

УДК 657

С.В. Пономарева

РЫНОЧНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КОМПАНИЙ СФЕРЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ БИЗНЕС-УСЛУГ

***Аннотация.** Данная статья посвящена исследованию вопросов развития компаний сферы интеллектуальных бизнес-услуг в условиях изменения рыночных тенденций. Автор определяет главные особенности рынка интеллектуальных бизнес-услуг, проиллюстрировав их матрицей факторов успешности продаж интеллектуальных бизнес-услуг, определяет причины низкой ценовой эластичности консалтинговых рынков. Ориентируясь на перспективы роста рынка интеллектуальных бизнес-услуг, руководство и акционеры компаний этой сферы, а также потенциальные инвесторы с каждым годом будут проявлять повышенный интерес к перспективам развития этого бизнеса, что приведет к росту потребности менеджмента компаний к разработке не только краткосрочных прогнозов прироста стоимости бизнеса, но и актуализирует необходимость разработки финансовой стратегии, что в свою очередь выдвинет повышенные требования к информационности бухгалтерской отчетности и бюджетов компаний сферы интеллектуальных бизнес-услуг.*

***Ключевые слова:** интеллектуальные бизнес-услуги, факторы успешности продаж, ценовая эластичность консалтинговых рынков, стоимость бизнеса, информационность бухгалтерской отчетности.*

Svetlana Ponomareva

MARKET TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF COMPANIES IN THE SPHERE OF INTELLECTUAL BUSINESS SERVICES

***Annotation.** This article investigates the development of companies in the sphere of intellectual business services in the face of changing market trends of their development. The author defines the main features of the market of intellectual business services, illustrating their matrix factor in the success of sales of intelligent business services, determines the causes of the low price elasticity of the consulting markets. Focusing on the growth prospects of the market of intellectual business services management and shareholders of companies in this sphere, as well as potential investors with each passing years will show an increased interest in the development prospects of this business, which will lead to growing needs of management companies to develop not only short-term forecasts of growth in the value of the business, but actualizes the need to develop financial strategies that turn will put forward higher requirements for the information of financial statements and budgets of companies in the sphere of intellectual business services.*

***Keywords:** smart business services, factors of success of sales, the price elasticity of the consulting markets, the value of the business, the information of financial statements.*

Информационное обеспечение целей управления сферы интеллектуальных бизнес-услуг развивается в соответствии с рыночными тенденциями развития компаний сферы интеллектуальных бизнес-услуг. Можно предположить, что такая информация будет генерироваться предлагаемой нами учетно-контрольной системой информационного обеспечения целей управления бизнесом.

Рынок интеллектуальных бизнес-услуг развивается по законам рыночной экономики, проявляя при этом собственные рыночные свойства услуги как товара. Одним из таких свойств является особенность формирования стоимости портфеля услуг или отдельного вида услуги вне зависимости от того, включена она или не включена в этот портфель. Если такая услуга представляется рынку как

самостоятельный носитель стоимости, то общая стоимость портфеля уменьшается на величину ее индивидуальной стоимости. Главные особенности рынка интеллектуальных бизнес-услуг иллюстрируются матрицей факторов успешности продаж интеллектуальных бизнес-услуг и рисков:

- 1) высокая активность рыночных процессов (предоставление услуг – прямое удовлетворение потребностей человека);
- 2) территориальная сегментация, когда регион формирует условия работы компаний сферы услуг;
- 3) высокая скорость оборота денежных средств (это преимущество интеллектуального бизнеса в сфере услуг);
- 4) высокая чувствительность к колебаниям рыночной конъюнктуры (услуги требуют постоянного обновления и новизны);
- 5) специфика организации создания услуг (малые и средние компании – главные продуценты услуг, они гибкие по отношению к запросам рынка);
- 6) специфика оказания услуг в контакте создателя и потребителя, формирующего условия для улучшения коммуникативных связей;
- 7) высокая степень диверсификации услуг, персонификация и индивидуализация спроса на услуги стимулируют инновационность сферы услуг;
- 8) неопределенность результата от продаж, поэтому в договорах дается ожидаемый эффект потребления услуги, а от него – условия платы (уточнение начальной цены).

