

# Сектор интеллектуальных услуг в России: последствия кризиса 2014–2015 гг.

**Вероника Белоусова**

Доцент, заведующая отделом методологии бюджетного планирования. E-mail: vbelousova@hse.ru

**Николай Чичканов**

Стажер-исследователь отдела методологии бюджетного планирования. E-mail: nik.chichkanov@gmail.com

Институт статистических исследований и экономики знаний Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (ИСИЭЗ НИУ ВШЭ)  
Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, 20

## Аннотация

За последние годы сектор интеллектуальных услуг вышел на лидирующие позиции в экономике знаний, поскольку привлекает квалифицированные кадры, создает высокую добавленную стоимость и служит драйвером инновационного развития многих стран. В России темпы роста этого сектора существенно замедлились после кризиса 2008 г.: многие отрасли так и не достигли прежних объемов выпуска, заметно снизился общий вклад сектора в ВВП. Негативные процессы в российской экономике конца 2014 — начала 2015 гг. дополнили негативный фон развития сектора интеллектуальных услуг.

Авторы статьи констатируют, что доля компаний, испытавших падение оборота, в общем числе

предприятий значительно выросла во всех отраслях. Анализ подтвердил и изменения в динамике спроса: отмечены нестабильность клиентской базы и нарушения сроков исполнения заказчиками контрактных обязательств перед компаниями сектора. Отраслевой анализ выявил существенные расхождения в темпах и траекториях развития сегментов сектора интеллектуальных услуг в России, наблюдаемые и в зарубежных странах. Для верификации этих эффектов были использованы (количественные) данные опроса 656 российских компаний — производителей интеллектуальных услуг и (качественные) результаты глубинных интервью с 24 ведущими экспертами сектора.

**Ключевые слова:** сервисная экономика; сектор интеллектуальных услуг; кризис; отраслевой анализ; производители рынка интеллектуальных услуг; потребители рынка интеллектуальных услуг.

DOI: 10.17323/1995-459X.2016.4.46.58.

**Цитирование:** Belousova V., Chichkanov N. (2016) Knowledge-Intensive Business Services in Russia: 2014–2015 Crisis Aftermath. *Foresight and STI Governance*, vol. 10, no 4, pp. 46–58. DOI: 10.17323/1995-459X.2016.4.46.58.

В большинстве современных развитых экономик ключевое положение занимает сфера услуг. По оценкам Всемирного банка, ее вклад в ВВП и занятость в ряде развитых стран — Канаде, США, Японии и Австралии — в 2012–2013 гг. превышал 70% [Quandl, 2016a]. Сходная ситуация наблюдалась и в России, которая испытывает на себе отголоски догоняющего развития: вклад сферы услуг в ВВП страны составлял 59.78% (по состоянию на 2013 г.), а в занятость — 62.3% (по состоянию на 2009 г.) [Quandl, 2016a, 2016b]. Одним из важнейших ее сегментов является сектор интеллектуальных услуг (*knowledge-intensive business services, KIBS*), обладающий наибольшим инновационным потенциалом и выступающий драйвером развития сферы услуг в целом [Santos-Vijande et al., 2013]. Поскольку игроки рынка интеллектуальных услуг работают преимущественно с компаниями из других секторов [Zieba, 2013], их деятельность оказывает влияние на всю экономику [Asikainen, 2015]. Наконец, сектор характеризуется традиционно высоким уровнем занятости высококвалифицированного персонала и устойчивым ростом добавленной стоимости интеллектуального труда и знаниеемких услуг [Muller, Zenker, 2001].

К определению роли сектора интеллектуальных услуг в инновационном процессе в исследовательской литературе подходят комплексно. Компании сектора выступают своего рода посредниками в процессе поиска и обработки информации, связывающими остальных участников инновационного процесса [Muller, Doloreux, 2009; Consoli, Elche-Hortelano, 2010]. Посредники прямо влияют на скорость распространения инноваций, взаимодействуя с малыми и крупными предприятиями из различных регионов [Doloreux, Shearmur, 2013]. Исследователи отмечают, что конкуренция вынуждает игроков различных сегментов рынка усиливать свою специализацию и оберегать занимаемые ниши [Aslesen, Isaksen, 2010]. Сектор интеллектуальных услуг облегчает передачу на аутсорсинг услуг рекламы, аудита и т. п., тем самым позволяя компаниям наращивать конкурентные преимущества, сосредоточившись на выпуске уникальной продукции. Вместе с тем в последние годы компании сектора все чаще выступают не просто посредниками, но и инноваторами как таковыми [Muller, Doloreux, 2009; Doloreux et al., 2010] благодаря доступу к данным клиентов и всему массиву накопленных знаний и опыта. Последние дают возможность максимально адаптировать продукты и услуги к потребностям заказчиков, отказавшись от типового подхода [Doloreux, Shearmur, 2010].

Особенностью сектора интеллектуальных услуг является сам процесс их производства, как правило, предполагающий интенсивное взаимодействие с заказчиком (клиентом), что позволяет говорить о сопроизводстве. Именно вопросы сопроизводства и взаимодействия с клиентами как «неотъемлемой частью инновационного и производственного процесса» [Asikainen, 2015, р. 81] стоят в центре исследований сектора в мировой практике [Corrocher et al., 2009; Bettiol et al., 2011] и на российских данных [Doroshenko et al., 2013; Дорошенко

и др., 2014]. Так, авторы обзора рынков отечественного сектора интеллектуальных услуг за период 2005–2013 гг. [Березин, Дорошенко, 2015] отмечают, что в 2010–2012 гг. посткризисное восстановление большинства отраслей сектора было медленным, а его вклад в ВВП снизился до 2.5–2.8% при докризисных 3.8–4.1%. Такие виды услуг, как инжиниринг, дизайн и девелопмент, так и не смогли вернуться к уровню показателей 2008 г. Общее влияние кризиса 2008 г. на сектор было крайне негативным: падение производства в зависимости от отрасли было от 25%-ного до 2.5-кратного.

Наиболее актуальные экспертные оценки объема и динамики сектора интеллектуальных услуг за период 2005–2015 гг. и десяти его сегментов представлены в работе [Березин, 2016]. По данным автора, в 2014 г. проявилась дифференциация темпов роста между различными сегментами сектора. На основе экспертного опроса были выделены три группы рынков в зависимости от темпа роста номинальной выручки в рублевом выражении. Первую группу (дизайн) характеризовали высокие относительные темпы роста данного показателя, во второй (реклама, маркетинговые, ИКТ-услуги, инжиниринг) инфляция издержек превышала темп роста выручки, в третьей (аудит, консалтинг, лизинг) выручка начала падать уже со второй половины 2014 г. Приведенные данные позволяют разделить указанные сегменты на растущие, умеренно падающие и стремительно падающие. По оценкам экспертов, в первом полугодии 2015 г. дифференциация рынков усилилась, а глубина падения стала решающим индикатором для их классификации. Так, снижение рублевой выручки от услуг в сфере маркетинга, аудита, консалтинга, инжиниринга и ИКТ было небольшим, в пределах 5–7%, и весьма существенным — до 30% — для дизайна, финансовых и HR-услуг.

Наше исследование посвящено анализу тенденций развития сектора интеллектуальных услуг за период конца 2014 — первой половины 2015 г., отмеченный негативными процессами в российской экономике. По данным Федеральной службы государственной статистики, падение ВВП в первом и втором кварталах 2015 г. по сравнению с аналогичными периодами 2014 г. составило 2.79 и 4.52% соответственно [Росстат, 2016a]. Значительно выросла и инфляция, достигнув 4.8% в четвертом квартале 2014 г. и 7.4% — в первом квартале 2015 г. [Росстат, 2016b]; среднемесячный курс рубля по отношению к доллару с ноября по январь ежемесячно снижался на 13, 21 и 17% соответственно [ЦБ РФ, 2016a]. В период с 1 января 2014 г. по 1 января 2015 г. произошло заметное сокращение объемов банковского кредитования модернизации производственных мощностей (основного капитала) организаций — как в абсолютном выражении (с 1003.6 до 918.0 млрд руб.), так и в относительном (с 10 до 9.3% от всех инвестиций организаций в основной капитал) [ЦБ РФ, 2016b].

Эмпирической базой нашего исследования послужили данные Мониторинга состояния и динамики сектора интеллектуальных услуг в России (Мониторинг), производимого Институтом статистических исследований и экономики знаний Высшей школы экономики (ИСИЭЗ

НИУ ВШЭ) с 2006 г. совместно с исследовательским холдингом Ромир в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ<sup>1</sup>. В 2015 г. были опрошены 656 российских компаний-производителей сектора интеллектуальных услуг; респондентами выступили ведущие специалисты и представители менеджмента компаний. Репрезентативность обследования с точки зрения представления всех сегментов сектора была обеспечена строгой связью формируемой выборки с обоснованием и методологией исследования, апробацией разработанного инструментария на пилотной выборке из 50 респондентов. В расчет принималась также территориальная неоднородность сектора: было соблюдено пропорциональное распределение выборки в пространственном отношении к доле валового регионального продукта (ВРП) каждого субъекта РФ в совокупном ВРП 14 наиболее экономически развитых регионов.

