

аудит и консалтинг ТЕНДЕНЦИИ

Инфраструктурный пирог

спрос

(Окончание. Начало на стр. 17)

Типичным для крупных проектов является создание специальной проектной компании, вокруг которой нужно выстроить взаимодействие между инвестором, финансовыми институтами, государством, потребителями, строительным подрядчиком и будущим оператором инфраструктуры. Это наиболее крупная и комплексная задача, которую может решать консультант в проекте.

Вместе с тем формирование нового рынка создает стимулы к появлению и новых услуг, ранее не столь заметных в портфеле консалтинговых компаний. «Одним из видов деятельности нашей компании является техническое сопровождение проектов», — рассказывает гендиректор «2К Аудит — Деловые консультации/Морисон Интернешнл» Тамара Касьянова. — Учитывая весьма широкий спектр услуг в этой сфере, в структуре нашей группы создана отдельная компания, которая ориентирована на техническое сопровождение и технический контроль над исполнением проектов. Именно эта структура преимущественно занимается инфраструктурными проектами».

Сейчас «2К Аудит — Деловые консультации/Морисон Интернешнл» участвует в проекте «Сколково», где осуществляет контроль при подготовке территорий для строительства объектов, контроль сроков исполнения проекта, качества выполненных работ, денежных потоков, разрабатывает рекомендации по повышению эффективности работ.

Повышенное внимание сейчас уделяется инвесторами безопасности объектов транспортной инфраструктуры, и, как оказывается, консультанты спешат и на этот рынок. «Пока наша компания специализируется на автотранспортных инфраструктурных объектах: дороги, автомобильные мосты,

автовокзалы и прочее — мы проводим оценку уязвимости этих объектов», — говорит Тамара Касьянова. — В ближайшее время мы сможем проводить оценку и другой транспортной инфраструктуры».

Впрочем, даже крупным аудиторско-консалтинговым группам не удается предлагать исчерпывающий ряд услуг. «Отличительной чертой крупных инфраструктурных проектов является привлечение сразу нескольких консультантов — во-первых, чтобы собрать все необходимые компетенции, полного наличия которых обычно нет в отдельно взятой компании, а во-вторых, чтобы подстраховаться и перепроверить ранее сделанные выводы и полученные рекомендации», — объясняет Агван Микаелян. — Поэтому часто важен не только профессионализм консультанта, но и способность конструктивно работать с коллегами из конкурирующих компаний».

Бег с барьерами

Рынок консалтинговых инфраструктурных проектов привлекателен, однако непростая процедура участия в тендерах. Особенно если речь идет о проекте с участием государства. «При существующем нормативном регулировании слишком большое значение имеет ценовой фактор, однако именно в инфраструктурных проектах он не является главным», — считают в «Финэкспертизе». — Как справедливо оценить стоимость технического эксперта, которых на всю страну может быть четыре-пять человек? Сложно оценить и опыт компании, достаточно ли он релевантен. Получается, что требования к конкурсной комиссии должны быть очень высокими».

Кроме того, крупные заказчики, как правило, проводят предварительную аккредитацию консультантов, приглашая к участию в тендерах лишь избранных. Например, чтобы попасть в реестр специализи-



Большинство проектов сейчас реализуется на средства государства, в том числе через институты развития. Наибольшую активность консультанты отмечают на транспорте. ФОТО ИТАР-ТАСС

рованных компаний, сотрудников привлечение внешних консультантов не спасает. Внешэкономбанк от необходимости самостоятельно проводить разработку и экспертизу проектов, контроль за реализуемыми проектами. Не всегда консультанты способны предложить необходимые услуги. Очень уж велика проблема кадров в технической сфере. Да и услуги консультантов обходятся недешево.

Чтобы закрыть наиболее узкие зоны при реализации проектов, Внешэкономбанк создал еще и инженеринговую компанию «ВЭБ-Инжиниринг». Компания создана в партнерстве с канадской SNC Lavalin, чтобы сформировать центр компетенций по управлению инвестиционными проектами, в том числе с использованием международного опыта.

Безусловно, за счет привлечения зарубежных специалистов и технологичный инженеринговый центр позволяет ком-

пенсировать дефицит отечественной научно-технической базы в отраслях промышленности. Однако концентрация Внешэкономбанком функций кредитования, участия в капитале и управления хозяйствующими субъектами через присутствие в советах директоров, а также аудита производственно-финансовых показателей этих субъектов через «ВЭБ-Инжиниринг» является слишком рискованной. Поэтому ни ВЭБ, ни другие крупные государственные структуры не смогут полностью обходиться без внешних консультантов.

Кроме того, напоминает Марк Шабашевич, не следует забывать, что основная потребность в услугах консалтинговых фирм связана с их независимостью, объективностью и возможностью привлечения опыта аналогичных проектов, в том числе международного.

