

ЮЛИЯ КРАСНОВА:

АКТИВНОСТЬ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ НЕВЫСОКА

«Большая четверка» в сборе: в Новосибирск пришел последний из крупнейших игроков рынка консалтинговых и аудиторских услуг — компания «Делойт», СНГ. Директор офиса в Новосибирске Юлия Краснова рассказала «ДК», каким образом компания планирует строить свою работу с потенциальными сотрудниками, клиентами и партнерами, и почему точка в столице Сибири стратегически важна.

В России компания «Делойт», международный игрок рынка консалтинга и аудита, появилась в 1990 г., в 2017-м открылся офис в Новосибирске, сейчас «Делойт», СНГ представлена в шести российских городах. Как говорят все четыре участника рынка — PricewaterhouseCoopers, Deloitte, Ernst & Young, KPMG, ключевыми факторами для захода в регион для них стали экономический потенциал, инвестиционная привлекательность и наличие квалифицированных кадров. «Делойт», СНГ пришел в город как раз с планами поддержки новых инвестиционных проектов вместе с Агентством инвестиционного развития региона.

Биомедицина, ритейл, ИТ — инвестзоны будущего

Сфера интересов международной аудиторской компании в Новосибирске обширна: одними из самых перспективных рынков для инвестирования в регионе «Делойт», СНГ считает ИТ, торговлю, медицину, биотехнологии. Именно они, по мнению аудиторов, меньше всех ощущают экономиче-

скую турбулентность и позволяют себе активно развиваться.

Почему вы именно сейчас пришли к решению открыть офис в Новосибирске?

— Это решение у «Делойта» созрело уже давно: мы пришли к выводу о необходимости открыть офис в Новосибирске уже несколько лет назад, так как хорошо знакомы с рынком клиентов в Сибири и на Дальнем Востоке. Как правило, крупные компании обращаются к нам за консультациями независимо от того, есть в их городе офис или нет. Но все же присутствие в регионе клиента облегчает работу.

Не прийти сюда мы не могли, потому что Новосибирск известен своим интеллектуальным и инвестиционным потенциалом. Ко мне обратились руководители «Делойта» с предложением возглавить новосибирский офис, так как они хотели привлечь команду из местных специалистов, которая находилась бы непосредственно в регионе и была бы знакома с его рыночной спецификой.



Мы обсуждали, что, с одной стороны, российская экономика сейчас переживает далеко не самый простой период своего развития. Но, с другой стороны, мы и в сложных ситуациях видим новые возможности, поэтому как раз сейчас мы могли бы стать ближе к клиентам.

Какие задачи на этом посту вам поставили?

— В приоритете — привлечение новых клиентов, как и у любой компании, которая работает на нашем рынке. Однако сейчас мы прежде всего ориентированы на обслуживание текущих клиентов и дальнейшее формирование команды: на данный момент у нас работает 20 человек, но в ближайшем будущем мы планируем принять на работу до 40 специалистов.

Какие сферы представляют для вас наибольший интерес и какие, на ваш взгляд, сегодня чувствуют себя на рынке более уверенно?

— Есть ряд отраслей, со многими предприятиями из которых у «Делойта» большой опыт взаимодействия. Среди наших клиентов много компаний, занятых в сфере ритейла, что характерно для Новосибирской области, в которой хорошо развита торговля. Мы также реализуем большое количество проектов для сферы телекоммуникаций и ИТ и с интересом смотрим на данную отрасль в Новосибирске, потому что она активно меняется, и многие компании даже в это тяжелое время развиваются и являются потенциальными клиентами наших консультантов и аудиторов.

Регион тем и интересен, что здесь нет одного градообразующего предприятия и можно работать с большим количеством организаций среднего бизнеса. Они зачастую интересуются не только аудитом, но и консультационными услугами, учитывающими специфику их бизнеса, что требует от нас привлечения различных отраслевых экспертов. Часто бывает так: компания обращается к нам с одной задачей — подготовить бизнес-план для определенных целей, а в ходе работы мы понимаем, что нужно решать более комплексную задачу — менять систему сбора и обработки управленческих данных.

На открытии офиса в Новосибирске вы подписали соглашение о сотрудничестве с Агентством инвестиционного развития (АИР) Новосибирской области для поддержки инвестпроектов. Были ли уже какие-то интересные предложения от АИР, или вы будете совместно искать проекты? Опять же, что это будет за сферы?

— Мы будем отталкиваться от потребностей инвесторов в регионе и участвовать в тех проектах, где наши совместные знания с АИР и экспертный опыт будут наиболее востребованы. В ближайшее время в приоритете проекты в области медико-биологической отрасли, включая сектор оказания медицинских услуг. Например, мы с интересом смотрим на проекты, реализуемые в рамках кластера биофармацевтики и биомедицины в Новосибирске.

Мы понимаем, что мы сами как эксперты интересны в первую очередь нашим международным опытом и сотрудничеством с офисами в других странах. Например, в феврале текущего года мы проводили при поддержке посольства России в Китае и торгового представительства РФ в КНР третий раунд инвестиционного роуд-шоу для участников из российских регионов. В этом году участники рассматривали сельскохозяйственные и инфраструктурные проекты, которые могут быть реализованы в рамках транспортного коридора концепции «Один пояс — один путь».