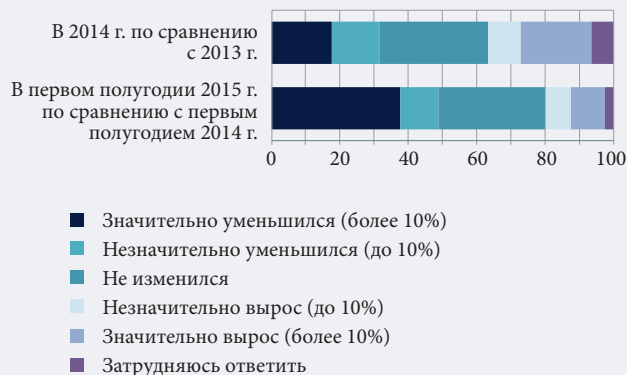
Количественные характеристики сектора были дополнены результатами качественного анализа — 24 углубленными интервью с ведущими профильными экспертами, занимающими руководящие посты в отраслевых ассоциациях и крупнейших саморегулируемых организациях. Каждый из экспертов обладал информацией о текущем состоянии и перспективах развития исследуемого сегмента, а общая численность опрошенных была определена с учетом результатов зарубежных исследований<sup>2</sup>. Так, по расчетам Кэти Чэрмэз (Kathy Charmaz), в рамках небольших проектов достоверность результатов качественного исследования могут обеспечить 25 респондентов [Charmaz, 2006, р. 114]. С ней согласны Джудит Грин (Judith Green) и Ники Торогод (Nicki Thorogood), которые отмечают, что после 20 интервью уникальность полученной информации заметно снижается [Green, Thorogood, 2004, р. 103–104]. Эбби Гриффин (Abbie Griffin) и Джон Хаузер (John Hauser) вычислили, что 90% всех потребностей клиентов можно выявить по итогам 20–30 глубинных интервью [Griffin, Hauser, 1993, р. 23]; на том же уровне в 30 интервью установил верхний порог числа респондентов Стэнли Брюс Томсон (Stanley Bruce Thomson) [Thomson, 2011, р. 50], проанализировавший 100 исследований.

Структурно наше исследование организовано следующим образом. В первом разделе рассмотрены показатели деятельности компаний-производителей сектора интеллектуальных услуг. Во втором — проанализированы изменения в поведении заказчиков таких услуг, т. е. факторы спроса. В заключении представлены результаты отраслевого анализа и основные выводы работы.

## Компании-производители сектора интеллектуальных услуг в 2014–2015 гг.

Общий негативный фон развития российской экономики не мог не отразиться и на секторе интеллектуальных

**Рис. 1. Изменения оборота (выручки) компаний сектора интеллектуальных услуг в 2014 — первом полугодии 2015 г. (%), n = 656**



Примечание: этот и последующие рисунки и таблицы составлены авторами на основе данных ИСИЭЗ НИУ ВШЭ и Мониторинга состояния и динамики сектора интеллектуальных услуг в России.

услуг. Если по итогам 2014 г. около трети компаний — участников опроса фиксировали рост рублевой выручки, то по итогам первой половины 2015 г. их количество снизилось почти вдвое. При этом доля предприятий, сохранивших прежний оборот, практически не изменилась. Сокращение удельного веса нарастивших оборот компаний, таким образом, произошло за счет существенного расширения круга предприятий, чья выручка снизилась. Так, доля игроков со значительным (более 10%) падением рублевого оборота увеличилась с 18 до 38%. Изменение структуры компаний по динамике оборота представлено на рис. 1.

Существенную особенность сектора интеллектуальных услуг составляет структура расходов: примерно 50% их объема во всех представленных сегментах приходится на оплату труда. Наименьшим уровнем данного показателя характеризуется консалтинг в сфере информационных технологий (45.2%), наибольшим — аудит и управленческий консалтинг (53.18%). Медианное значение в 8 из 10 отраслей составляет 50%, а в двух оставшихся — 45%. Соответствующие данные по итогам количественного опроса, проведенного в рамках Мониторинга, представлены в табл. 1.

Как показали опросы, немногим более половины компаний сектора не испытали изменений в штатной численности персонала или среднем уровне номинированной в рублях оплаты труда с осени 2014 г. до конца лета 2015 г. Однако почти 30% компаний обратили внимание на сокращение численности сотрудников и 23% — на снижение заработной платы (табл. 2).

Общую негативную динамику в секторе подтвердили и эксперты в ходе глубинных интервью.

<sup>1</sup> Подробнее см.: <https://www.hse.ru/monitoring/intel>, дата обращения 02.05.2016.

<sup>2</sup> Существуют и альтернативные мнения о том, какой размер выборки можно считать достаточным; наиболее подробный обзор социологических исследований по данной теме представлен в работе [Рождественская, 2012, с. 70–73].

Табл. 1. Доля расходов на оплату труда сотрудников компаний сектора интеллектуальных услуг, включая заработную плату, бонусы, премии, налоги и отчисления (%), n = 656

|                        | Adv   | Cons  | Aud   | IT    | HR    | Eng   | Fin   | Law   | Dev   | Web   |
|------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Количество компаний    | 71    | 65    | 65    | 67    | 59    | 70    | 63    | 59    | 72    | 59    |
| Среднее значение       | 48.42 | 45.20 | 53.18 | 49.19 | 45.85 | 46.41 | 47.78 | 48.36 | 45.53 | 46.92 |
| Медиана                | 50.00 | 45.00 | 50.00 | 50.00 | 50.00 | 50.00 | 50.00 | 50.00 | 50.00 | 45.00 |
| Стандартное отклонение | 15.26 | 14.41 | 16.08 | 15.07 | 15.78 | 16.01 | 14.47 | 14.71 | 12.93 | 19.45 |

*Примечание:* в этой и последующих таблицах используются следующие обозначения секторов: Adv — реклама; Cons — информационно-коммуникационный консалтинг; Aud — аудит и управленческий консалтинг; IT — консалтинг в сфере информационных технологий; HR — кадровый консалтинг; Eng — инжиниринг; Fin — финансовое посредничество; Law — юридические услуги; Dev — девелопмент и риелторские услуги; Web — web, дизайн и digital-услуги.

Большинство из них отметили, что, несмотря на сохранение позиций крупных игроков рынка интеллектуальных услуг, некоторые из них испытали определенное сжатие. Под последним в данном случае понимаются различные формы оптимизации расходов, т. е. сокращение заработных плат и штатной численности сотрудников, переезд в менее крупный офис и т. д. Доля покинувших рынок мелких и средних компаний значительно выше. По мнению респондентов, во многих случаях это объясняется историей возникновения этих компаний: созданные на пике экономического роста, в ситуации кризиса они вынуждены сворачивать свою деятельность. Впрочем, чаще всего речь идет о временной приостановке работы, до следующего восходящего тренда в экономике. Мелкие компании поглощаются более крупными, их сотрудники переходят на свободный график (фриланс), либо происходит «возвращение домой» — переход сотрудников фирм-исполнителей на работу к заказчикам. Особенно характерен такой переход для юридических услуг, кадрового консалтинга и управления персоналом.

Ни в одном из сегментов сектора не появилось новых значимых игроков, что, по оценке некоторых экспертов, вполне естественно для ситуации стагнации экономики. Вместе с тем определенная динамика сохраняется: средние и мелкие фирмы не только покидают рынок, но и выходят на него. Другая отмеченная экспертами тенденция — перемещение специалистов внутри устойчивого пула: в случае закрытия одной компании некоторые ее сотрудники переходят на фриланс, нередко фирмы распадаются на несколько более мел-

ких. Именно эти факторы предопределяют постоянный приток кадров в такие сегменты, как подбор персонала или юридические услуги. Однако подобные процессы отнюдь не всегда связаны с появлением новых производителей услуг.

### Динамика спроса

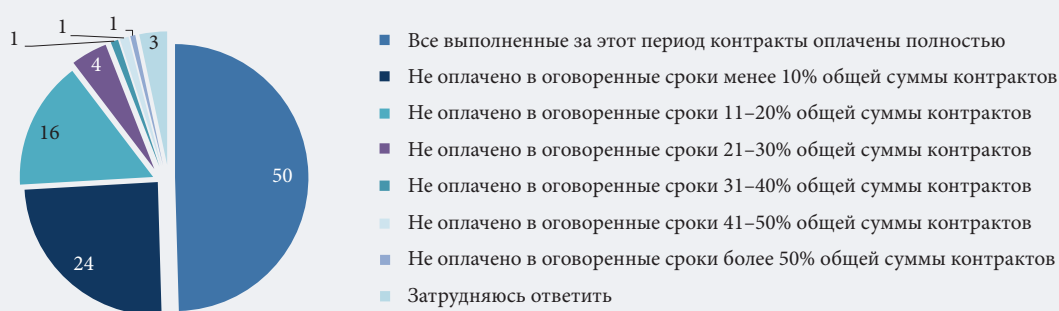
Потребителями интеллектуальных услуг выступают в первую очередь другие компании, поэтому игроки сектора испытывают определенную зависимость от финансового состояния своих клиентов. В первом полугодии 2015 г. лишь половина фирм получили оплату по заключенным ранее контрактам в полном объеме и в оговоренные сроки. Клиенты еще четверти компаний не оплатили в срок до 10% суммы заключенных контрактов. Совокупную задолженность в размере 11–20% общей стоимости контрактов отметили еще 16% опрошенных (рис. 2).

