

Иностранные консалтеры в России: есть ли место для новых компаний?

Массовый приход в Россию иностранных консалтинговых компаний начался в начале 1990-х годов, после открытия рынка. С тех пор зарубежные консалтеры стабильно занимают ведущие позиции в российских рейтингах. Чувствуют ли иностранные компании сегодня конкуренцию со стороны российских игроков и внес ли кризис перемены в расстановку сил на этом рынке?

СТАРОЖИЛЫ ПРАВЯТ БАЛ

Рэнкинг группы RAEX «Эксперт РА» за 2015 год, как и аналогичные рейтинги за предыдущие годы, показывает, что основной доход среди российских консалтинговых компаний приходится на крупных игроков. Так, доход десяти крупнейших консалтеров в России превышает сегодня 75 млрд рублей в год.

Из них более 47 млрд рублей приходится на долю четырех организаций, или «большой четверки», EY, Deloitte, PwC и KPMG. Все эти игроки – «старожилы» российского рынка, именно они стали родоначальниками консалтингового бизнеса в России.

«Приход консалтинговых компаний в 90-е годы связан с тем, что в это время произошло много изменений в

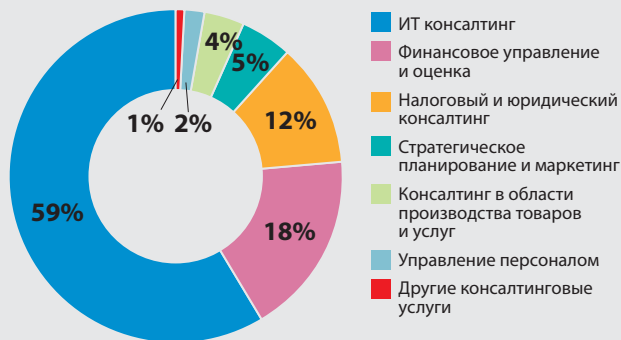
политической и экономической жизни страны, и в результате, во-первых, появилась возможность работать с международными компаниями. Во-вторых, потребности российских предприятий трансформировались, и предприятия были готовы реализовывать новые проекты и использовать инновационные подходы в работе, в связи с чем консалтинговый бизнес стал востребован», – рассказывает управляющий партнер департамента консалтинга компании Deloitte СНГ, Анастасия Осипова.

С момента прихода в Россию «большой четверки» рынок консалтинга в крупных городах страны активно развивался: сегодня в России насчитывается более 3000 консалтинговых компаний, большинство из которых

российского происхождения. В то же время эксперты признают, что такая большая конкуренция несколько не уменьшила веса иностранных игроков. «Одно из преимуществ зарубежных компаний – многолетняя история, опыт и большая экспертиза; другое преимущество – владение международными стандартами, практиками, тонкостями иностранной юриспруденции, брендинг», – отмечает аналитик отдела рэнкингов, «РАЭКС-Аналитика» Варган Ханферян.

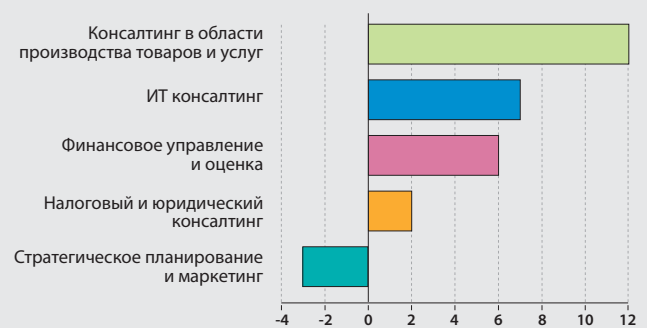
С ним солидарна Анастасия Осипова из Deloitte. «У российских компаний пока недостаточно компетенций в области управления сложными программами и комплексными проектами, и это та область, над которой российским компаниям предстоит

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ УЧАСТНИКОВ РЭНКИНГА «ЭКСПЕРТ РА» ПО ИТОГАМ 2015 ГОДА*



* Без учета компаний: PwC, KPMG, «БДО Юникон» и «ФинЭкспертиза» из-за отсутствия детальной структуры выручки.

ТЕМПЫ РОСТА ВЫРУЧКИ УЧАСТНИКОВ РЭНКИНГА «ЭКСПЕРТ РА» ПО ВИДАМ УСЛУГ ЗА 2015 ГОД, %



работать в ближайшее время. Что касается международных консалтинговых компаний, их преимущество состоит в том, что они предлагают российскому рынку новые методы решений и лучшие мировые практики, которые были опробованы ранее», – поясняет она.

ИНОСТРАНЦЫ «ПОМЕНЬШЕ»

При этом конкуренцию российским игрокам составляет не только «большая четверка», но и мелкие иностранные компании. Помимо английских и американских консультантов на рынке присутствуют игроки и из других стран. Например, Accountor – финский консультант, оказывающий услуги в сфере бухгалтерского учета и аудита, – представлен в России с 1992 года, времени массового прихода в страну компаний из Финляндии.

«Сегодня наши основные клиенты – присутствующие в России иностранные компании. Они предпочитают обращаться к нам, так как мы оказываем прозрачные услуги и помогаем установить более плодотворное сотрудничество между штаб-квартирой компании и ее российской «дочкой», – поясняет директор по продажам компании Тимо Сивонен.