В представленных выше факторах отражены базовые свойства продукта интеллектуального труда, способствующие его продвижению на рынке бизнес-услуг и приросту его стоимости. Здесь же отражены его свойства, усложняющие оценку его стоимости рыночными методами, например, высокая чувствительность к колебаниям рыночной конъюнктуры (услуги требуют постоянного обновления и новизны) и неопределенность результата от продаж, поэтому в договорах дается ожидаемый эффект потребления услуги, а от него – условия платы (уточнение начальной цены).

Ценовая эластичность на рынке консалтинговых услуг низкая. Это происходит в силу специфичной природы консалтинговых услуг (их нематериальность и трудность определения профессиональной ценности результата консультации). В ходе исследования выявлены причины низкой ценовой эластичности консалтинговых рынков.

1. Отсутствие целесообразности перезаключения договора с другими консалтинговыми компаниями. Клиенту, уже однажды заплатившему за то, чтобы консультант познакомился с его бизнесом, а также предоставившему ему конфиденциальные документы, трудно менять его на других консультантов.

2. Большинство потребителей услуг ориентировано на высокую добавленную стоимость оказанной услуги, однако при ее реализации часто ожидания не оправдываются.

3. Риски покупки некачественной услуги вероятны, систематичны и плохо управляются, что обусловлено спецификой услуг, неразвитостью их рынка и отсутствие мер его государственного регулирования.

4. Слабая рыночная осведомленность заказчиков услуг об ассортименте услуг и ценах. Следовательно, им достаточно трудно провести сравнительный анализ рынка консалтинговых услуг. В отличие от стандартных методов, принятых на товарных рынках, здесь невозможно производить контрольные закупки, анализировать образцы и т.д.

Причиной следует считать и вербальность консультационных услуг, отсутствие связи между методической помощью и результатов операции заказчика, на улучшение которого она направлена. Появление на рынке в виде товара все новых и новых продуктов интеллектуального труда, существенно расширяющий диапазон носителей стоимости, обусловил не только создание особой систе-

мы управления его рыночной стоимостью, но и постоянный поиск адекватных моделей оценки, учета, анализа и контроля.

Этот поиск предопределен также спросом на продукты интеллектуального труда, расширяющие его предложение, что подтверждает динамика роста объемов продаж и рост прибыли на рынке интеллектуальных бизнес-услуг. В настоящее время экономически нестабильные процессы инвестиций в знания в развитых странах растут быстрее, чем капитальные инвестиции в технику, оборудование и т.п.

В развитых странах доля отраслей (высокотехнологичных, телекоммуникационной связи, финансовых и деловых услуг), предъявляющих повышенный рыночный спрос на продукты интеллектуального труда, в валовом внутреннем продукте (ВВП) в среднем составляет 30-35 %, в России – только 12 % [1; 8]. Именно такие отрасли характеризуются наиболее высокими темпами роста объемов производства, занятости, инвестиций, внешнеторгового оборота.

Следовательно, инвестиции в фундаментальные и прикладные исследования следует рассматривать не только как высокоэффективное направление расходования государственных бюджетных средств, но и как фактор прироста стоимости компаний сферы интеллектуальных бизнес-услуг [3; 4; 6; 7; 10]. Как показывают результаты исследования, российские компании этой сферы не имеют высоких позиций на рынке, во многом проигрывая зарубежным конкурентам. У большинства российских компаний отсутствует четкая и эффективная политика в области охраны интеллектуальной собственности, продвижения своих высокотехнологичных товаров, технологий и услуг на рынке [2; 9; 11; 12]. Другой причиной является низкий показатель эффективности коммерциализации объектов интеллектуальной собственности, поскольку многие предлагаемые рынку технологии не имеют промышленного внедрения, а такие новые виды интеллектуальных бизнес-услуг, как комплексное управление факторами прироста стоимости в рамках финансовых стратегий производственных компаний носят разовый характер и практически не представлены на внутреннем рынке. На внешнем рынке российские наукоемкие товары не представлены, при том, что объем мирового рынка наукоемкой продукции составляет 2,3 трлн долл. США. Объемы мировой торговли лицензиями на объекты интеллектуальной собственности ежегодно увеличиваются на 12 % и к настоящему времени превышают 500 млрд долл. США. Например, США ежегодно получают от экспорта наукоемкой продукции около 700 млрд долл. США, Германия – 530 млрд долл. США, Япония – 400 млрд долл. США. Затраты на научно-исследовательские и опытно конструкторские работы (НИОКР) составляют: в США – 2,55 % (ВВП), в Германии – 2,26 %, в Японии – 2,78 %, во Франции – 2,05 %, в Италии – 1,13 %, в Великобритании – 2,05 %. В России доля внутренних затрат на исследования и разработки в ВВП составила в 2001 г. 1,16 % [5].