В изменении структуры заказчиков (табл. 3) эксперты выделяют сразу несколько тенденций. Во-первых, экономический спад не мог не отразиться и на спросе — число новых заказчиков сокращается. Вместе с тем, как выяснилось, определенное замещение в большинстве секторов все-таки происходит: на место игроков, покинувших рынок, приходят другие из числа фирм, ранее не выступавших со стороны спроса, — «новые заказчики в старых отраслях». Среди ушедших чаще всего упоминают автомобилестроителей, среди выходящих на рынок — компании аграрного и фармацевтического секторов.

Табл. 2. Распределение компаний сектора интеллектуальных услуг по динамике штатной численности персонала и среднего уровня номинированной в рублях оплаты труда с начала осени 2014 г. до конца лета 2015 г. (%), n=656

| Изменения штатной численности персонала |       | Изменения среднего уровня оплаты труда (в рублях) |       |
|---|-------|---|-------|
| Небольшое сокращение (менее 5%)         | 8.84  | Небольшое сокращение (менее 5%)                   | 5.18  |
| Сокращение (5–20%)                      | 14.63 | Сокращение (5–20%)                                | 13.57 |
| Значительное сокращение (более 20%)     | 6.25  | Значительное сокращение (более 20%)               | 4.57  |
| Численность не изменилась               | 52.44 | Не изменилась                                     | 56.10 |
| Небольшой рост (менее 5%)               | 2.75  | Небольшой рост (менее 5%)                         | 4.12  |
| Рост (5–20%)                            | 4.88  | Рост (5–20%)                                      | 7.77  |
| Значительный рост (более 20%)           | 2.44  | Значительный рост (более 20%)                     | 1.37  |
| Затрудняюсь ответить                    | 7.77  | Затрудняюсь ответить                              | 7.32  |

**Рис. 2. Распределение компаний сектора интеллектуальных услуг по доле сумм, не выплаченных заказчиками вовремя, в общей стоимости контрактов за первое полугодие 2015 г. (%), n = 656**



Вторая заметная тенденция — значительное сокращение бюджетов, а значит, и объема закупок многими существующими заказчиками. Однако клиентские базы некоторых секторов, таких как услуги ИТ, юридические услуги, подбор персонала и др., существенных изменений не претерпели. При этом, как отмечают эксперты, клиенты стали строже и придирчивее в оценке заказываемых услуг, а средняя сумма заказа и уровень конверсии запросов в реальные заказы продолжают снижаться.

В-третьих, наблюдается рост активности государственного сектора как стабильного закупщика услуг ИТ. Государственные учреждения и компании выступают новыми заказчиками на рынках рекламы, инжиниринга и дизайна. В последнем отмечено увеличение спроса со стороны не только государственных структур как таковых (Министерство обороны, Министерство культуры и др.), но и их сотрудников как частных лиц.

Выводы опрошенных экспертов в целом совпадают с приведенными ранее данными. Действительно, лишь

третьи компаний удалось сохранить своих клиентов за полтора года. В то же время четверть игроков потеряли 5–10% прежних заказчиков, еще почти 16% компаний лишились 11–20% старых заказчиков. Вместе с тем лишь одна из каждых пяти фирм совсем не смогла привлечь новых клиентов, большая же часть компаний — примерно 61.6% — были востребованы новыми заказчиками, доля которых в их клиентской базе выросла в интервале от 5–10 до 11–20%. Динамика клиентской базы представлена на рис. 3.

Наиболее полное представление о происходящем в секторе дает параллельный анализ обоих потоков клиентской базы: негативное влияние кризиса выразилось в суммарном снижении клиентской базы у 27% компаний, и аналогичной доле игроков удалось сохранить число заказчиков, близкое к докризисному уровню.

Расширение клиентской базы отметили около 38% компаний. Эксперты объясняют такую динамику колебаниями курса рубля, которые затруднили доступ к услугам зарубежных компаний и побудили заказчиков переключиться на отечественных поставщиков. Возможно, свою роль сыграл еще один вызванный кризисом фактор — уход с рынка ряда компаний-производителей, чьи заказчики без увеличения общего их числа перераспределяются между оставшимися игроками.

**Табл. 3. Распределение компаний сектора интеллектуальных услуг по динамике изменений в структуре заказчиков с начала осени 2014 до конца лета 2015 г. (%), n = 656**

| Вопрос к респондентам:<br>Назовите долю (%) заказчиков, покинувших рынок за прошедшие полтора года, в общем их числе по состоянию на первый квартал 2014 г. |       | Вопрос к респондентам:<br>Назовите долю (%) новых заказчиков, вышедших на рынок за последние полтора года, в клиентской базе Вашей компании по состоянию на третий квартал 2015 г. |       |
|---|-------|--|-------|
| Никто не ушел   | 34.45 | Новых не появилось   | 19.67 |
| 5–10%   | 24.8  | 5–10%  | 40.09 |
| 11–20%  | 15.70 | 11–20%   | 21.49 |
| 21–30%  | 6.86  | 21–30%   | 6.56  |
| 31–40%  | 5.03  | 31–40%   | 2.13  |
| 41–50%  | 2.13  | 41–50%   | 1.37  |
| Более 50%   | 4.73  | Более 50%  | 7.32  |
| Затрудняюсь ответить  | 6.25  | Затрудняюсь ответить   | 1.37  |

### Отраслевая специфика

Сектор интеллектуальных услуг характеризуется высокой неоднородностью как на европейских рынках [Camacho, Rodriguez, 2008], так и на российском [Дорошенко и др., 2014]. Составляющие его отрасли отличаются не только базой оперируемых знаний, но и сущностью предоставляемых услуг [Freel, 2010]. Традиционно выделяют две группы отраслей сектора — профессиональные деловые услуги (*professional knowledge-intensive business services, P-KIBS*), такие как бухгалтерский учет или юридические услуги, и новые технологические услуги (*technological knowledge-intensive business services, T-KIBS*) [Miles, 1993], например в области ИТ [Muller, Doloreux, 2009; Consoli,

**Рис. 3. Распределение компаний сектора интеллектуальных услуг по динамике клиентской базы в 2014 г. — первой половине 2015 г. (%), n = 656**



*Elche-Hortelano*, 2010]. Технологические услуги во многом зависят от научных исследований и разработок, тогда как ключевое значение для профессиональных услуг имеют организационные и управленческие нормы и практики [*Freel*, 2010]. С недавних пор в отдельную категорию стали выделять креативные сегменты сектора интеллектуальных услуг: рекламу, дизайн, мультимедиа, брендинг [*Marasco et al.*, 2013].

Описанную сегментацию сектора подтвердили и проведенные глубинные интервью с российскими экспертами, многие из которых указывали на особенности отдельных отраслей. Рассмотрим экспертные оценки изменений в секторе интеллектуальных услуг по отраслям. Динамика всех отмеченных ранее показателей (изменение выручки, структура заказов и заказчиков, численность персонала, оплата труда) в отраслевом разрезе представлена в табл. 4–9. Кроме того, она дополнена результатами глубинных интервью отраслевых экспертов (в том числе в части услуг в области PR, управления знаниями, дизайна, девелопмента).

## Реклама

Согласно экспертным оценкам, в 2014 г. объем рынка рекламы вырос в рублевом, но сократился в долларовом выражении, поскольку прямо зависит от общей экономической ситуации. Масштабы данного рынка позволяют связывать динамику расходов компаний-заказчиков на рекламу с колебаниями уровня ВВП. Один из экспертов отметил: «Растет ВВП — растут расходы на рекламу. Снижается ВВП — снижаются расходы на рекламу». В 2015 г. ожидаемое снижение темпов роста рынка оценивалось примерно в 10% при возможном увеличении рыночной доли отдельных игроков. Прогнозы оправдались: в первом полугодии 2015 г. доля рекламных компаний, чья выручка сократилась более чем на 10%, была максимальной в сравнении с другими сегментами сектора интеллектуальных услуг (табл. 4). Одновременно одной из самых высоких оказалась и зафиксированная доля компаний, выручка которых увеличилась более чем на 10%. Аналогичную противонаправленную динамику демонстрировали показатели численности персонала (табл. 5) и расходов на него (табл. 6). Возможно, именно поэтому эксперты не стали характеризовать ситуацию на рынке рекламы как кризисную.

Наше исследование свидетельствует, что новые игроки возникают на рынке преимущественно за счет создания карманных агентств, разделения компаний или учреждения новых юридических лиц в структуре уже существующих. Насколько оправдано видеть в подобных процессах появление на рынке новых участников — вопрос открытый.

