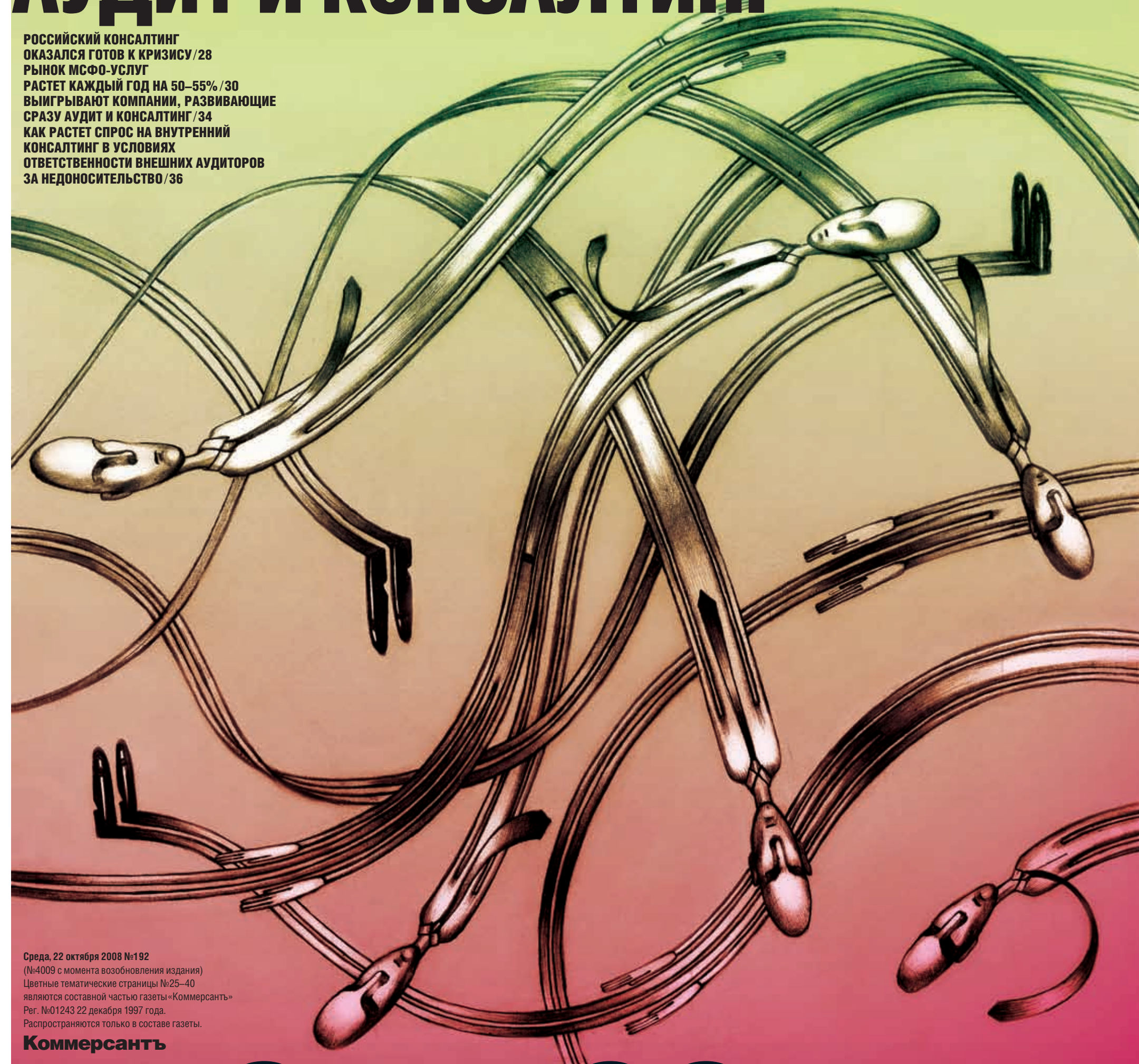


АУДИТ И КОНСАЛТИНГ

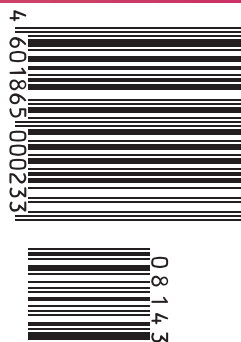
РОССИЙСКИЙ КОНСАЛТИНГ
ОКАЗАЛСЯ ГОТОВ К КРИЗИСУ / 28
РЫНОК МСФО-УСЛУГ
РАСТЕТ КАЖДЫЙ ГОД НА 50–55% / 30
ВЫИГРЫВАЮТ КОМПАНИИ, РАЗВИВАЮЩИЕ
СРАЗУ АУДИТ И КОНСАЛТИНГ / 34
КАК РАСТЕТ СПРОС НА ВНУТРЕННИЙ
КОНСАЛТИНГ В УСЛОВИЯХ
ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВНЕШНИХ АУДИТОРОВ
ЗА НЕДОНОСИТЕЛЬСТВО / 36



Среда, 22 октября 2008 №192
(№4009 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №25–40
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE





ВЛАДИСЛАВ ДОРОФЕЕВ,
РЕДАКТОР VG
«АУДИТ И КОНСАЛТИНГ»

НЕ НЫТЬ

Кризис способствует оздоровлению рынка, как ни банально это звучит. Потому что напряжение, сопровождающее кризисные явления в экономике, становится проверкой на прочность всей системы и отдельных компаний. Выживают система и компании, которые заранее создали достаточный запас прочности, выработали набор правил и инструментов, позволяющих преодолеть форс-мажорные обстоятельства.

А выбиваются в лидеры новой системы те компании, которые, пусть неосознанно, но заранее начинали бороться со скрытыми угрозами, которые до поры до времени оставались не более чем негативными тенденциями. Так вот, анализ отечественного рынка консалтинговых и аудиторских услуг показывает очень интересный, даже неожиданный результат.

Экономическая система страны оказалась готова к кризису. О чем свидетельствует анализ спроса компаний на специалистов по МСФО и сделкам M&A, по оргструктуре и бизнес-процессам, по работе с затратами и участием в тендерах на разработку государственных крупных инфраструктурных проектов, по