



**Маркетинговое исследование:  
«Потребности реального сектора в  
консалтинге»**



**Москва, 2013**

## Консалтинговая компания «2Б Диалог»

### 1. Цели исследования

В настоящее время множество развивающихся и развитых компаний из различных отраслей реального сектора, сталкиваются с проблемой качества стратегии управления. Тогда как задача стратегии заключается в том, чтобы установить, каким образом компания воспользуется имеющейся ресурсной базой в пределах окружающей среды. И тем самым, определит дальнейшее развитие организационной структуры для реализации долгосрочных целей.

Целью настоящего маркетингового исследования является выявление предпочтений корпоративных потребителей по отношению к консалтинговым услугам, связанных с управленческим и стратегическим консультированием.

Консалтинговые услуги представляют собой услуги по предоставлению бизнес-решений и независимого экспертного мнения по развитию бизнеса, носящие рекомендательный характер. В данном исследовании под консалтинговыми услугами в сфере управления и стратегии, наше видение было представлено оценочными и исследовательскими услугами, управленческим консультированием (управление финансами, финансовый менеджмент, управление рисками) и сопровождением корпоративных сделок (корпоративные финансы, реструктуризация бизнеса).

### Содержание

1. Цели исследования
2. Критерии рэнкинга компаний
3. Отраслевая принадлежность
4. Степень востребованности консалтинговых услуг
5. Кого выбирают компании?
6. Эффективность предлагаемых бизнес-решений
7. Общие тенденции

## Консалтинговая компания «2Б Диалог»

### 2. Критерии рэнкинга компаний



Критерием рэнкинга для включения компаний различных отраслей деятельности являлся суммарный показатель выручки компании за анализируемый период. Под анализируемым периодом подразумевается период с 01.01.2010 по 31.12.12 гг. Таким образом, в исследуемую выборку попали компании с объемом выручки от 300 до 8 000 млн. рублей и с опытом работы на рынке не менее 10 лет.

## Консалтинговая компания «2Б Диалог»

### 3. Отраслевая принадлежность

В исследовании представлена выборка из 900 компаний относящихся к 6 отраслям промышленности России. Нами были выбраны следующие отрасли:

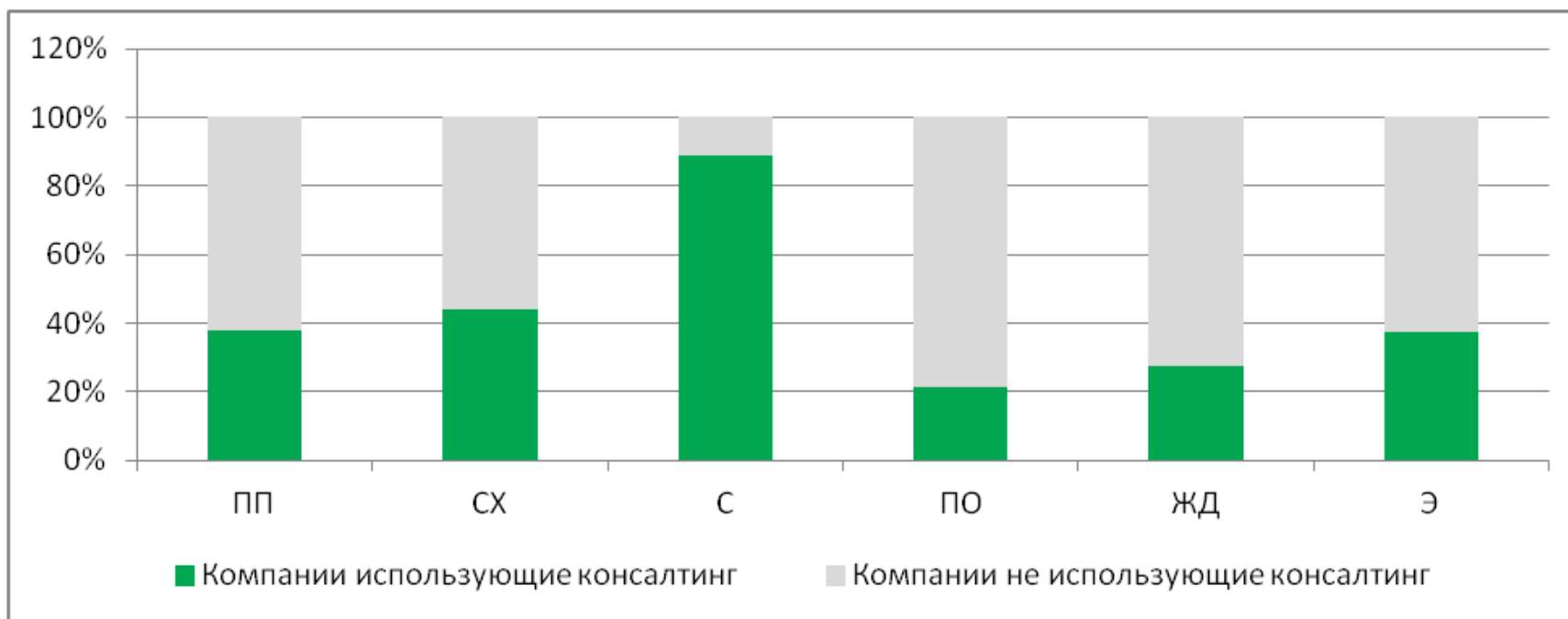
- Пищевая промышленность (производство и продажа детского питания; производство безалкогольных напитков; производство мороженого);
- Сельское хозяйство (животноводство; производство молочной продукции консервов; мукомольное производство);
- Строительная отрасль (проектно-изыскательские работы; архитектурно-проектная деятельность; проектирование и строительство объектов транспортной инфраструктуры; дорожное проектирование);
- Производство оборудования (производство и торговля промышленным оборудованием; разработка металлургических изделий на инновационной основе);
- Железнодорожная отрасль (железнодорожные перевозки; строительство и ремонт путей; обслуживание и ремонт подвижных составов);
- Энергетическая отрасль (разработка и производство датчиков давления; производство электродной и углеграфитной продукции; производство парогенераторов; обеспечение поставок теплоэнергетического оборудования).

