

Современное состояние рынка розничной торговли и определение факторов, влияющих на его развитие

Ковшова М.В., к.э.н., доцент кафедры финансы и кредит Российской государственной социальной университет, Москва

Иванова О.А., аспирант кафедры социального страхования, экономики и управления предприятиями, Российской государственной социальной университет, Москва

Аннотация. В статье рассматривается развитие международных и российских консалтинговых компаний. Выделяются основные конкурентные преимущества международных и российских компаний. В статье также рассматриваются основные тенденции развития консалтинговых услуг в России, выделяются основные тенденции и приоритетные направления. На базе приведенного анализа развития рынка, приводится группировка основных факторов, влияющих на рынок консалтинговых услуг сектора розничной торговли.

Ключевые слова: международные консалтинговые компании, российские консалтинговые компании, финансовый консалтинг, оценка, ИТ-консалтинг, импортозамещение.

Development of the russian retail market and the main factors influencing on it

Kovshova M.V., cand. economy. Sciences, associate professor of Chair of the finance and credit in Russian State Social University

Ivanova O.A., postgraduate student, chair of social insurance, economy and management of the enterprises department, Russian State Social University

Annotation. In article development of the international and Russian consulting companies is considered. There are the main competitive advantages of the international and Russian consulting companies. In article the main tendencies of development of consulting services in Russia are also considered, the main tendencies and the priority directions are allocated. Based on the analysis of the consulting services market provided, the author describes the major factors affecting the market of consulting services in retail industry.

Keywords: international consulting companies, Russian consulting companies, financial consulting, assessment, IT consulting, import substitution.

Крупные международные компании успешно функционируют на российском рынке, адаптируясь к локальным условиям, а также создавая конкуренцию для российской компаний. Совместная работа российских и зарубежных специалистов позволяет вести эффективные процессы в бизнесе, работая с российскими и международными компаниями. На рынке присутствуют как российские фирмы, так и представительства международных фирм, в том числе и «большой четверки».

Сетевая структура консалтинговых подразделений, включающая в себя базовую, дочерние, территориальные подразделения, позволяет последним использовать все преимущества (информационные технологии, нематериальные активы, человеческий потенциал, имиджевую составляющую, корпоративный стиль, соблюдение основных этических норма и т.д.)

Перспективы развития во многом зависят от законодательных инициатив, расширяющих сферу обязательного аудита и консалтинга.

При выборе компании, оказывающей услуги управленческого консультирования, важное внимание уделяется знанию рынка и его особенностям.

Основные преимущества международных и российских консалтинговых компаний

Компании	Основные конкурентные преимущества
Международные консалтинговые компании	<ul style="list-style-type: none"> - широкий спектр услуг; -большая база знаний, глобальный опыт в данной сфере; -отлаженная технология управления проектами; -наличие методик управления и опыта, отлаженного в разных странах; -учет мировых тенденций развития бизнеса, отдельных отраслей промышленности; -помощь при взаимодействии с иностранными партнерами, как сопутствующий консалтингу результат; -доверие международному опыту в большей степени, чем отечественному.
Российские консалтинговые компании	<ul style="list-style-type: none"> -более глубокое знание специфики российского бизнеса; - узкая практическая направленность консалтинга (до операционного уровня); - более низкий уровень цен; -большая гибкость в отношениях с клиентами (по сравнению с иностранными компаниями).

Рассматривая российские тенденции развития рынка консалтинговых услуг, можно выделить следующие основные тенденции: в течение 2015 года произошло замедление темпов роста консалтинговых услуг на российском рынке. В среднесрочной перспективе поддержку может оказать спрос, связанный с задачей импортозамещения и технологического перевооружения экономики.

Согласно рэнкингу консалтинговых компаний, проведенному рейтинговым агентством ЭКСПЕРТ РА, наблюдается следующая ситуация на рынке консалтинговых услуг.

