем оказывать онлайн-услуги.

Чтобы донести информацию до максимально широкого круга экспортеров, сотрудники РЭЦ сейчас выступают на многочисленных форумах и конференциях, которые проводятся как в Москве, так и в регионах. Также мы принимаем участие в бизнес-миссиях, которые проводятся нашими коллегами из Минэкономразвития и ЭКСаРА.

— Какое место в экспортной деятельности российских компаний занимает сложная инновационная продукция? Насколько она конкурентоспособна на внешнем рынке?

— Пока доля российской инновационной продукции остается низкой. По данным Всемирного банка, ее объем составляет примерно \$7,1 млрд, тогда как, например, в Китае — \$505,6 млрд, в Германии — \$183,3 млрд, в США — \$148,7 млрд. В структуре нашего экспорта доля высокотехнологичного оборудования — всего 1% с небольшим.

Отчасти эти показатели объясняются тем, что долгие годы на внутреннем рынке России сохранялся низкий спрос на завершаемые инновации, вследствие чего их развитие резко сократилось. И ситуация не могла измениться даже устойчивый спрос на российские разработки со стороны международных рынков.

Россия если и экспортировала инновационные решения, то это были зачастую незаконченные научные разработки, которые дорабатывались и внедрялись за рубежом. Но сейчас у нас усилился интерес к наукоемким технологиям, и мы ожидаем роста инновационной продукции и отечественных операционных систем, программного обеспечения и облачных сервисов.

— Для стабильного положения на рынке экспортерам (впрочем, как и предприятиям, не ведущим ВЭД) необходимо развиваться, модернизировать мощности, чтобы повышать конкурентоспособность своей продукции. Но кредитные средства по-прежнему малодоступны для МСП. Какие инструменты существуют сегодня для того, чтобы помочь экспортерам?

— Основные инструменты финансовой поддержки — это прежде всего кредитная поддержка экспорта. РЭЦ реализует ее через Росэксимбанк, который много лет является агентством правительства по предоставлению различного рода финансовой поддержки. Сейчас мы увеличиваем его уставный капитал и расширяем кредитный портфель. На следующий год предусмотрены расходные статьи бюджета в объеме 10 млрд руб.

Другой инструмент связан с субсидированием процентной ставки, который мы используем для ее уменьшения до уровня конкурентоспособной ставки в целом. Пока у нас два банка, которые имеют право субсидировать свою процентную ставку: Росэксимбанк, входящий в структуру РЭЦ, и Внешэкономбанк. Возможно, в будущем мы сможем прийти к более масштабному механизму, при котором Росэксимбанк станет провайдером субсидий через коммерческие банки.

Также хорошим инструментом является страхование кредитов, которое осуществляет агентство ЭКСаРА (Экспортное страховое агентство России), которое страхует экспортные риски и риски внешней торговой деятельности. Агентство

предлагает целый спектр конкурентных с точки зрения западных практик услуг, выгодных для экспортера. К примеру, договор страхования ЭКСаРА может выступать обеспечением по кредиту, который экспортер привлекает для реализации экспортного контракта.

— Каковы сегодня тенденции развития регионального экспорта? Как будет развиваться отечественный несырьевой экспорт в ближайшее время (перспективы)?

— Региональные производства развиваются по-разному, и отнюдь не всегда их развитие обусловлено только климатическими и сырьевыми возможностями. Значит, предприниматели видят перспективу в своем регионе и готовы вкладываться в интесное им дело. Это залог успешной экономики. И надо сказать, что у нас почти в каждом регионе есть свои высокотехнологичные производства. Например, на Урале, который традиционно ассоциируется с сырьевым сектором, хорошо представлены инновационные компании, без которых было бы невозможно эффективное функционирование сырьевой отрасли. Речь идет о разработке высокоточных опто-электронных и опто-механических приборов, производстве нефтегазового оборудования, продукции тонкой и специализированной химии.

В целом мы пока можем ориентироваться на показатель роста несырьевого экспорта на уровне 6% в год. Именно эту цель поставило правительство, и ее можно достигнуть, если мы будем создавать конкурентоспособную, ориентированную на экспорт продукцию, которая априори может потребляться и внутри страны. Импортозамещение в таких условиях не означает самоизоляцию, а наоборот, создает возможности для стимулирования роста несырьевого экспорта. Уже сейчас по результатам 2014 года каждый рубль, вложенный в поддержку экспортоориентированных проектов, принес стране 8 руб. экспорта.

Беседовал Иван Демидов