Что касается французского присутствия на российском рынке консалтинга, то мы насчитали более 20 французских компаний-консультантов из разных сфер – от привычного финансового и юридического направления до более специфичного консультирования в сфере люкса, автомобилестроения или энергоэффективности. При этом многие из них пришли на российский рынок не в момент «раздела пирога» – в 1990-е годы, а в самый разгар разви-

тия рынка – середине 2000-х и позже. Главный залог успеха таких мелких игроков в том, что им удалось занять на российском рынке свою нишу. Один из примеров – HR-консультант ATSAI, пришедший на российский рынок совсем недавно, в 2012 году.

«Сегодня нашими клиентами являются в основном иностранные компании, которые хотят развиваться на российском рынке и нуждаются в квалифицированных российских специалистах», – поясняет генеральный директор компании Александр Стефанеско.

При этом эксперты признают, что при всех передовых подходах, которыми обладают иностранные компании-консультанты, есть отрасли, в которых иностранным игрокам сложно конкурировать с российскими. Это, например, сфера ИТ и системная интеграция. ▶



+7 925 507 02 94
info@r-tgroup.ru

www.r-tgroup.ru www.ttservices.ru

COMPTABILITE
DECLARATIONS FISCALES
FICHES DE PAIE
CONSEILS JURIDIQUES
CREATION DE SOCIETES
CONTENTIEUX
GESTION ADMINISTRATIVE
DES RESSOURCES HUMAINES

Votre conseiller pour tous les services en Russie



Консалтингу стали интересны горнодобывающая отрасль и металлургия

► «В системной интеграции, безусловно, с точки зрения реализации проектов по внедрению систем российские консалтинговые компании являются более конкурентоспособными. У них ниже ставки, и проект может выглядеть на первый взгляд не таким дорогим», – отмечает Анастасия Осипова из Deloitte.

КРИЗИС – БОЛЬШИЕ ПЕРЕМЕНЫ?

Что касается кризисных явлений, то, по данным экспертов, они не вызвали перестановок на рынке консалтинговых услуг: как массового ухода, так и прихода новых иностранных игроков не наблюдалось.

«Кардинальных перемен мы не заметили. Тенденции, связанные со стагнацией российской экономики были: у консультантов снижался объем заказов или клиентов, снижалась стоимость услуг, однако в целом рост выручки по рынку консалтинговых услуг продолжается из года в год (сейчас в среднем на уровне 10%), а спрос на услуги сохраняется. Для иностранных компаний или их представителей рост был обусловлен в том числе ростом курса валюты», – считает Варган Ханферян.

Некоторых консалтеров, в частно-

сти иностранных, кризис подстегнул к оптимизации затрат. «Если раньше мы часто обращались к услугам экспатов, то теперь набираем местных специалистов. Мы стали более избирательными в подходе к набору кадров и их оценке, поскольку в результате кризиса количество квалифицированных российских специалистов на рынке труда значительно возросло», – рассказывает управляющий партнер компании Mazars Флоранс Пино.

Однако главные корректировки, которые внесли экономические и политические трансформации последних трех лет в работу консалтинговых компаний, – изменение в приоритете оказываемых услуг. «Традиционно в кризисное время становятся востребованными проекты по дальнейшему сокращению затрат (cost reduction projects) и по централизации поддерживающих функций внутри предприятий. Кроме того, компании используют данное время, чтобы пересмотреть свою стратегию и операционную модель работы. Многие наши клиенты начинают сейчас инициативы и проекты, основной целью которых является пересмотр операционной модели и внедрение новых технологий внутри предприятия», – подчеркивает представитель компании Deloitte.

По информации РА «Эксперт», лидерами по выручке сегодня являются услуги ИТ-консалтинга, управление финансами, налоговый консалтинг и юридические услуги. При этом самые большие темпы роста демонстрирует консалтинг в области производства товаров и услуг. «Периодически возникают всплески в различных более узких областях, например в техническом аудите и консалтинге, это связано с различными законода-

тельными новациями», – отмечает Варган Ханферян.

Политические и геополитические перемены также сказываются на запросах клиентов. Так, отдельные эксперты выделяют развитие в стране инвестиционного консалтинга, в частности по проектам развития промышленного производства и инфраструктуры, другие же фиксируют рост запросов от малого и среднего бизнеса.

«Если раньше достаточно большой процент компаний – наших клиентов был в основном в нефтегазовом секторе и секторе энергетики, сейчас мы видим смещение акцентов в горнодобывающую отрасль и металлургию. Во-вторых, в последнее время поступают запросы из компаний среднего бизнеса», – отмечает представитель Deloitte.

В то же время представители компаний признают, что постепенно консалтинговый рынок возвращается в привычное докризисное русло. «Спустя два года после начала кризиса ситуация в России стала стабилизироваться, и мы вновь можем наблюдать на рынке сделки по слиянию и поглощению. В связи с этим стали востребованы операции, связанные с необходимостью реструктуризации долга, переориентации в деятельности конгломератов, поиска финансирования и возможности приобретения активов иностранными компаниями с большим объемом ликвидности за небольшую стоимость», – констатирует Флоранс Пино.

Что касается дальнейших перспектив, то консалтинговые агентства уверенно говорят о росте российского рынка с трансформацией под новые современные модели. Эксперты не исключают дальнейшего прихода иностранных игроков, но, скорее всего, в узкоспециализированных нишах.

«В последнее время тема цифровой трансформации стала очень востребована, и мы видим большие перспективы в этом направлении. В последующие несколько лет, вполне вероятно, будет появляться все больше проектов по разработке цифровой стратегии», – прогнозирует Анастасия Осипова рост в том секторе консалтинга, который сегодня дает наибольшую выручку. ■



Ведущие ИТ консультанты на конференции CCI France Russie