Суммарная выручка участников рэнкинга, проведенного экспертным агентством ЭКСПЕРТ РА, по итогам 2015 года составила 126 млрд рублей. Торможение роста доходов у ведущих консультантов происходит второй год подряд: по итогам 2014 года их рост, по сопоставимым данным, составлял 9%, а за 2013 год – 14%.

Учитывая инфляцию (более 12% за 2015 год), реальная картина увеличения доходов участников нынешнего рэнкинга выглядит еще пессимистичнее. А в долларовом эквиваленте совокупные доходы участников рэнкинга снизились за год и вовсе на треть (-33%).

Из 150 компаний – участниц рэнкинга 27% (41 участник) завершили год падением выручки. Из них 34% (14 участников) – это представители топ-50 нынешнего списка. Эта тенденция корреспондирует с общеэкономической ситуацией: по данным Росстата, объем инвестиций за 2015 год снизился на 107,4 млрд рублей (с 10 532,9 млрд рублей до 10 425,5 млрд рублей) против роста на 337 млрд рублей по итогам 2014 года.

В случае дальнейшего сжатия спроса рынок консалтинга ждет сокращение как по количеству игроков (закрываются бизнесы, слияния), так и по направлениям деятельности. Ответом становится внутренняя оптимизация бизнеса, к которой ведущие консалтинговые группы уже приступили: при отмеченных темпах роста общей выручки участников рэнкинга (7%) суммарное число специалистов, ее обеспечивших, возросло за год всего на 1% (в сопоставимых данных с 23,239 до 22,975 тысяч консультантов). Это привело пусть к незначительному, но увеличению среднего дохода на одного консультанта: с 4,3 млн до 4,5 млн рублей.

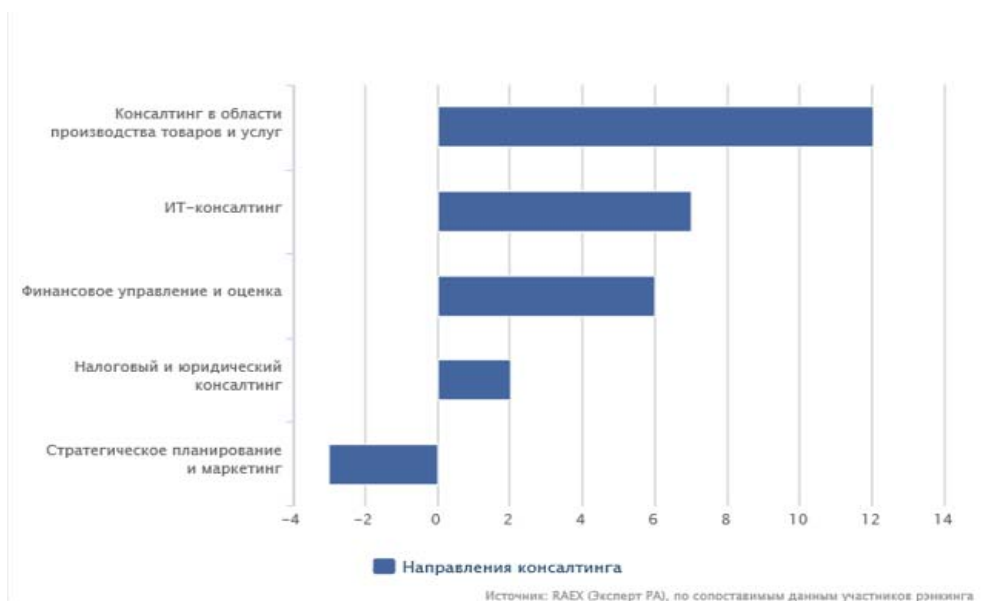
Большую часть суммарной выручки участники рэнкинга (60% – см. рисунок ниже) заработали на услугах ИТ-консалтинга – 65,2 млрд рублей, из которых 18,7 млрд рублей принес управленческий консалтинг, а 46,5 млрд рублей – разработка и системная интеграция. Темпы роста по данным направлениям составили 2 и 8% соответственно, а в целом по сектору ИТ-консалтинга – 7% (см. рисунок ниже). Это меньше, чем было зафиксировано год назад: по итогам 2014 года рост составил 5, 13 и 8% соответственно.