составлению отчетов для инвесторов и регуляторов, по консультациям в сфере кредитных рейтингов и оценкам рисков, по подготовке к выпуску публичных ценных бумаг и выходу на рынки капитала, по выходу на кредитные рынки, общению с банками и инвестфондами и пр.

За такими специалистами компании обращаются именно к консультантам и аудиторам. Причем спрос этот возник еще до начала кризиса. На мой взгляд, даже этот перечень интересов участников рынка свидетельствует о том, что отечественная экономика встала на путь интенсивного развития.

Если совсем просто, то мне представляется, что очередей у банков и банкоматов сейчас нет не только потому, что правительство насыщает финансовый рынок миллиардными вливаниями, но и потому, что экономическая система оказалась более устойчивой, нежели во время кризиса 1998 года, когда к голосующему на дороге одинокому гражданину выстраивалась очередь из «мерседесов».

И еще замечание, точнее, совет. В исторические моменты развития страны важен позитивный настрой, причем не только участников рынка, но и простых граждан. Так что не ныть, а консультироваться!



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

УПРАВЛЕНИЕ КРИЗИСОМ

В СВЯЗИ С НЕОПРЕДЕЛЕННОЙ СИТУАЦИЕЙ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ УСЛУГИ КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ ПО ФИНАНСОВЫМ РИСКАМ ПОЛЬЗУЮТСЯ ВСЕ БОЛЬШИМ СПРОСОМ, И СПЕКТР ИХ ПРИМЕНЕНИЯ СТАНОВИТСЯ ВСЕ ШИРЕ. ПЕРСПЕКТИВНЫ ТАКЖЕ УСЛУГИ СОПРОВОЖДЕНИЯ СДЕЛОК ПО ПОКУПКЕ, СЛИЯНИЮ И ПОГЛОЩЕНИЮ КОМПАНИЙ, А ТАКЖЕ КОНСУЛЬТАЦИИ ПО ВЕДЕНИЮ БИЗНЕСА В КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ И УПРАВЛЕНИЮ РИСКАМИ.