Для зарубежных инвесторов Россия представляет интерес пока только в области оказания туристских, аудиторских и консалтинговых услуг, причем ограниченном диапазоне IT-услуг, рекламы и образования и др. Тогда как на мировом уровне на рынок услуг представлено не менее 210 их видов. В настоящее время имеет место реальная возможность эффективной эксплуатации результатов интеллектуального труда даже слабо подготовленным пользователем, что существенно расширяет границы рынка интеллектуальных бизнес-услуг [5]. Это происходит за счет корпоративного или индивидуально-частного заказа в использовании результатов интеллектуального труда. Готовое управленческое решение передается заказчику. Все эти оценочные процедуры базируются как на исторической информации бухгалтерского учета, так и на информации, публикуемой в открытой печати и на интернет-сайтах. Необходима актуальная информация оценки стоимости бизнеса, ее сбор, анализ. Структурирование и использование в расчетах параметров стоимости бизнеса должно осуществляться

ся поэтапно, согласно логике предлагаемой нами модели-алгоритма заключения договора об оценке бизнеса, включающей:

- 1) этапы договорных отношений с заказчиком об оценке стоимости бизнеса: предварительный осмотр объекта, определение типа источников требуемых данных, подбор персонала;
- 2) разработка плана проведения оценки: составление и подписание договора об оценке, тарифное соглашение для оплаты;
- 3) сбор и проверка данных на достоверность и полноту показателей для оценки с учетом внешней и внутренней информации;
- 4) подготовка базы для анализа;
- 5) финансовый анализ: использование внутренней информации, расчеты финансовых коэффициентов;
- 6) выбор концепции (затратной, доходной, сопоставительной или аналоговый) и методики оценки;
- 7) проведение всех необходимых процедур оценки, составление окончательного заключения об итогах оценки и подписание акта о приемке работ.

За последнее время на основе данных официальной статистики установлена нарастающая тенденция увеличения на рынке услуг доли участия компаний интеллектуальных бизнес-услуг, выбранной в исследовании в качестве объекта исследования [1].

В связи с трудно прогнозируемыми результатами интеллектуального труда, а также под влиянием глобальных факторов рынок продуктов интеллектуальных бизнес-услуг неустойчив. Провалы этого рынка демонстрируют кризисные периоды, а также периоды, обусловленные естественной цикличностью экономики. Как иллюстрируют графики на этих рисунках, наиболее востребованы рынком оценочная деятельность, что подтверждает актуальность проблемы смены ориентации учетно-контрольного и аналитического процессов не столько на констатацию достижения экономических или финансовых результатов развития бизнеса, сколько на разработку финансовой стратегии, когда требуются консультации методологов и оценщиков.

Проведенное исследование рынка интеллектуальных бизнес-услуг показало, что наибольшими темпами роста характеризуются такие виды, как налоговый консалтинг, реинжиниринг, ИТ-услуги, аудит-консалтинг. Видами услуг налогового консалтинга являются: модераторство (представительство в арбитражных судах), налоговая экспертиза финансово-хозяйственных договоров на предмет соблюдения законодательства и отсутствия в них положений, потенциально несущих финансовые риски по результатам реализации заключенных сделок, оптимизация налоговых обязательств на законной основе, методическая помощь в заполнении налоговой отчетности, правовая экспертиза документации при сделках слияний и поглощений для выявления налоговых рисков по приобретаемому бизнесу, правовая оценка проектов IPO (от англ. Initial Public Offering) – первая публичная продажа акций акционерного общества) и др. За последнее десятилетие налоговый консалтинг удачно трансформировался из меры по «пожарному спасению» клиента от санкций налоговых служб в систему повседневного и качественного сервиса.