* Без учета компаний PwC, КПМГ, «БДО Юникон» и «ФинЭкспертизы» из-за отсутствия детальной структуры выручки.



Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным участников рейтинга

Рис. 1 – Структура выручки консалтинга в 2015 г. в разрезе отдельных секторов



Источник: RAEX (Эксперт РА), по сопоставимым данным участников рейтинга

Рис. 2 – Темпы роста выручки консалтинговых компаний в 2015 году

В условиях сокращения инвестиций, которые компании могли бы направить на развитие бизнеса, заказчик все настоятельнее требует четкого обоснования бизнес-эффекта от внедрения новых систем и модернизации старых (либо уже внедренных). Наиболее передовые клиенты практикуют модель формирования

бизнес-кейса. Все чаще они требуют от предполагаемых подрядчиков кейсы, обосновывающие конкретный экономический эффект в виде снижения затрат или повышения доходов в результате предполагаемого внедрения решений.

ИТ-консалтинг востребован при внедрении новых масштабных решений, при слияниях и поглощениях, при разработке новой ИТ-стратегии. Но такие проекты на пике кризиса обычно очень редки. С другой стороны, в высококонкурентных отраслях существует ряд компаний, которые используют это время, чтобы сформировать стратегические преимущества: переосмыслить бизнес-модели, переконфигурировать бизнес-процессы. То есть создать преимущества, которые смогут усилить их лидерство на этапе выхода из кризиса и подъема рынка.

По словам лидеров сегмента, экономия бюджетов приводит к тому, что вместо комплексных систем, покрывающих одновременно все бизнес-процессы компании (работа с клиентами, финансовый и бухгалтерский учет, логистика и закупки, персонал и так далее), заказчики выбирают специализированные решения, которые автоматизируют конкретную задачу. Например, только бухгалтерский учет или только расчет зарплаты, или сбор просроченной задолженности клиентов. Преимущества таких систем в том, что стоимость их существенно ниже, внедряются они проще и быстрее, при этом зачастую обладают полным и богатым функционалом для решения своей задачи.

Но в условиях сокращения бюджетов на автоматизацию позволить себе идеальную ИТ-архитектуру могут не многие, поэтому подобные локальные решения становятся спасением, позволяя получить преимущества в конкретной взятой области. К примеру, в 2015 году были востребованы системы сбора долгов Collection, которые позволяют автоматизировать все стадии работы с проблемными клиентами и тем самым повысить качество и скорость сбора просроченной задолженности. Также заказчики автоматизируют финансовый

учет, чтобы он не был черным ящиком и в любой момент можно было бы понять, что происходит с доходами и расходами, движением денежных потоков.

Тем не менее в торговле и финансовом секторе, энергетике и госсекторе объемы потребления консалтинговых услуг продолжают расти. «Заказчикам интересны ИТ-решения и сервисы, помогающие сэкономить. Самыми востребованными услугами являются производственное управление на предприятии и оценка эффективности. Растет спрос на разработку ИТ-стратегий и технико-экономических обоснований. На первый план выходят проекты по «тюнингу» ИТ-инфраструктуры (мобильные решения, перевод части систем в «облако»). В ритейле ИТ-консалтинг востребован уже не в чистом виде, а как некий микс из бизнес-идей, переложенных на ландшафт информационных систем. Банки активно внедряют системы взаимоотношений с клиентами.

Кроме ИТ-консалтинга, традиционным ростом, хоть и не столь бурным как раньше, в 2015 году отличились такие направления, как налоговый и юридический консалтинг, финансовое управление и оценочная деятельность, а также консалтинг в сфере производства товаров и услуг: темпы их роста составили 2, 6 и 12% соответственно.