Очевидно, что консультирование инфраструктурных про-

ектов имеет хорошие перспективы, которые, по мнению партнера PricewaterhouseCoopers Тима Николая, тем привлекательнее, что все больше регионов принимают законы о государственно-частном партнерстве и приступают к созданию своих собственных схем по привлечению инвестиций. Таким образом, число заказчиков, пусть и с менее масштабными проектами, на рынке инфраструктурных проектов может увеличиться в разы.

Однозначных оценок емкости рынка дать невозможно, в том числе ввиду отсутствия четких рамок для отнесения проектов к инфраструктурным. Тем не менее порядок цифр из оценок опрошенных компаний получить можно.

«Стоимость консалтинговых услуг в инфраструктуре исчисляется сотнями долями процентов от объема проекта», — полагает господин Шабашевич. В «Финэкспертизе» до-

лю проектов компании, которые можно отнести к инфраструктурным, оценивают за последние годы в среднем в районе 15–20%. В других опрошенных компаниях также отмечают, что доля «инфраструктурных» заказов растет, однако не превышает 20–25% в общем объеме работ. Таким образом, объем рынка можно оценивать в 10–20 млрд рублей в год.

Основная же проблема данного рынка — отсутствие долгосрочных ориентиров развития территории, идет ли речь о России в целом или об отдельных регионах. Попытки разработать долгосрочную концепцию развития страны пока не дали однозначных результатов, на уровне регионов ситуация не лучше.

«Присутствует конкуренция между регионами в создании крупных инфраструктурных и промышленных объектов при общей нецелесообразности их одновременного существования», — отмечает вице-президент Национального института системных исследований проблем предпринимательства Алексей Шеховцов. — Видно и слабое развитие кооперационных процессов и специализации регионов в отдельных технологических нишах, то есть ориентация на универсализацию экономики региона вместо ориентации на использование абсолютных и сравнительных преимуществ в отдельных отраслях и видах деятельности».

Как результат любые проекты, особенно межрегионального характера, очень долго согласовываются, а затем по российской традиции начинают реализовываться без всякой подготовительной работы. Для консультантов подобная ситуация не только ограничивает рынок, но и создает риски взаимодействия с заказчиками, чьи намерения находятся в сильной зависимости от политической конъюнктуры в регионе или стране.

Неустойчивость рынка и невозможность прогнозирования ограничивают возможность консультантов по созданию

специализированных подразделений, которые бы аккumulировали компетенции по консультированию именно инфраструктурных проектов.

Среди опрошенных российских компаний таких подразделений нет не у кого. А вот западные компании, работающие и на международном рынке, как правило, уже выделяют это направление в специализированный департамент. По словам Тима Николая, в Москве компания располагает командой из более чем 20 российских и международных специалистов, которая специализируется исключительно на инфраструктурных проектах и привлечении финансирования. Есть специальное подразделение и в КИМГ.

Дальнейшие перспективы рынка, безусловно, будут зависеть и от того, как разрешатся проблемы на международном финансовом рынке, будет ли второе обострение ситуации, подобное событиям 2008 года. Кроме того, стимулом (или ингибитором) для дальнейшего инвестирования в секторе станут результаты тех проектов, которые уже стартовали. Поэтому, вероятно, в ближайшей год-два инвесторы будут все еще достаточно осторожны.

«В 2009 году рост числа запросов на различные услуги консалтингово-аудиторских компаний со стороны инфраструктурных проектов был чуть ли не двукратным, в 2010 году рост составил уже не более 20%, а в 2011 году заметно дальнейшее сокращение динамики. Это можно объяснить как бюджетными факторами, так и тем, что проекты, имевшие политическую поддержку, уже прошли необходимую экспертизу со стороны консультантов», — полагает Агван Микаелян. И если консультанты поработали качественно, то проекты покажут хорошую динамику. А значит, у инвесторов, в том числе и у государства, будут стимулы к продолжению инвестиций в инфраструктуру».

Михаил Смирнов

www.pwc.ru

Реклама

МСФО? Вам это по плечу!

Российская Федерация готовится к переходу на МСФО. Готовы ли Вы? Наш опыт в России и за рубежом поможет Вам подготовиться к переходу, перейти на МСФО и повысить эффективность процесса.

рwc

Галина Рыльцова
Партнер, Руководитель группы по переходу на МСФО
Тел.: +7 (495) 232 5517
galina.ryltsova@ru.pwc.com

© 2011 ЗАО «Прайвотекс/Бюро Аудит». Все права защищены.
Пояс PwC™ означает ЗАО «Прайвотекс/Бюро Аудит» или, в зависимости от контекста, другие фирмы, входящие в глобальную сеть компаний PricewaterhouseCoopers International Limited, каждая из которых является самостоятельным юридическим лицом.

Реклама

С НАШИМИ КЛИЕНТАМИ — ХОТЬ НА КРАЙ СВЕТА

Какие бы задачи перед вами ни стояли, 46 000 высококвалифицированных сотрудников в 119 странах мира – к вашим услугам

www.bdo.ru

BDO