Что касается клиентов, то, с одной стороны, наблюдалось сокращение рекламных бюджетов компаний, зависящих от колебаний валютных курсов, с другой — активизировались локальные рекламодатели, заинтересованные в наращивании сбыта в своих и соседних регионах. Тем не менее, если пополнение клиентских баз компаний отрасли в целом соответствовало динамике всего сектора (табл. 7), то в части сохранения прежних

**Табл. 4. Распределение компаний сектора интеллектуальных услуг по динамике оборота (выручки) в денежном выражении по отраслям (%), n = 656**

| В 2014 г. по сравнению с 2013 г. (%)                                    |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
|---|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
|   | Adv  | Cons | Aud  | IT   | HR   | Eng  | Fin  | Law  | Dev  | Web  | All  |
| Значительно уменьшился (более чем на 10%)                               | 20.8 | 15.4 | 19.7 | 17.9 | 10.2 | 32.4 | 10.9 | 25.4 | 16.2 | 5.1  | 17.6 |
| Незначительно уменьшился (менее чем на 10%)                             | 9.7  | 16.9 | 9.1  | 13.4 | 16.9 | 8.5  | 15.7 | 25.4 | 14.9 | 11.9 | 14.0 |
| Не изменился  | 26.4 | 32.3 | 36.4 | 26.9 | 39.0 | 36.6 | 37.5 | 20.3 | 23.0 | 42.3 | 31.7 |
| Незначительно вырос (менее чем на 10%)                                  | 13.9 | 9.2  | 9.1  | 11.9 | 6.8  | 5.6  | 15.6 | 5.1  | 12.2 | 5.1  | 9.6  |
| Значительно вырос (более чем на 10%)                                    | 25.0 | 21.6 | 19.7 | 23.9 | 18.6 | 8.5  | 15.6 | 17.0 | 24.3 | 33.9 | 20.7 |
| Затрудняюсь ответить  | 4.2  | 4.6  | 6.0  | 6.0  | 8.5  | 8.4  | 4.7  | 6.8  | 9.4  | 1.7  | 6.4  |
| В первом полугодии 2015 г. по сравнению с первым полугодием 2014 г. (%) |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
|   | Adv  | Cons | Aud  | IT   | HR   | Eng  | Fin  | Law  | Dev  | Web  | All  |
| Значительно уменьшился (более чем на 10%)                               | 48.6 | 40.0 | 37.9 | 31.3 | 33.9 | 46.5 | 21.9 | 44.1 | 48.6 | 18.6 | 37.7 |
| Незначительно уменьшился (менее чем на 10%)                             | 8.4  | 15.4 | 12.1 | 11.9 | 8.4  | 8.4  | 14.1 | 13.6 | 9.5  | 11.9 | 11.3 |
| Не изменился  | 22.2 | 33.8 | 39.4 | 37.3 | 44.1 | 28.2 | 42.2 | 20.3 | 17.6 | 30.5 | 31.2 |
| Незначительно вырос (менее чем на 10%)                                  | 11.1 | 6.2  | 1.5  | 6.0  | 6.8  | 5.6  | 10.9 | 3.4  | 13.5 | 8.5  | 7.5  |
| Значительно вырос (более чем на 10%)                                    | 9.7  | 3.1  | 7.6  | 9.0  | 6.8  | 8.5  | 9.4  | 15.2 | 6.7  | 25.4 | 9.9  |
| Затрудняюсь ответить  | 0.0  | 1.5  | 1.5  | 4.5  | 0.0  | 2.8  | 1.5  | 3.4  | 4.1  | 5.1  | 2.4  |

**Табл. 5. Распределение компаний сектора интеллектуальных услуг по динамике штатной численности персонала с начала осени 2014 г. до конца лета 2015 г. по отраслям (%), n = 656**

|  | Adv  | Cons | Aud  | IT   | HR   | Eng  | Fin  | Law  | Dev  | Web  | All  |
|--|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Значительное сокращение (более чем на 20%) | 9.7  | 3.1  | 7.6  | 7.4  | 6.8  | 12.7 | 6.2  | 3.4  | 2.7  | 1.7  | 6.3  |
| Сокращение (5–20%)                         | 19.5 | 16.9 | 15.2 | 7.5  | 8.4  | 12.7 | 12.5 | 30.5 | 18.9 | 3.4  | 14.6 |
| Небольшое сокращение (менее чем на 5%)     | 11.1 | 10.8 | 9.1  | 3.0  | 6.8  | 4.2  | 15.6 | 8.5  | 12.2 | 6.8  | 8.9  |
| Не изменилась                              | 40.3 | 50.8 | 51.5 | 55.2 | 62.7 | 54.9 | 56.3 | 49.1 | 45.9 | 61.0 | 52.4 |
| Небольшой рост (менее чем на 5%)           | 1.4  | 7.7  | 1.5  | 3.0  | 3.4  | 2.8  | 1.6  | 1.7  | 1.4  | 3.4  | 2.7  |
| Рост (5–20%)                               | 8.3  | 4.6  | 0.0  | 9.0  | 5.1  | 1.4  | 3.1  | 3.4  | 8.1  | 5.1  | 4.9  |
| Значительный рост (более чем на 20%)       | 2.8  | 1.5  | 3.0  | 1.5  | 1.7  | 0.0  | 0.0  | 3.4  | 2.7  | 8.5  | 2.4  |
| Затрудняюсь ответить                       | 6.9  | 4.6  | 12.1 | 13.4 | 5.1  | 11.3 | 4.7  | 0.0  | 8.1  | 10.1 | 7.8  |

заказчиков отмечалось значительное отставание. Так, доля фирм, сохранивших заказчиков, в сфере рекламы более чем в полтора раза ниже, чем в целом по сектору интеллектуальных услуг (табл. 8).

Крупные рекламные агентства все чаще берутся за заказы небольших фирм. Если раньше существовал уровень отсека для клиентов с определенным бюджетом, то теперь он фактически отсутствует. При этом, как подчеркивают эксперты, возвращения заказчиков на рынке рекламы не наблюдается.

### Маркетинговые услуги

Достоверная оценка рынка маркетинговых услуг затруднена тем, что значительную часть соответствующего бюджета заказчик расходует не на рынке, а внутри компании, например, при рекрутинге полевого персонала или посредством субподрядов. Существует также проблема двойного счета, когда один и тот же контракт отражается в отчетности материнской компании, региональных партнеров и субподрядчиков, т. е. номинальный бюджет оказывается больше фактического. В некоторых сферах, например в прямом маркетинге, бюджеты заказчиков действительно сократились, в других остались неизменными. С точки зрения обращаемости особенную важность в период кризиса приобретает скорость продаж, поэтому бюджеты, направленные на ее маркетинговое стимулирование, ревизии не подвергаются. К специфике сектора можно отнести выделение в самостоятельное направление сферы digital — «цифрового» маркетинга.

В части оценки объемов рынка маркетинговых услуг эксперты указывают на наличие «олимпийского эффекта» как следствия значительных сумм, которые были выделены в 2014 г. на проекты, связанные с зимними Олимпийскими играми в Сочи. По отношению к этому году снижение объемов рынка в 2015 г. оценивалось как значительное, тогда как в сравнении с 2013 г. оно оказывалось довольно скромным — порядка 10%. Опрошенные эксперты объясняют такой спад вызванной кризисом неуверенностью и даже паникой среди клиентов. Производители услуг маркетинга сильно зависят от заказчиков: финансовые трудности последних ведут к сворачиванию в первую очередь бюджетов на маркетинг, поэтому общая экономическая ситуация непосредственно влияет на рынок.