СЕРГЕЙ АРТЕМОВ

ВЫБОР АКЦЕНТОВ «На финансовом рынке многие крупные компании откладывают сделки. Мы видим, что интересы наших клиентов смещаются. Теперь они задают больше вопросов, касающихся управления финансовыми рисками. Всех интересует ситуация на рынке, а также как долго будет продолжаться кризис», — говорит Крис Барретт, партнер и руководитель отдела консультационных услуг банкам и финансовым учреждениям PricewaterhouseCoopers.

Мировой кризис внес коррективы в работу многих компаний. Проблемы с ликвидностью и новые правила игры на финансовом рынке (межбанковском, фондовом, долговом) привели к возникновению долговых проблем у ряда российских компаний.

По словам партнера группы «БДО Юникон» Юрия Ковалёва, «самое большое беспокойство у клиентов наблюдается в части понимания текущей и будущей стоимости долгового финансирования, а также достаточности объема такого финансирования в будущем. Кроме того, уже появляются вопросы, связанные с анализом надежности контрагентов как по операционной, так и по финансовой деятельности».

«Возрастает спрос на такие услуги, как консультирование в области recovery and reorganization (помощи предприятиям в финансовом оздоровлении и реорганизации), услуги по привлечению финансирования, в том числе по поиску стратегических инвесторов, юридические услуги, в частности по вопросам, связанным с „плохими“ долгами. А вот услуги, связанные с выводом предприятий на рынки ценных бумаг, становятся менее популярными», — уточнил управляющий партнер ЗАО «Грант Торнтон» Сергей Аслибеян. Компании часто обращаются за помощью, если у них возникла необходимость в консолидации и реструктуризации бизнеса, продаже бизнеса или непрофильных активов.

«Повышенным спросом могут пользоваться консультационные услуги, направленные на придание бизнесу большей прозрачности. Причем на первый план выходит качество этих услуг и репутация компаний, оказывающих такие услуги», — добавляет Александр Ивлев, руководитель направления по работе с клиентами и развитию бизнеса в СНГ, партнер компании «Эрнст энд Янг».

По мнению аналитиков, компании стали тщательнее оценивать свои слабые и сильные стороны в управлении, в том числе в управлении рисками. Однако по мнению гендиректора, председателя правления IBS Сергея Мацоцкого, в условиях кризиса сами по себе консалтинговые проекты, в том числе и по управлению финансовыми рисками, не дадут быстрого осязаемого эффекта и не могут рассматриваться как антикризисные мероприятия.

Ведь для того чтобы грамотно управлять рисками, нужно хорошо понимать, что происходит у тебя в компа-



КАК И ВО ВРЕМЯ ПРЕДЫДУЩЕГО КРИЗИСА ДЕСЯТЬ ЛЕТ НАЗАД, КОГДА НА МОСКОВСКИХ РЫНКАХ ГАДАЛКИ КОНСУЛЬТИРОВАЛИ ГРАЖДАН. У ЛЮДЕЙ ВНОВЬ ПОЯВИЛОСЬ МНОГО ВОПРОСОВ

нии. Чтобы просчитать, например, риски управления личностью при дебиторской задолженности, нужно иметь все данные по этой задолженности и получать эти данные так быстро, как требует ситуация. Если у компании не выстроена внятная система управления, нет нормальной системы учета, никакое срочное латание дыр не принесет ощутимого эффекта. Нельзя управлять тем, чего ты не видишь в деталях.

ВЫБОР УСЛУГИ Как считает Павел Самиев, директор департамента рейтингов финансовых институтов рейтингового агентства «Эксперт РА», сегодня консалтинговые услуги в сфере финансовых рисков можно условно разделить на три основные группы.

Первая: анализ, составление отчетов и советы для инвесторов и регуляторов, прогнозы по рынкам.

Вторая: консультации в сфере кредитных рейтингов и оценки рисков.

Третья: оказание эмитентам услуг по подготовке к выпуску публичных ценных бумаг и выходу на рынки капитала, заемщикам — по выходу на кредитные рынки, общению с банками и инвестфондами.

Компании, которые оказывают названные группы услуг, сейчас испытывают огромное давление со стороны рынков и, безусловно, оказываются в другом режиме, чем, скажем, пару лет назад.