Основным драйвером спроса на услуги здесь пока что выступает заостренное внимание заказчика к оптимизации и повышению эффективности своей деятельности, то есть решение, по сути, тактических и ситуационных задач.

Суммарная выручка от услуг налогового и юридического консалтинга в 2015 году составила 13,2 млрд рублей (на сектор налоговых консультаций приходится 7,39 млрд рублей, а на юридические консультации – 5,85 млрд рублей; прирост к прошлому рейтингу, по сопоставимым данным, – 0 и 5% соответственно). Потребности в данных услугах по-прежнему связаны с поступательным ужесточением налогового администрирования.

С учетом текущего состояния российской экономики налоговые органы существенно интенсифицировали контрольную работу, особенно в отношении крупных и средних компаний.

Вопросы трансфертного ценообразования и контролируемых иностранных компаний, условия применения правил «тонкой капитализации», операции российских компаний с офшорными и «квазиофшорными» юрисдикциями – вот лишь несколько наиболее востребованных направлений налогового консультирования в 2015 году.

В 2014 году было принято большое количество изменений в Налоговый кодекс, а в рамках реформы гражданского законодательства внесены изменения в ГК РФ и в другие нормативно-правовые акты, регулирующие предпринимательскую деятельность. Это привело к введению новых норм и урегулированию ранее установленных, к новым спорным ситуациям и вопросам. В таких условиях для снижения риска при принятии решения вырастает роль оценки налоговой составляющей в ходе планирования нового бизнес-направления или корректировки действующего».

Впрочем, исходя из слов участников рэнкинга, несмотря на увеличение числа клиентов и объема работ, деятельность, связанная с защитой прав налогоплательщиков в судах, находится под некоторым давлением.

Свой вклад в развитие сегмента юридических услуг внесло оспаривание кадастровой стоимости недвижимости. Юридические компании здесь являются представителями заказчиков в судах и комиссиях, оказывают содействие в оценочных и судебных экспертизах, при независимой оценке объектов недвижимости. Кадастровая стоимость является универсальной величиной при расчете налога и арендной платы. Она определяется путем массовой оценки объектов недвижимости без учета их индивидуальных характеристик. Это нередко приводит к погрешности в стоимости объектов и к завышенным налоговым и арендным платежам. Определение же рыночной цены объектов недвижимости

позволит скорректировать кадастровую стоимость в государственном кадастре недвижимости, наделяя налоговые и арендные платежи экономической обоснованностью. Используя предусмотренный законодательством механизм оспаривания, юридические и физические лица в итоге могут получить снижение кадастровой стоимости, а затем налоговых и арендных платежей.

Также со стороны заказчика пользуется спросом юридическое сопровождение сделок с недвижимостью и сделок в рамках земельных правоотношений. Это происходит с одной стороны из-за отсутствия у заказчика специализированной информации, а с другой – ради экономии времени и с целью повышения эффективности.

Совокупная выручка участников рэнкинга, полученная от услуг финансового консалтинга и оценки, в 2015 году составила 19,4 млрд рублей (из них 11,1 млрд рублей – доходы от услуг финансового управления, и 8,3 млрд рублей – доход от оценочной деятельности; темпы роста, по сопоставимым данным, – 2 и 11% соответственно). Основной причиной данных изменений является то, что в условиях дефицита ресурсов, клиенты хотят точно понимать, как распределить свои затраты и куда эффективнее вложить средства с точки зрения соотношения рисков и потенциального эффекта. При этом возникает необходимость выстраивания структуры управления, проведения анализа бизнес-процессов, финансовых и операционных рисков.

Одной из самых востребованных услуг стала экспертиза операционных улучшений. Это комплексный метод, охватывающий основные области создания стоимости бизнеса заказчика и через рекомендованные операционные улучшения влияющий на финансовые показатели.