Сегмент рынка налогового консалтинга по итогам 2016 г. в сравнении с 2015 г. вырос на 21 % до 7,49 млрд руб. [5]. Стимулируют этот рост такие факторы как частные изменения налогового законодательства, усложнение процедур формирования налоговой базы по отдельным налогам, ужесточение мер контроля за соблюдением норм Налогового кодекса РФ. Лидерами по доходам от предоставления налоговых консультаций общей годовой выручки от консалтинговых услуг являются: «Интерком-Аудит» (прирост составил 34 %), «Объединенные консультанты ФДП» (90 %), «Пепеляев Групп» (57 %), «МЭФ-Аудит» (88 %), «Финансовые и бухгалтерские консультанты (ФБК)» (62 %) [5]. Расширение сферы налогового, финансового консультирования, появление новых видов

консалтинговых услуг свидетельствует об увеличении сегмента присутствия консалтинговых компаний на рынке услуг и активную динамику роста их доходности. Данное обстоятельство предопределяет потребность в современных моделях управления стоимостью, а это невозможно без обновления системы информационно-аналитического обеспечения механизмов управления стоимостью самих этих компаний.

Все более отчетливо проявляются комплексные особенности этого вида методических услуг, поскольку объединяются такие области консалтинга, как юридический, налоговый, инжиниринговый бизнес в органичный комплекс качественных услуг. В этот же комплекс включены и уже традиционные услуги – представительство в налоговых органах. Такое представительство может быть систематическим (сдача отчетности, налоговая проверка, ответы на запросы), так и разовым (реактивным) при возникновении налоговых споров.

Начало 2017 г. ознаменовалось для налогоплательщиков освоением новых норм налогового законодательства о контроле за процедурами формирования выручки, трансфертного образования, процессами «тонкой капитализации», что существенно стимулировало спрос на консультационные услуги по налоговым вопросам [8].

Исходя из результата проведенного нами анализа итогов предоставления консалтинговых услуг в 2015 г. и 2016 г., можно отметить устойчивую тенденцию роста спроса на налоговый консалтинг и в 2016 г., по приблизительным оценкам он может составить не менее 15 %. В 2017 г. спрос на консалтинговые услуги продолжает оставаться устойчивым, а это означает, что такого вида услуги останутся востребованными и в перспективе [5].

В обыденном представлении суть налогового консалтинга сводится к минимизации налоговых обязательств. При конструктивном рассмотрении функций и целей налогового консалтинга (как собственно и финансового и оценочного консалтинга, с той разницей, что у каждого из них своя предметная сфера приложения знаний) налоговый консалтинг – это проведение правовой экспертизы при сделках для выявления и уменьшения налоговых рисков. Изменение отношения бизнеса к налоговому консалтингу связано с реформированием системы налогообложения, ужесточением санкций за налоговые нарушения.

В крупнейших компаниях эта доля составляет около 25 % рынка аудиторских услуг. Анализ количественных показателей деятельности международной сети фирм PwC («PricewaterhouseCoopers» – аудиторская сеть), то головная компания предоставляет аудиторские услуги 32 % компаний из списка FT Global 500. Принимая в расчет полный спектр предоставляемых PwC услуг, то клиентами являются 86 % компаний из этого списка [5].

Важный вывод, который следует из анализа, представленного выше материала, – это усиление тенденции настойчивого вытеснения с российского консалтингового рынка национальных производителей. Данная тенденция прослеживается и из динамики доли консалтинго-аудиторских компаний на рынке, выручки от продаж услуг, стоимости услуг и других базовых индикаторов этого рынка. Перспективы развития компаний АКГ (Ассоциация геологоразведочных компаний – финансовый, налоговый, оценочный, юридический консалтинг) определяются как их собственными усилиями, так и динамикой макроэкономических показателей. В 2012 г. наметилась тенденция нового спада темпов экономического роста во многих секторах российской экономики. Однако сомнения в устойчивости такой ситуации возрастают [5]. В связи с этим актуализируется потребность обновления содержания многих законодательных актов, регулирующих экономические, финансовые, налоговые, кредитные, страховые и другие совокупности отношений. Однако, как свидетельствуют результаты мониторинга применимости таких актов, фактическое их влияние на обеспечение экономического роста по всем его слагаемым минимальное. На наш взгляд, основная этому причина в том, что законодательные проекты пишутся в России не на основе широкомасштабных аналитиче-

ских исследований того, какую стратегию следует реализовывать правительству. Они возникают спонтанно, как реакция на конкретное возмущение сложившихся макроэкономических показателей вне зависимости от причин таких возмущений, их тяжести и длительности временного воздействия на благосостояние общества. Очевидно, что системного воздействия такие регулятивные меры правительства в большинстве своем не окажут. В настоящее время особенно остро стоит вопрос об обеспечении финансовой устойчивости секторов экономики, приведение в равновесие товарной и денежной масс, переориентации кредитной политики российских банков на рост показателей реальных секторов экономики. Следовательно, финансовый, налоговый, оценочный, юридический консалтинг, а также IT-консалтинг получают дополнительную мотивацию для расширения своего присутствия на рынке услуг для бизнеса.