«Наиболее востребованными сейчас оказываются услуги первой группы: инвесторы паникуют или, по крайней мере, очень внимательно следят за движениями рынков. Сейчас требуется более подробная и, самое главное, очень быстро обновляемая аналитика и консультации. Что касается второй и третьей групп, то здесь, напротив, активность



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

немного снизилась. Есть еще одна сфера, которая может испытать бум, — консалтинг и обновление систем риск-менеджмента и оценки рисков в компаниях и банках. Я думаю, как только рынки слегка стабилизируются, сразу начнется активный процесс пересмотра рисков и методик их оценок — а это потребует обновления IT, аналитической базы и т. д. Это может стать драйвером роста и для консультантов», — заключает Павел Самиев.

ВЫБОР АКТИВА Финансовый кризис продолжает набирать мощь. В результате растет активность на рынке слияний и поглощений. В этих условиях, как считают специалисты, будет расти доходность бизнеса по консультированию сделок M&A.

«У зарубежных компаний, планирующих развивать бизнес в России, существует два пути — подобрать команду опытных менеджеров, знакомых с особенностями местного рынка, либо найти надежных партнеров. Мы видим, что в большинстве сделок с иностранными стратегическими инвесторами владельцы российских компаний продают не весь бизнес, а только контрольный пакет, обычно более 70–80%. Это делается для того, чтобы оставить у руля владельцев и топ-менеджеров (часто это одни и те же люди) и обеспечить в переходный период эффективное управление бизнесом», — отмечает Майкл Кнолл, партнер, руководитель группы по сопровождению сделок слияния и поглощения PricewaterhouseCoopers.

Большинство специалистов предсказывает ускорение процесса консолидации в ряде отраслей, где компании, имеющие прочное финансовое положение, будут поглощать менее устойчивых в финансовом отношении конкурентов. При этом уровень долговой нагрузки будет являться одним из наиболее важных факторов: компаниям, над которыми висит угроза невозможности обслуживания долга, будет очень трудно добиться хорошей цены и выгодных условий сделки. На цену компаний будут также влиять тенденции на рынке ценных бумаг и оценочные показатели котирующихся компаний.

«Всплеск M&A-сделок уже пошел, это заметно даже на фоне начавшегося бизнес-сезона. Самое любопытное, что на этом рынке появились более мелкие участники. Можно ожидать уменьшения суммы „средней сделки“ на фоне полутора-двухкратного роста числа трансакций. Наметившийся кризис на рынке заимствований неминуемо подтолкнет часть компаний к продаже, особенно в секторах с невысокой рентабельностью. Такие клиенты уже начали обращаться к нам», — рассказывает Андрей Суслов, директор практики финансового консультирования группы «БДО Юникон».

Специалисты также отмечают увеличение количества немонетарных сделок, особенно в сегменте операционного бизнеса. Растет и доля сделок, связанных с поглощением крупными компаниями своих более мелких конкурентов, что особенно характерно для региональной практики. «Основными мотивами таких сделок являются резкое сокращение оборотного капитала компаний, отсутствие средств для дальнейшего развития, утрата позиций на

рынке и, самое главное, непосильное долговое обременение на фоне затруднений с быстрым перекредитованием или дополнительным привлечением средств», — объясняет Андрей Суслов. По его мнению, порой лучше вовремя сообщить банку о трудностях с расчетами и вместе с ним вступить в переговоры с покупателем, чем спешно готовить и закрывать сделку самостоятельно.

Как считают эксперты, одновременно с этим вырастет риск ситуаций с сокрытием или недоучетом обязательств (в том числе претензий и решений судов) и попытками вывода (или сокрытия) ликвидных активов. Далеко не все активы хорошо подготовлены к продаже. Поэтому во время торгов продавцы все чаще соглашаются на дисконт. В такой ситуации профессиональная подготовка и сопровождение сделки может существенно уменьшить последующие риски, связанные с приобретенным активом.