Мы проводим подобные мероприятия, так как видим большие перспективы в части усиления сотрудничества двух стран. Если посмотреть на статистику, то торговый оборот между Китаем и Россией снова вырос в этом году (на 34% по сравнению с прошлым годом). Многие из китайских компаний выступают инвесторами российских проектов. В последнее время мы также видим интерес с их стороны импортировать российские товары на местные рынки. Что, в свою очередь, создает дополнительные возможности для российских компаний с точки зрения экспорта товаров на локальные рынки Китая.

Вам интересно работать с зарубежными или чисто новосибирскими проектами?

— Активность иностранных инвесторов уже несколько лет невысока, но приобретения и инвестиции все же осуществляются. Наш экспертный опыт в первую очередь можно будет применить именно в этой области, потому что мы оказываем услуги по всему миру. Если в Новосибирск придет международный инвестор, ему, скорее всего, потребуются знания в той или иной области международных консультационных услуг, которые уже оказываются на местном рынке.

А как вы оцениваете инвестиционную активность в нашем регионе?

— С одной стороны, инвесторы есть всегда — люди постоянно что-то вкладывают в развитие своего бизнеса. Но, с другой стороны, важно понимать, о какой инвестиционной активности идет речь,

Юлия Краснова

Образование:

в 2002 г. окончила Новосибирский государственный университет.

Карьера:

2013–2016 гг. — директор по аудиту в одной из компаний «Большой четверки»;

с ноября 2016 г. руководит подразделением «Делойт», СНГ в Новосибирске;

15 лет — общий стаж работы и проведения аудиторских проверок и оказания услуг по составлению финансовой отчетности для крупных российских компаний, работающих в сфере угледобычи, производства, строительства, торговли и телекоммуникаций.

и правильно трактовать само понятие инвестиций. Как правило, под этим понимается только создание нового объекта (завода, предприятия, магазина и др.), в результате возникают дополнительные рабочие места, меняется рынок за счет появления нового предложения. Здесь мы видим снижение активности.

Аналогичная тенденция, если говорить об инвестициях, направленных на увеличение объемов производства предприятия. Сейчас компании чаще вкладывают в замену старого оборудования на новое, причем в некоторых случаях на более дорогое, но не с целью увеличения объемов производства, а для повышения эффективности производства и снижения затрат. То же относится и к закрытию старых объектов торговли/оказания услуг в целях появления новых, более востребованных. Есть также компании, которые направляют средства на приобретение уже работающего бизнеса, например, своего конкурента, и для них это, безусловно, инвестиция в свое развитие. Но для рынка это всего лишь поглощение одного предприятия другим.

О новом поколении финансистов

«Это новое поколение, они изменились», — говорит Юлия Краснова о финансистах 2000-х. Сегодняшние студенты экономических факультетов, по ее мнению, с первых курсов точно знают, чем будут заниматься в будущем. Именно поэтому «Делойт», СНГ часто берет выпускников на стажировки и устраивает на работу в свои офисы.

Заходя в Новосибирск, вы говорили о планах сотрудничества с местными вузами — в каком ключе?

— На данном этапе мы ведем переговоры с тремя основными вузами — Новосиби-

ским государственным университетом, Новосибирским государственным техническим университетом и Новосибирским государственным университетом экономики и управления. Мы обсуждаем с их руководством совместные проекты, планируем проводить мероприятия для студентов, рассказываем им о своей работе, а также собираемся приглашать студентов этих вузов к себе на практику и стажировку. Выпускникам вузов мы предоставляем в первую очередь возможность пройти стажировку в нашей компании, чтобы мы друг на друга посмотрели, совместно приняли решение, интересно ли нам сотрудничать. Подобные мероприятия проводят все международные организации.

После стажировки мы принимаем студентов на работу, и одна из приоритетных задач на данном этапе — сформировать команду из местных специалистов. Она будет состоять как из сотрудников — профессионалов в своей области с большим опытом работы, так и из молодых людей, которых «Делойт» будет развивать и которые могут помочь по-новому взглянуть на решение тех или иных вопросов.

Как вообще вы оцениваете кадровый рынок Новосибирской области именно в вашей сфере?

— Наши оценки самые высокие, и мы уверены в их объективности. Мы считаем, что в регионе высокий уровень подготовки студентов, и их желание развиваться именно в Новосибирске очень заметно. Мы отметили, что за последние несколько лет профессии, связанные с финансами, стали более привычными для студентов, образ «белого воротничка» начал утрачивать свою привлекательность — раньше ведь чаще всего выпускники школ шли учиться на менеджеров, юристов, чиновников. Также мы замечаем, что сейчас к нам приходят студенты, понимающие, чем они хотят заниматься. Какое-то время назад они до последнего курса даже не задумывались об этом. А сейчас уже есть студенты, которые со второго-третьего курса целенаправленно занимаются поиском будущего места работы. Они понимают и сложность задачи профессионального развития, и важность правильного выбора. Не каждый может позволить себе потратить несколько лет после окончания учебы на поиски себя. Многие ребята заранее изучают специфику работы в аудиторской компании, задают вопросы, причем очень непростые. Это новое поколение, они изменились. И мы видим большие перспективы в этих талантливых молодых людях. Они будут определять наше будущее.

Юлия Катковская