Повышенное внимание заказчиков к управлению финансами и рисками стимулирует спрос и на другие направления оценочной деятельности. «Сейчас востребованы услуги по экспертизе финансового состояния должника, анализ и оценка залоговых активов, оценка проблемной задолженности и прав (требований)

кредитора, разработка решений реструктуризации задолженности, а также решения, направленные на повышение качества кредитных портфелей. В текущей экономической ситуации, когда доля проблемных долгов в кредитных портфелях банков возрастает, увеличиваются просрочки выплаты процентов по кредитам, не говоря уже об основном долге, и многие заемщики не в состоянии обслуживать кредиты, – данные вопросы приобретают все большую актуальность.

Наиболее быстрыми темпами в 2015 году росли доходы участников рэнкинга от консалтинга в сфере производства товаров и услуг. Прирост здесь составил 12%, а доход – 3,9 млрд рублей. Среди пользующихся спросом услуг – ценовой и технологический аудит и консалтинг, связанные с контролем и снижением рисков и издержек в инвестиционных проектах, контролем их качества и сроков, а также технологии бережливого производства, консультирование по технологиям импортозамещения.

Следуя тенденциям импортозамещения, данное направление консалтинга в ближайшее время может стать для консалтинговых компаний одним из основных драйверов роста.

Впрочем, пока что доходы консультантов от услуг по стратегическому планированию и консалтингу в области маркетинга еще находятся в стагнации (суммарная выручка по итогам 2015 года – 4,87 млрд рублей, из которых на стратегический консалтинг приходится 3,97 млрд рублей, а на услуги в области маркетинга – 904,3 млн рублей). Спрос на разработку стратегий и планы организационного развития остается в силе, однако стоимость внедрения проектов снижается: о том, что экономия в кризис особенно важна, клиенты знают и без консультантов.

Стратегия, направленная на развитие производства, действительно способна усилить спрос на услуги консультантов. Однако если импортозамещение будет вестись не рыночными методами, а исключительно госрегулированием и административными мерами, то мы можем попасть в ловушку. Простой пример:

очень многие ИТ-системы планирования производства, управления техпроцессами, проектирования и управления жизненным циклом изделий полноценных российских аналогов не имеют. Это справедливо и для используемых отечественными предприятиями технологий и материалов мирового уровня. Идя по пути принудительного импортозамещения этих компонентов, мы не улучшим производственный потенциал, а наоборот, снизим его. Поэтому основным стимулом к модернизации должно быть развитие конкурентоспособности отечественной продукции, в том числе на международных рынках.

Рассматривая основные тенденции на российском рынке консалтинговых услуг, можно прийти к выводу, что санкции вместе с курсом на замещение импорта становятся одним из драйверов рынка консалтинга.

По словам лидеров сегмента, как и в прошлый кризис, в нынешней политико-экономической ситуации популярными по спросу являются краткосрочные услуги с быстрой отдачей. Среди факторов роста спроса на консалтинг с ИТ-составляющей можно отметить и требования со стороны государственных корпораций и владельцев частных компаний, выдвигаемые к прозрачности закупок. Удовлетворить эти потребности призваны системы управления взаимоотношениями с поставщиками и подрядчиками (SRM).

Рынок консалтинговых услуг является одним из наиболее быстрорастущих рынков в экономике страны. Основную долю выручки консалтинговых компаний приносят услуги по обязательному аудиту для крупных компаний.

Выбор в пользу международных компаний чаще всего обусловлен высоким уровнем доверия со стороны известного бренда.