### Услуги в области PR

Как и в предыдущем случае, трудности в оценке объемов данного рынка обусловлены необходимостью разделять его динамику от процессов, протекающих внутри компаний. Содержание собственных PR-служб, создание контента и проведение мероприятий силами самих компаний поглощают 70–75% соответствующего бюджета. Тем не менее, по экспертным оценкам, в 2013 г. рынок в рублевом выражении вырос на 15–20%; в 2014 г. роста не наблюдалось, хотя и падения тоже не было зафиксировано; прогнозы на 2015 г. предполагали либо отсутствие динамики, либо падение в пределах 10%. PR — одна из немногих отраслей, в которых отмечено появление новых игроков. Специфика этой сферы

**Табл. 6. Распределение компаний сектора интеллектуальных услуг по динамике среднего уровня оплаты труда с начала осени 2014 г. до конца лета 2015 г. в рублевом выражении по отраслям (%), n = 656**

|  | Adv  | Cons | Aud  | IT   | HR   | Eng  | Fin  | Law  | Dev  | Web  | All  |
|--|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Значительное сокращение (более чем на 20%) | 6.9  | 4.6  | 6.1  | 4.5  | 3.4  | 8.5  | 1.6  | 3.4  | 5.4  | 0.0  | 4.5  |
| Сокращение (5–20%)                         | 22.2 | 13.9 | 13.6 | 4.5  | 13.5 | 15.5 | 15.6 | 11.8 | 20.3 | 1.7  | 13.6 |
| Небольшое сокращение (менее чем на 5%)     | 5.5  | 9.2  | 4.6  | 3.0  | 0.0  | 5.6  | 4.7  | 8.5  | 6.8  | 3.4  | 5.2  |
| Не изменилась                              | 38.9 | 55.4 | 54.5 | 64.2 | 69.5 | 52.1 | 65.6 | 66.1 | 40.5 | 61.0 | 56.1 |
| Небольшой рост (менее чем на 5%)           | 5.6  | 1.5  | 1.5  | 3.0  | 6.8  | 2.8  | 6.2  | 3.4  | 5.4  | 5.1  | 4.1  |
| Рост (5–20%)                               | 12.5 | 7.7  | 9.1  | 11.9 | 3.4  | 4.2  | 1.6  | 3.4  | 8.1  | 15.2 | 7.8  |
| Значительный рост (более чем на 20%)       | 4.2  | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 1.6  | 3.4  | 1.3  | 3.4  | 1.4  |
| Затрудняюсь ответить                       | 4.2  | 7.7  | 10.6 | 8.9  | 3.4  | 11.3 | 3.1  | 0.0  | 12.2 | 10.2 | 7.3  |

Табл. 7. Распределение компаний сектора интеллектуальных услуг по динамике доли новых заказчиков с начала осени 2014 г. до конца лета 2015 г. по отраслям (%), n = 656

| Вопрос к респондентам: Назовите долю (%) новых заказчиков, вышедших на рынок за последние полтора года, в клиентской базе вашей компании по состоянию на третий квартал 2015 г. |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
|---|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
|   | Adv  | Cons | Aud  | IT   | HR   | Eng  | Fin  | Law  | Dev  | Web  | All  |
| Не появились  | 19.4 | 16.9 | 25.8 | 17.9 | 25.4 | 36.6 | 17.2 | 13.6 | 9.5  | 13.5 | 19.7 |
| 5–10%   | 34.7 | 46.2 | 39.4 | 35.8 | 44.1 | 38.1 | 43.7 | 45.8 | 39.2 | 35.6 | 40.1 |
| 11%–20%   | 26.4 | 27.7 | 24.2 | 28.3 | 11.8 | 12.7 | 17.2 | 22.0 | 20.3 | 23.7 | 21.5 |
| 21–30%  | 4.2  | 1.6  | 6.1  | 7.5  | 11.9 | 2.8  | 12.5 | 3.4  | 8.1  | 8.5  | 6.5  |
| 31–40%  | 2.8  | 1.5  | 1.5  | 6.0  | 0.0  | 1.4  | 1.6  | 0.0  | 1.3  | 5.1  | 2.1  |
| 41–50%  | 1.4  | 1.5  | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 2.8  | 1.6  | 1.7  | 1.3  | 3.4  | 1.4  |
| 50%   | 8.3  | 4.6  | 3.0  | 4.5  | 5.1  | 5.6  | 6.2  | 13.5 | 16.2 | 5.1  | 7.3  |
| Затрудняюсь ответить  | 2.8  | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 1.7  | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 4.1  | 5.1  | 1.4  |

состоит, в частности, в неэффективности стратегий, направленных на сокращение издержек. Эксперты не видят оснований говорить о кризисе рынка, поскольку крупные игроки настроены оптимистично, а опасения мелких и слабых участников являются неизбежными и не зависят от кризиса.

В отрасли информационно-коммуникационного консалтинга доля компаний, испытавших значительное падение выручки в первом полугодии 2015 г., составила 40%, что немногим превосходит средний показатель по сектору (табл. 4). Доля тех, чья выручка выросла незначительно, оказалась ниже средней, а тех, у кого ее рост превысил 10%, была минимальной среди всех отраслей, втрое ниже среднего уровня. Возможно, такая динамика как раз и является отражением указанного экспертами «олимпийского эффекта». Почти четверть компаний отрасли имеют от 11 до 20% дебиторской задолженности заказчиков, тогда как в целом по сектору интеллектуальных услуг эта величина в полтора раза ниже (табл. 9).

### Аудит

Процедура аудита является обязательной во многих сферах, поэтому определенная доля рынка остается неизменной при любой конъюнктуре. Высокой стабильностью характеризуется, в частности, рынок инициативного аудита. Вместе с тем с 2015 г. наблюдается

постепенный отказ от ориентации на международные стандарты. Сокращение расходов в отрасли происходит за счет оптимизации бизнес-процессов, но без значительного сокращения персонала. В целом решающие вызовы для отрасли порождает не столько общеэкономический кризис, сколько политика регулятора, а значит, от последней зависит и вектор ее развития.

Экспертные оценки подтверждаются и количественными данными. Так, в аудите и управленческом консалтинге доля компаний, получивших оплату от заказчиков полностью и в срок (53%), выше средней по сектору интеллектуальных услуг (49.5%) (табл. 9). Характерно также, что максимальное число компаний отрасли сохранили всех прежних заказчиков (44.0 при 34.5% в среднем по сектору), но весьма велика и доля тех, кто не сумел привлечь новых партнеров (25.8 при средней 19.7%) (табл. 7 и 8). Отраслевая динамика численности персонала (табл. 5) и расходов на оплату труда (табл. 6) соответствует общесекторальной.

### Управленческий консалтинг

Как отметили участвовавшие в обследовании эксперты, в 2014 г. столкнулись две противоположные тенденции: значительно, на 50–65%, увеличилось число обращений заказчиков и одновременно сократились масштабы их конверсии в реальные заказы. Уменьшилась и стоимость (средний чек) заказа, а объем рынка в целом снизился

Табл. 8. Распределение компаний сектора интеллектуальных услуг по динамике доли ушедших заказчиков с начала осени 2014 г. до конца лета 2015 г. по отраслям (%), n = 656

| Вопрос к респондентам: Назовите долю (%) заказчиков, покинувших рынок за прошедшие полтора года, в общем их числе по состоянию на первый квартал 2014 г. |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
|--|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
|  | Adv  | Cons | Aud  | IT   | HR   | Eng  | Fin  | Law  | Dev  | Web  | All  |
| Никто из заказчиков не ушел  | 22.2 | 36.9 | 44.0 | 40.3 | 37.3 | 35.2 | 39.1 | 27.1 | 24.3 | 40.7 | 34.5 |
| 5–10%  | 27.8 | 30.8 | 21.2 | 32.8 | 23.7 | 16.9 | 26.6 | 20.3 | 14.9 | 35.6 | 24.8 |
| 11–20%   | 22.2 | 16.9 | 10.6 | 7.4  | 23.7 | 14.1 | 15.6 | 23.7 | 13.5 | 10.1 | 15.7 |
| 21–30%   | 9.7  | 1.5  | 7.6  | 3.0  | 3.4  | 9.9  | 3.1  | 10.2 | 14.9 | 3.4  | 6.9  |
| 31–40%   | 6.9  | 3.1  | 12.1 | 3.0  | 3.4  | 7.0  | 3.1  | 1.7  | 5.4  | 3.4  | 5.0  |
| 41–50%   | 5.6  | 0.0  | 0.0  | 6.0  | 0.0  | 1.4  | 0.0  | 3.4  | 4.0  | 0.0  | 2.1  |
| Более 50%  | 2.8  | 4.6  | 3.0  | 4.5  | 0.0  | 5.6  | 1.6  | 11.9 | 12.2 | 0.0  | 4.7  |
| Затрудняюсь ответить   | 2.8  | 6.2  | 1.5  | 3.0  | 8.5  | 9.9  | 10.9 | 1.7  | 10.8 | 6.8  | 6.3  |



**Табл. 9. Распределение компаний сектора интеллектуальных услуг по динамике сумм, не выплаченных заказчиками вовремя, за первое полугодие 2015 г. по отраслям (%), n = 656**

| Вопрос к респондентам: Как изменилась доля (%) сумм, не выплаченных вашей компанией заказчиками в оговоренные сроки, в общей стоимости контрактов за первое полугодие 2015 г.? |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
|--|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
|  | Adv  | Cons | Aud  | IT   | HR   | Eng  | Fin  | Law  | Dev  | Web  | All  |
| Все контракты оплачены полностью   | 43.0 | 53.9 | 53.0 | 47.7 | 52.5 | 36.6 | 39.1 | 47.5 | 73.0 | 47.4 | 49.5 |
| Не оплачено менее 10%  | 30.6 | 15.4 | 19.7 | 22.4 | 23.7 | 22.6 | 40.6 | 28.8 | 13.5 | 30.5 | 24.5 |
| Не оплачено 11–20%   | 15.3 | 24.6 | 15.2 | 14.9 | 11.9 | 26.8 | 10.9 | 18.6 | 6.8  | 10.2 | 15.6 |
| Не оплачено 21–30%   | 6.9  | 4.6  | 4.6  | 6.0  | 3.4  | 5.6  | 1.6  | 1.7  | 4.0  | 5.1  | 4.4  |
| Не оплачено 31–40%   | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 1.5  | 0.0  | 2.8  | 1.6  | 0.0  | 0.0  | 3.4  | 0.9  |
| Не оплачено 41–50%   | 1.4  | 0.0  | 4.5  | 1.5  | 1.7  | 0.0  | 0.0  | 1.7  | 0.0  | 0.0  | 1.1  |
| Не оплачено 50%  | 0.0  | 1.5  | 0.0  | 0.0  | 1.7  | 1.4  | 0.0  | 1.7  | 0.0  | 0.0  | 0.6  |
| Затрудняюсь ответить   | 2.8  | 0.0  | 3.0  | 6.0  | 5.1  | 4.2  | 6.2  | 0.0  | 2.7  | 3.4  | 3.4  |

на 10%. Описанная динамика сохранилась и в 2015 г. Новые игроки хотя и появляются, но в виде единичных нишевых примеров. Основная проблема состоит, по видимому, в том, что менеджментом большинства компаний управленческий консалтинг воспринимается как нечто необязательное, подлежащее первоочередному сокращению при ухудшении экономической ситуации.