Интервью проводилось с представителями корпоративного менеджмента предприятий (генеральные директора, заместители генеральных директоров, финансовые директора).

## Консалтинговая компания «2Б Диалог»

### 4. Степень востребованности консалтинговых услуг

По результатам проведенных исследований из 900 опрошенных респондентов, консалтинговыми услугами пользуется 43% российских компаний реального сектора экономики.



В целом, наиболее востребованными консалтинговые услуги являются в строительной отрасли и сельском хозяйстве. Популярность консалтинговых услуг в сельском хозяйстве в последнее время обусловлена реформированием агропромышленной отрасли России.

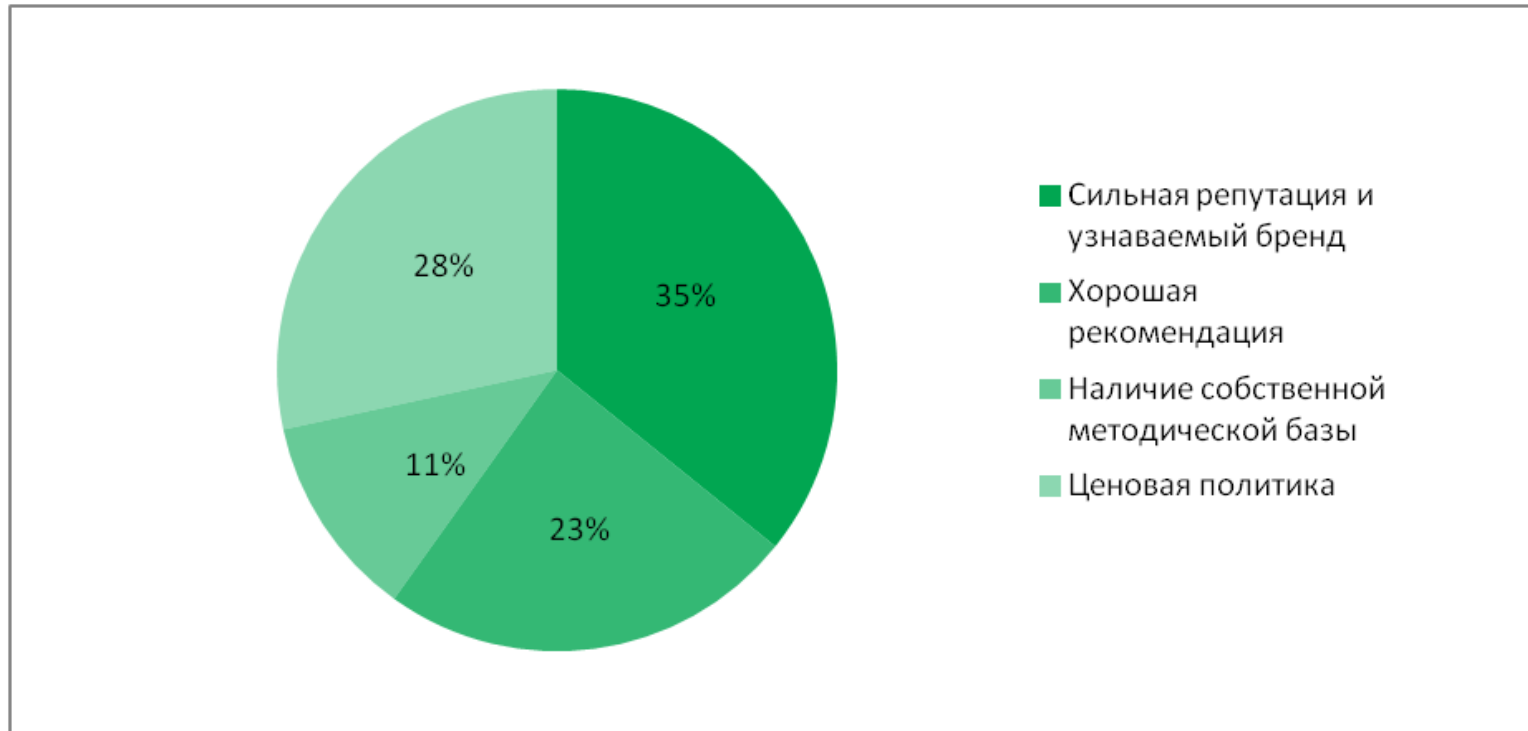
(Примечание. Расшифровка аббревиатур: ПП—пищевая промышленность; СХ—сельское хозяйство; С - строительная отрасль; ПО—производство оборудования; ЖД—железнодорожная отрасль; Э—энергетика).