Ориентируясь на перспективы роста рынка интеллектуальных бизнес-услуг, руководство и акционеры компаний этой сферы, а также потенциальные инвесторы с каждым годом будут предъявлять повышенный интерес к перспективам развития этого бизнеса. Следовательно, возрастут потребности менеджмента компаний к разработке не только краткосрочных прогнозов прироста стоимости бизнеса, но и актуализируется необходимость разработки финансовой стратегии. Это, в свою очередь, выдвинет повышенные требования к информационности бухгалтерской отчетности и бюджетов компаний сферы интеллектуальных бизнес-услуг. Разработка финансовой стратегии требует особых механизмов модификации информации, предоставляемой системой бухгалтерского учета, экономического анализа текущей финансово-хозяйственной деятельности, стратегически ориентированных показателей и внутрикорпоративный контроль за поэтапной реализацией стратегии. Предполагаем, что такая информация будет генерироваться предлагаемой нами учетно-контрольной системой информационного обеспечения целей управления бизнесом. Достижение этой цели и определяет содержание финансовой стратегии развития компаний сферы услуг для бизнеса и содержание методик разработки такой стратегии.

Библиографический список

1. Аудит внешнеэкономической деятельности / С. В. Пономарева, А. В. Бодяко, О. С. Дьяконова, Ж. М. Корзовых [и др.] / Учебник и практикум // Москва, 2016. Серия 69 «Бакалавр и магистр. Модуль». (1-е изд.). – С. 316.
2. Бодяко, А. В. Развитие системы внутреннего контроля вознаграждений работникам в организациях сферы услуг / А. В. Бодяко // Вестник Университета. – 2010. – № 16. – С. 221.
3. Бодяко, А. В. Разработка методики аудита вознаграждений работникам / А. В. Бодяко // Вестник Университета. – 2010. – № 8. – С. 298.
4. Булыга, Р. П. Широкий взгляд на профессию как стратегическое направление становления инновационного образования аудиторов / Р. П. Булыга // Учет. Анализ. Аудит. – 2014. – № 1. – С. 14 – 24.
5. Информации рейтингового агентства «Эксперт РА» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://raexpert.ru> (дата обращения : 29.08.2017).
6. Мироненко, В. М. Проблемы разработки рабочих документов аудитора с учетом специфики аудируемых объектов / В. М. Рогуленко // В сборнике : Современное состояние и перспективы развития бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита Материалы Всероссийской научно-практической конференции. – Иркутск : БГУ, 2012. – С. 319 – 322.
7. Мироненко, В. М. Состав базовых факторов, определяющих цену кредита и кредитную, учетную политику в сфере топливно-энергетического комплекса / В. М. Мироненко // Нефть, газ и бизнес. – 2016. – № 10. – С. 48 – 53.
8. Рейтинг стран мира по уровню расходов на НИОКР / Research and Development Expenditure [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.uis.unesco.org/> (дата обращения : 29.08.2017).
9. Рогуленко, Т. М. Внутренний аудит материальных ресурсов / Т. М. Рогуленко // Вестник Университета. – 2012. – № 3. – С. 235 – 243.
10. Рогуленко, Т. М. Особенности аудита, вызванные отраслевыми и общеэкономическими факторами / Т. М. Рогуленко // Вестник Университета. – 2007. – № 1(19). – С. 291 – 303.

11. Рогуленко, Т. М. Совершенствование методики формирования данных и анализа финансового состояния организаций в ходе налоговых проверок с учетом отраслевых особенностей / В. А. Сенков, Т. М. Рогуленко // Вестник Университета. – 2015. – № 5. – С. 159 – 162.
12. Bulyga, R. P. Business audit: the new concept of the XXI century / R. P.Bulyga // World Applied Sciences Journal. – 2014. – Т. 29. – № 5. – С. 619 – 622.