### Услуги в области управления знаниями (*knowledge management*)

Применительно к данному рынку, переживающему стадию формирования и небольшому по объему, не применимы категории «старых» и «новых» игроков. Общее число последних крайне невелико, а сам рынок остается несамостоятельным и обычно проходит по разряду аудита, консалтинга либо управления персоналом. Причем если 2014 г. показал значительный рост этого сегмента, то в 2015 г. произошли сжатие и падение объемов рынка в несколько раз.

Ключевая проблема отрасли связана с тем, что ответствующие расходы в большинстве компаний находятся в ведении служб HR и воспринимаются как затраты, а не инвестиции, т. е. сокращаются в первую очередь. Преодоление кризиса игроками данного рынка, по мнению экспертов, может быть очень быстрым в случае, если они последуют логике интеллектуального предпринимательства — извлечения добавленной стоимости за счет эффективной кооперации, инклюзивности и монетизации.

### ИТ-услуги

Эксперты подтверждают, что для рынка ИТ критическое значение имеет валюта, в которой оцениваются его объемы. Российский рынок является частью мирового, здесь работают крупнейшие мировые компании, а ведущие отечественные игроки рассматривают себя в глобальном контексте. В связи с этим оценка его объемов должна производиться не в национальной, а в мировой валюте рынка ИТ — в долларах США. Хотя в 2014 г. наблюдался некоторый рост отрасли (доля компаний, зафиксировавших рост рублевой выручки выше средней по сектору, — см. табл. 4), долларовые оценки варьиру-

ют от 3–4%-го роста до 10–12%-го падения. От колебаний курса доллара сильно зависели и оценки развития отрасли в 2015 г., и в этом проявилось основное влияние кризиса.

В конце 2014 г. некоторые заказчики интенсифицировали закупки из опасений дальнейшего падения курса рубля, введения новых санкций, связанных с запретом на поставку/импорт оборудования, и т. д. Определенную положительную динамику создавали инициативы в области импортозамещения, а также миграция игроков с западных площадок на российские в соответствии с законодательством о хранении персональных данных. Видимо, этим отчасти объясняется сравнительно высокая доля компаний отрасли, привлечших новых заказчиков в 2014 г. — первой половине 2015 г. (табл. 7). По той же причине вопреки очевидным проблемам в экономике здесь сохранялся рост рублевых объемов, позволяющий экспертам говорить не о кризисе, а об определенной «нервозности» в отрасли. Впрочем, сокращение бюджетов заказчиков коснулось и сферы ИТ, динамика которой в значительной мере определяется уровнем ВВП. Соответственно дальнейшего роста рынка можно ожидать не раньше, чем обозначится положительный тренд в динамике ВВП.

### Управление персоналом и подбор кадров

В данной отрасли в последние годы идет активное сокращение средних и мелких компаний за счет поглощения крупными, перехода специалистов в организации — заказчики услуг, а также на фриланс или удаленную работу. Тем не менее в отрасли появляются и новые игроки. По мнению респондентов, компании отрасли стремятся реализовать внутренний потенциал, а спрос на сильных игроков даже превосходит уровень 2013 г. Вероятно, этим объясняется тот факт, что среди компаний, принявших участие в Мониторинге, наиболее высока доля фирм, сохранивших вопреки кризису прежние объемы выручки (44.1 при 31.2% в среднем по сектору, табл. 4), численность персонала (62.7 и 52.4% соответственно, табл. 5) и средний уровень оплаты труда (69.5 и 56.1% соответственно, табл. 6). Однако в 2015 г. на рынке произошло снижение, которое экспер-

ты оценивают в диапазоне от оптимистических 20% до пессимистических 40–50%.

Кризисные явления в экономике подтолкнули заказчиков к оптимизации расходов, прежде всего на персонал. Но, как отметил один из экспертов, «это снижение в деньгах, <...> а не в количестве закрываемых позиций». Определенные изменения происходят и в принципах оказания HR-услуг. Владельцы компаний требуют нетривиальных решений, на которые внутренние департаменты, испытывающие недостаток квалификации сотрудников, зачастую не способны. Поэтому компании отрасли несут относительно меньшие потери выручки, численности персонала (табл. 4 и 5) и заработной платы (табл. 6). Эксперты фиксируют недостаток компетентности на рынке и неспособность компаний отрасли быстро перестроиться, предложить новые услуги и доказать свою незаменимость.

### Инжиниринг

События последних лет лишь повысили спрос на такие услуги, как инженерное проектирование производственных объектов, модернизация действующих предприятий и т. д. Тем не менее эксперты отмечают чрезвычайно низкий уровень конверсии обращений в заказы на данном рынке, фактические объемы которого, по имеющимся оценкам, значительно ниже потенциальных. Кризисные явления, экономические и политические вызовы усугубляют ситуацию, но не являются ее причиной. Основные риски сопряжены с эволюцией потребительского профиля и предпочтений. Рынок инженерного проектирования производственных объектов — в числе немногих, чьи перспективы выглядят достаточно оптимистично. Темпы роста здесь зависят не столько от общей экономической ситуации, сколько от более фундаментальных факторов, например от переориентации государственной поддержки на сектора с более высоким потенциалом. Эксперты указывают также на отсутствие четкой формулировки самого понятия инжиниринга и порожденную этим правовую неопределенность.

Некоторая зависимость развития от портфеля заказов сохраняется в инвестиционно-строительном инжиниринге. Динамику рабочей силы здесь могут создать запуск либо завершение крупных проектов, чем объясняется максимальная доля именно инжиниринговых компаний, которые в первом полугодии 2015 г. значительно сократили численность персонала (12.7 при 6.3% в среднем по сектору интеллектуальных услуг) и уровень оплаты труда (8.5 против 4.5% соответственно) (табл. 5 и 6). Другая особенность отрасли связана с неспособностью многих компаний выполнять требования заказчика. Крупные игроки создают дочерние предприятия, которые в момент сокращения объема заказов от материнской компании терпят неудачи при попытке обрести самостоятельность и выйти на другие рынки, их состояние стремительно ухудшается и во многих случаях оканчивается банкротством. Инвестиционно-строительный инжиниринг также характеризуется

высокой инерционностью: многие компании, привлеченные к подготовке Олимпийских игр в Сочи, сегодня продолжают существовать де-юре, практически не функционируя де-факто, что подтверждается и данными Мониторинга. Так, в 2014 г. доля компаний сегмента, отметивших снижение выручки более чем на 10%, была почти вдвое выше, чем в среднем по сектору: 32.4 против 17.6% соответственно. В первой половине 2015 г. разрыв сократился, однако доля компаний, чей оборот снизился, остается одной из самых высоких (табл. 4).

В силу описанной инерционности прогнозы развития сферы инвестиционно-строительного инжиниринга на ближайшие годы не слишком благоприятны. Восстановлению рынка могут способствовать снижение волатильности курса рубля и запуск государством новых инвестиционных программ. К стабилизации долгосрочных планов и стратегий заказчиков может привести и улучшение экономической ситуации, которое позволит игрокам рынка сбалансировать портфели и обеспечить большую устойчивость бизнеса. Сильнее всего кризис, по-видимому, отразился на заказчиках: в первом полугодии 2015 г. доля инжиниринговых компаний, получивших выплаты по контрактам в полном объеме и в срок, в общем их числе оказалась самой низкой — всего 36.6 при 49.5% по всему сектору интеллектуальных услуг (табл. 9). В инжиниринге также самая высокая доля компаний (36.6%), чьи клиентские базы не пополнились новыми партнерами (табл. 7).