## Консалтинговая компания «2Б Диалог»

### 5. Кого выбирают компании?

Наиболее предпочтительным (35% респондентов) для компаний реального сектора является гудвилл компании-консультанта (далее - компании). Это обуславливается безупречностью репутации и авторитарностью консультантов в сфере отечественного консалтинга.

Другими не менее важным фактором, оказывающим влияние на выбор компании, является гибкая ценовая политика.



При этом меньшее предпочтение российские компании реального сектора отдают наличию собственной методической базы (11% опрошенных респондентов). Это связано, с привязкой к количественной нежели к качественной составляющей предоставляемых услуг.

## Консалтинговая компания «2Б Диалог»

### 6. Эффективность предлагаемых бизнес-решений

Вопрос об эффективности консалтинговых услуг, каждый менеджер воспринимает не однозначно. Однако большинство управленцев единогласно сходятся в одном мнении – качественные бизнес-решения, являются доминирующим фактором в построении эффективной и долгосрочной стратегии.



При этом 43% опрошенных менеджеров уверены, в повышении качества управления и оптимизацией бизнес-процессов в ходе реализации предлагаемых решений. Тогда как 31% респондентов склоняются к управлению эффективностью активами – успешной составляющей корпоративного менеджмента.

## Консалтинговая компания «2Б Диалог»

В целом, большинство опрошенных респондентов положительно оценивают использование бизнес-услуг оказываемых консультантами. Однако 3% опрошенных менеджеров, не верят в эффективность отечественного консалтинга. По их мнению, это обусловлено, отсутствием эффективных бизнес-моделей и наличием на рынке отечественного консалтинга большого количества демпингаторов, предоставляющих низкокачественные и условно «эффективные» решения по оптимизации бизнеса.

Сравнительный анализ качественной и количественной составляющих западноевропейского и российского рынка консалтинговых услуг показал следующие результаты.

Эффективные бизнес-решения предлагаемые зарубежными консалтинговыми компаниями, принимающими участие в проектах с формированием реального cash flow, имеют стоимость услуг на порядок выше, по сравнению с российскими компаниями среднего звена.





## Консалтинговая компания «2Б Диалог»

### 7. Общие тенденции

По данным проведенного исследования, большинство опрошенных менеджеров положительно относятся к использованию консалтинговых услуг, при этом на выбор компании-консультанта влияют узнаваемый бренд и ценовая политика.

Мы также предложили менеджерам компаний с объемом выручки от 300 до 800 млн. рублей (516 компаний настоящей выборки разных сфер деятельности) рассказать о наиболее предпочтительном и оптимальном методе привлечения заемного капитала.

Большинство (72% респондентов) предпочитают IPO. Из них порядка 58% (24% от общего объема исследуемой выборки) в течение 7 лет планируют выйти на процедуру IPO. Предпочтение оказывается зарубежным площадкам (наиболее предпочтительные – LSE, HKSE, Euronext), учитывая при этом высокую стоимость затрат листинг ценных бумаг, однако около 4% предпочитают российскую площадку.

Компании со средним объемом выручки интересуются зарубежными рынками капитала, в связи с высокой капитализацией, наличием большого количества пула инвесторов, и значительным объемом проводимых торгов.