Основываясь на приведенных выше тенденциях развития рынка и общем влиянии различных факторов на развитие рынка консалтинговых услуг, можно все факторы классифицировать следующим образом по уровню влияния на развитие рынка консалтинговых услуг:

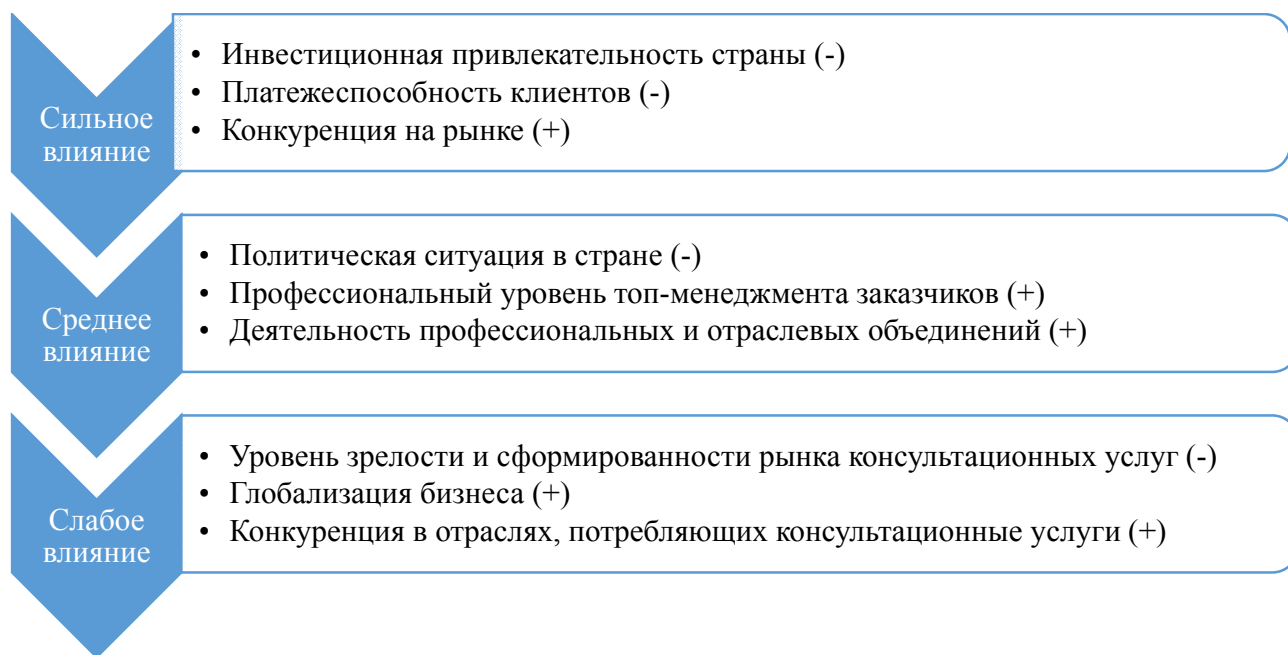


Рис. 3 – Факторы, влияющие на развитие рынка консалтинговых услуг в РФ
Источник: разработано автором

Международные организации успешно работают на российском рынке, следуя глобальной маркетинговой стратегии и адаптируясь к локальным условиям. Совместная работа российских и зарубежных специалистов позволяет вести эффективные процессы в бизнесе, работая с российскими и международными компаниями. На рынке присутствуют как российские фирмы, так и представительства международных фирм, в том числе и «большой четверки».

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что сегодня рынок консалтинговых услуг является одним из наиболее крупных и энергично развивающихся. Консалтинговые услуги охватывают широкий перечень вопросов и оптимизацию по различным направлениям, становятся более эффективными и разнообразными.

Библиографический список

1. Trends and challenges in the management consulting industry
<http://www.consultancy.uk/news/13111/trends-and-challenges-in-the-management-consulting-industry>, 20 February 2017
2. www.feaco.org — FEACO (Европейская Федерация Ассоциаций Управленческого Консультирования).
3. www.raexpert.ru Рейтинговое агентство ЭКСПЕРТ РА.
4. Официальный сайт компании Делойт: <http://www.deloitte.ru>.
5. Официальный сайт компании Ernst & Young: <http://www.ey.ru>.
6. Официальный сайт компании KPMG: <http://www.kpmg.ru>.
7. Официальный сайт компании PriceWaterHouse: <http://www.pwc.ru>.