### Финансовое посредничество

Игроки данного сегмента сталкиваются с трудностями, сходными с теми, которые испытывают некоторые другие отрасли. Многие виды услуг никак не определены в правовом поле: законодательно не регулируются ни лицензирование, ни сертификация, ни пруденциальный надзор. На этом фоне заметно сократилось число кредитных брокеров, хотя в силу низких барьеров входа эксперты не склонны считать этот тренд признаком кризиса отрасли. Более того, само развитие рынка кредитных брокеров имеет нетипичную динамику: в спокойные периоды заинтересованность в их услугах снижается вслед за ростом общей грамотности предпринимателей и рядовых потребителей, а в кризисные моменты число заказчиков растет, поскольку ухудшаются возможности для самостоятельного кредитования. По сравнению с 2014 г. в 2015 г. ожидалось кратное сжатие рынка, связанное со снижением общего объема кредитования. Впрочем, спад здесь не столь значителен в сравнении с другими отраслями. Доля финансовых посредников, обороты которых снизились более чем на 10%, в общем числе компаний сегмента почти самая низкая. Причем если в 2014 г. таких компаний было 10.9 при 17.6% в целом по сектору, то в первом полугодии 2015 г. разрыв существенно углубился. На фоне кризисных явлений в экономике доля финансовых посредников со снижающимися оборотами в общем числе достигла 21.9 при 37.7% по сектору (табл. 4).

Темпы роста рынка страховых брокеров в 2015 г. в рублевом выражении замедлились с 20% (уровень 2013–2014 гг.) до 7–8%, а в долларовом упали еще сильнее. Начавшееся в 2014 г. (2%) и продолжившееся в 2015 г. падение составило порядка 40%. На рынке лизинга эксперты отмечают большую инерционность: значительное сокращение числа вновь создаваемых компаний в 2014–2015 гг. проявится лишь спустя год–два, к 2017 г. Кроме того, поскольку динамика лизинга напрямую связана с инвестиционной активностью в экономике в целом, восстановление объемов рынка в рублях возможно уже в ближайший год, долларовый же показатель будет в 2–3 раза ниже.

### Юридические услуги

Одним из последствий кризиса в данной отрасли стал отток кадров в юридические департаменты крупных фирм. Доля компаний, сокративших персонал на 5–20%, в общем их числе значительно выше, чем в любой другой отрасли (30,5%), и вдвое превышает среднюю по сектору интеллектуальных услуг в целом (табл. 5). Многие заказчики, прежде всего корпоративные, предпочитают обходиться силами собственных юридических служб, лишь в особо сложных случаях обращаясь к сторонним компаниям. Так, из десяти включенных в Мониторинг отраслей лишь в двух доля компаний, сохранивших заказчиков в период с 2014 г. до лета 2015 г., ниже, чем у юридических фирм (табл. 8). В отрасли одна из самых высоких долей фирм, утративших за аналогичный период более половины лояльной клиентской базы (11,9 при 4,7% по сектору). Меняют свои стратегии и сами компании, что в силу их закрытости не столь очевидно извне. На некоторые перемены, впрочем, указать можно. Так, юридические фирмы стали чаще привлекать сторонних специалистов для собственного развития (например, для маркетинга) и даже создавать продукты на стыке ИТ и юридических услуг.

Рынок юридических услуг характеризуется большим числом новых участников, фрагментацией компаний, в том числе крупных. Вероятно, тем же самым объясняются сравнительно сильные колебания клиентской базы: в этом сегменте — одни из самых высоких значений таких показателей, как доли фирм, потерявших более 50% клиентов, и фирм, чья клиентская база более чем наполовину состоит из новых заказчиков (табл. 7). Потенциальным производителем юридических услуг может быть любой человек с профильным образованием, поэтому избыток таких специалистов, на который указывают эксперты, не способствует развитию отрасли, перенасыщенной некачественным предложением. Данное обстоятельство во многом и служит главным вызовом в секторе, ответом на который должно стать дальнейшее укрепление самой юриспруденции как отрасли.

### Девелопмент

Большинство девелоперских компаний к началу 2015 г. оставались на рынке, сокращая расходы и персонал,

однако эксперты прогнозируют массовые банкротства в отрасли в самое ближайшее время. По всем трем группам компаний, снизившим уровень заработной платы (менее чем на 5%, на 5–20% и более чем на 20%), а также по двум из трех групп, сократившим численность персонала (менее чем на 5%, на 5–20%), доля компаний в рассматриваемой отрасли выше, чем в целом по сектору (табл. 5 и 6). В конце 2014 г. наблюдался ажиотажный спрос, обусловленный, по-видимому, волатильностью курса рубля, но уже со второго квартала 2015 г. в отрасли наметился серьезный спад. Падение объема сделок составило от 30–40% в сфере жилой и оказалось многократным — в сфере коммерческой недвижимости. Возможно, именно поэтому показатели отрасли в 2014 г. соответствовали общесекторальным и даже несколько превосходили их в части доли компаний, добившихся примерно 10%-го увеличения рублевой выручки (табл. 4). В первом полугодии 2015 г. ситуация стала принципиально иной: как и в рекламе, в девелопменте оказалась максимальной (48,6%) доля компаний, падение оборота которых превысило 10%.

С точки зрения заказчиков, рассматриваемая отрасль обеспечивает максимальную надежность: 73% компаний (значительно больше, чем в других отраслях сектора интеллектуальных услуг) отметили, что в первом полугодии 2015 г. получили выплаты по контрактам полностью и в оговоренные сроки (табл. 9). Однако эксперты обращают внимание на неготовность покупателей платить ту цену, которую выставляют продавцы. В подобной ситуации риелторы вынуждены убеждать последних, что возврата цен к прежнему уровню в ближайшей перспективе не произойдет, и необходимо быть готовыми нести определенные потери. На этом фоне сохраняется высокая волатильность клиентской базы: среди компаний сегмента особенно высоки доли фирм, потерявших значительную часть клиентской базы и привлечших новых заказчиков (табл. 7 и 8).

Восстановление данного рынка, по экспертным оценкам, начнется не ранее, чем колебания курса рубля к доллару вернутся в 10%-й диапазон в пределах одного года. Текущий спад в отрасли можно считать продолжением кризиса 2009 г., а надежды на полное его преодоление эксперты связывают с обязательным проведением всех операций (сделок) на рынке недвижимости через агентства либо лицензированных риелторов, закрепленным на законодательном уровне.

### Дизайн

Работающие в области дизайна компании не проходят никаких процедур регистрации, и их число трудно оценить. Ежегодно выходят на рынок и уходят с него тысячи новых фирм, к которым следует добавить множество мелких игроков и фрилансеров. Конкуренция в отрасли не выражена, так как каждый дизайнер, по сути, продает собственное уникальное видение. Покидают рынок не только компании второго ряда, но и исполнители с хорошей репутацией, поскольку число заказов сокращается, а экономическая и политическая ситуация зачастую вынуждает потенциальных заказ-

чиков отказаться от инвестиций в собственное жилье в России.

Избыточное предложение имеет обратной стороной низкое среднее качество исполнения (аналогично отмеченному ранее для рынка юридических услуг), поэтому востребованными становятся услуги по исправлению заказов. Как и на рынке рекламы, в дизайне игроки более охотно берутся за мелкие заказы. В силу значительного сокращения общего числа (на 30%) и средней стоимости последних (на 25%) падение рынка в 2015 г. составило порядка 50%. По другим оценкам, сжатие окажется менее масштабным, но все еще довольно существенным, в диапазоне 25–40%, и сильно дифференцированным по компаниям — у некоторых оно достигает 80%, у других при сохранении выручки значительно вырос объем работ. Перспективы восстановления темпов роста рынка эксперты связывают со стабилизацией политической и экономической ситуации. Заметный положительный эффект, оказанный на рынок Олимпийскими играми в Сочи и Универсиадой в Казани, может быть повторен в ближайшее время в связи с проведением чемпионата мира по футболу в 2018 г.

### Услуги в области web и digital

Этот сегмент выглядит самым успешным и динамично развивающимся среди всех остальных в секторе. В 2014 г. треть игроков отметили рост рублевой выручки более чем на 10% (против 20.7% таких компаний по сектору в целом). Аналогична и зеркальная ситуация — доля компаний, выручка которых в 2014 г. снизилась более чем на 10%, в отрасли Web и Digital в 2–6 раз ниже, чем в других отраслях, и втрое ниже, чем по сектору интеллектуальных услуг в целом (табл. 4). Не произошло изменений и в первой половине 2015 г. — доля компаний со снижающейся более чем на 10% выручкой составила 18.6% (37.7% по сектору), а доля компаний с растущей более чем на 10% выручкой достигала 25.4%, значительно превышая отметку в 9.9% по всему сектору. Соответственно сокращения как численности персонала (табл. 5), так и уровня заработной платы (табл. 6) затронули отрасль в наименьшей степени в сравнении с другими сегментами сектора интеллектуальных услуг.

Специалисты давно обосновывали выделение digital-услуг в отдельную отрасль на стыке интернета с другими сегментами сектора интеллектуальных услуг, включая управление персоналом, маркетинговые услуги, рекламу и т. д. Интернет и социальные сети в данном случае рассматриваются как отдельное поле деятельности компании. В подавляющем большинстве отраслей именно с ними связывали эксперты появление на рынке новых видов услуг. Вместе с тем интернет и социальные сети остаются средой взаимодействия, внутри которой развиваются отдельные направления, например, интернет вещей (обслуживание систем управления через интернет как разновидность ИТ-услуг), интернет-реклама, обеспечивающая прямую обратную связь с клиентами, или такая новая юридическая услуга, как защита доменного имени.

### Заключение

В нашем исследовании рассмотрено влияние кризиса конца 2014 — начала 2015 г. на развитие российского сектора интеллектуальных услуг. Был проведен анализ динамики показателей, отражающих деятельность компаний-производителей. Установлено, что в первом полугодии 2015 г. доля компаний, оборот (выручка) которых в рублевом выражении сократился более чем на 10%, выросла вдвое — до 37.7%. С учетом волатильности курса рубля за рассматриваемый период эксперты указали на целесообразность дополнения соответствующих оценок в ряде отраслей (например, в сфере ИТ-услуг) расчетами в иностранной валюте. Рассмотрены тенденции динамики численности персонала и расходов на оплату труда как основных (до 50%) издержек компаний сектора.

Особое внимание было уделено изменениям спроса на интеллектуальные услуги. В частности, выявлено, что менее половины компаний полностью и в оговоренный срок получали оплату за выполненные контракты. Изучению были подвергнуты изменения клиентской базы с точки зрения выхода на рынок новых заказчиков и ухода старых. Следуя логике современных эмпирических исследований, мы провели анализ в разрезе входящих в состав сектора отдельных отраслей. Его итоги подтвердили предположение о высокой неоднородности сектора интеллектуальных услуг. Например, ситуация с падением объемов таких сегментов, как инжиниринг или девелопмент, выглядит негативно даже на фоне общего сжатия сектора. В отрасли digital-услуг картина более оптимистична, и снижение показателей оказалось значительно меньшим, чем в среднем по сектору.

Исследование демонстрирует, что сектор интеллектуальных услуг испытал сильное негативное воздействие кризиса. Не слишком успешное развитие, последовавшее за кризисом 2008 г. [Березин, Дорошенко, 2015], лишь усугубляет ситуацию. Данная тенденция прослеживается во всех отраслях, несмотря на значительную специфику каждой из них. Сами компании оценивают будущее скорее оптимистично, что эксперты объясняют фактическим достижением нижней планки в падении показателей сектора. Иначе говоря, оптимизм, вероятнее всего, вызван тем, что в сложившейся ситуации даже незначительное улучшение может восприниматься как заметный рост. Однако на сегодня этот сектор с потенциально высокой производительностью, добавленной стоимостью и инновационностью оказался заложником нестабильной экономической ситуации, которая не позволяет ему выйти на траекторию роста. Приходится констатировать, что сжатие сектора интеллектуальных услуг продолжается.

*Статья подготовлена на основе исследования «Мониторинг состояния и динамики сектора интеллектуальных услуг в России», выполненного в рамках Программы фундаментальных исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ).*

## Библиография

- Березин И.С. (2016) Экспертные оценки объема и динамики рынков интеллектуальных услуг в России: 2005–2015 // *Маркетинг в России*. 2016. Справочник Гильдии маркетологов / Под общ. ред. И.С. Березина. М.: Гильдия маркетологов. С. 33–70.
- Березин И.С., Дорошенко М.Е. (2015) Количественные и качественные изменения на рынке интеллектуальных услуг в России: 2005–2013 // *Маркетинг в России*. 2015 / Науч. ред. И.С. Березин. М.: Гильдия маркетологов. С. 85–128.
- Дорошенко М., Майлс И., Виноградов Д. (2014) Интеллектуальные деловые услуги: российский опыт // *Форсайт*. Т. 8. № 4. С. 24–39.
- Майлс И. (2011) Сервисные инновации в XXI веке // *Форсайт*. Т. 5. № 2. С. 4–15.
- Рождественская Е.Ю. (2012) Биографический метод в социологии. М.: НИУ ВШЭ.
- Росстат (2016а) Национальные счета. Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#), дата обращения 02.05.2016.
- Росстат (2016б) Цены. Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/tariffs/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/tariffs/#), дата обращения 02.05.2016.
- ЦБ РФ (2016а) Динамика официального курса заданной валюты. Режим доступа: [http://www.cbr.ru/currency\\_base/dynamics.aspx](http://www.cbr.ru/currency_base/dynamics.aspx), дата обращения 02.05.2016.
- ЦБ РФ (2016б) Обзор банковского сектора Российской Федерации (интернет-версия). Режим доступа: [http://www.cbr.ru/analytics/bank\\_system/obs\\_1601.pdf](http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1601.pdf), дата обращения 02.05.2016.
- Asikainen A.-L. (2015) Innovation modes and strategies in knowledge intensive business services // *Service Business*. Vol. 9. № 77. P. 77–95.
- Aslesen H.W., Isaksen A. (2010) Knowledge-Intensive Business Services as knowledge mediators in different regional contexts: The case of Norway // *Knowledge-intensive business services: Geography and Innovation*. Burlington, VT: Ashgate Publishing. P. 99–122.
- Bettiol M., Di Maria E., Grandinetti R. (2011) Market extension and knowledge management strategies of knowledge-intensive business services // *Knowledge Management Research & Practice*. Vol. 9. P. 305–314.
- Camacho J.A., Rodriguez M. (2008) Patterns of innovation in the service sector: Some insights from the Spanish innovation survey // *Economics of Innovation and New Technology*. Vol. 17. № 5. 459–471.
- Charmaz K. (2006) *Constructing grounded theory: A practical guide through qualitative analysis*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Consoli D., Elche-Hortelano D. (2010) Variety in the knowledge base of Knowledge Intensive Business Services // *Research Policy*. Vol. 39. P. 1303–1310.
- Corrocher N., Cusmano L., Morrison A. (2009) Modes of innovation in knowledge-intensive business services evidence from Lombardy // *Journal of Evolutionary Economics*. Vol. 19. № 2. P. 173–196.
- Doloreux D., Freel M., Shearmur R. (2010) Introduction // *Knowledge-intensive business services: Geography and Innovation*. Burlington, VT: Ashgate Publishing. P. 1–18.
- Doloreux D., Shearmur R. (2010) Exploring and comparing innovation patterns across different knowledge intensive business services // *Economics of Innovation and New Technology*. Vol. 19. № 7. P. 605–625.
- Doloreux D., Shearmur R. (2013) Innovation Strategies: Are Knowledge-Intensive Business Services Just Another Source of Information? // *Industry and Innovation*. Vol. 20. № 8. P. 719–738.
- Doroshenko M., Miles I., Vinogradov D. (2013) Knowledge intensive business services as generators of innovations. HSE WP BRP 'Science, Technology and Innovation' № 12. Moscow: NRU Higher School of Economics.
- Freel M. (2010) Knowledge-Intensive Business Services users and uses: Exploring the propensity to innovation-related cooperation with Knowledge-Intensive Business Services // *Knowledge-intensive business services*. Burlington, VT: Ashgate Publishing. P. 75–98.
- Green J., Thorogood N. (2004) *Qualitative methods for health research (1st ed.)*. London: SAGE Publications Ltd.
- Griffin A., Hauser J. R. (1993) The voice of the customer // *Marketing Science*. Vol. 12. № 1. P. 1–27.
- Marasco A., Masiello B., Izzo F. (2013) Client involvement and innovation in Creative-Intensive Business Services: A framework for exploring co-innovation in advertising agency-client relationships // *Economies et Sociétés*. Vol. 47. № 3–4. P. 445–478.
- Miles I. (1993) Bringing computer power to the consumer market // *Technology Analysis & Strategic Management*. Vol. 5. № 2. P. 151–172.
- Muller E., Doloreux D. (2009) What we should know about knowledge-intensive business services // *Technology in Society*. Vol. 31. P. 64–72.
- Muller E., Zenker A. (2001) Business services as actors of knowledge transformation: The role of KIBS in regional and national innovation systems // *Research Policy*. Vol. 30. № 9. P. 1501–1516.
- Quandl (2016a) Services share of GDP by country (from World Bank cross country data). Режим доступа: <https://www.quandl.com/collections/economics/services-share-of-gdp-by-country>, дата обращения 02.05.2016.
- Quandl (2016b) Services share of employment by country (from World Bank cross country data). Режим доступа: <https://www.quandl.com/collections/economics/services-share-of-employment-by-country>, дата обращения 02.05.2016.
- Santos-Vijande M.L., González-Mieres C., López-Sánchez J.A. (2013) An assessment of innovativeness in KIBS: Implications on KIBS' co-creation culture, innovation capability, and performance // *Journal of Business & Industrial Marketing*. Vol. 28. P. 86–102.
- Thomson S.B. (2011) Sample Size and Grounded. Theory // *JOAAG*. Vol. 5. № 1. P. 45–52.
- Zieba M. (2013) Knowledge-Intensive Business Services and their role in the knowledge-based economy. GUT Working Paper Series A (Economics, Management, Statistics) № 7/2013 (7). Gdansk: Gdansk University of Technology.