Сергей Аслибекян допускает, что в ближайшее время изменится профиль рынка M&A: «Вряд ли можно ожидать массы глобальных сделок. В первую очередь это связано с недостатком ликвидности. Крупные инвестбанки, фонды уйдут с крупных сделок и сосредоточатся на средних и даже небольших сделках. Я полагаю, что многие устремятся в такую нишу, где глобальные игроки до сих пор не присутствовали», — в сектор среднего бизнеса. Больше внимания будет уделяться вопросам финансовой устойчивости и способности бизнеса генерировать положительное cash-flow».

ВЫБОР СТРАТЕГИИ Специалисты выделяют несколько основных бизнес-стратегий, которые будут использоваться при совершении сделок M&A. Чаще других упоминаются поиск стратегических инвесторов внутри страны, поглощение конкурентов, продажа бизнеса зарубежным игрокам, выход на региональные и международные рынки, объединение бизнесов, выделение и сохранение наиболее эффективной части бизнеса и ликвидация менее жизнеспособных его частей и т. д.

При этом государство усилит участие в компаниях и банках. «Основными приоритетами в краткосрочной перспективе будут внутрироссийские сделки с целью дальнейшей консолидации той или иной отрасли, а также дальнейшее приобретение российскими компаниями недооцененных зарубежных активов. Зарубежные игроки могут приостановить планировавшийся выход на российский рынок как по финансовым, так и по политическим причинам», — подчеркивает директор КПМГ в России и СНГ Владимир Лизунов.

Ряд экспертов полагает, что финансовый кризис не заставит крупные компании, принявшие решение о консолидации активов в интересующих их отраслях и рынках, пересмотреть стратегию. «Изменение (смещение) сроков, цены, формы сделок вполне возможно. Какая-то часть сделок станет несвоевременной или нецелесообразной (субъекты сделки могут даже поменяться местами), но основная масса пойдет своим чередом, особенно в реальном секторе экономики», — полагает Андрей

Суслов. По его мнению, компании, которые планировали привлечение иностранного инвестора как инструмента выхода на новые рынки, диверсификации страновых рисков или получения доступа к новым технологиям, не откажутся от реализации своих намерений.

Наилучшие шансы воспользоваться трудным положением зарубежных конкурентов и купить по дешевке бизнес за границей, по мнению большинства экспертов, имеют крупные российские компании из сектора металлургии и ТЭК.

ВЫБОР ЖЕРТВЫ Как считают эксперты, во время кризиса пострадали в основном те компании и предприятия, в общей структуре капитала которых высока доля заемных средств, а активы характеризуются низкой ликвидностью. Под ударом оказались и предприятия, полагавшиеся на стабильную или возрастающую рыночную стоимость своих финансовых активов, а сейчас оказавшиеся под угрозой ликвидации. Рефинансировать крупные задолженности в нынешних условиях — задача сверхсложная.

«Вероятность банкротств велика. В этих случаях профессиональные консультанты становятся советниками по делам о возможной финансовой несостоятельности и работают со своими клиентами по вопросам путей преодоления банкротства», — говорит Тони Томпсон, старший партнер по развитию консультационных услуг КПМГ в России и СНГ.

«С трудностями столкнутся компании, работающие в сфере розничной торговли, девелоперы, банки и инвестиционные компании. Можно ожидать, что наибольшие проблемы возникнут у небольших и средних компаний, а также компаний, проводивших рискованную финансовую политику», — замечает Александр Ивлев. Юрий Коваль добавляет к этому списку и страховщиков.

ВЫБОР КОНСУЛЬТАНТА По прогнозу некоторых российских участников рынка, часть клиентов, особенно в регионах, может уйти во время кризиса от «грандов» к менее известным, но давно работающим консультантам. В первую очередь так могут поступить клиенты, которые пользовались услугами лидеров рынка ради престижа, а теперь, когда «каждая копейка на счету», решили не переплачивать за громкое имя.

Однако Майкл Кнолл думает иначе: «„Большая четверка“, оказывая большой спектр услуг (аудиторские, налоговые, юридические и консалтинговые услуги), в условиях финансового кризиса, скорее всего, будет чувствовать себя уверенно. В будущем потенциальные клиенты станут более внимательно относиться к выбору провайдера услуг, принимая во внимание то, что некоторые из них, например провайдеры услуг по слиянию и поглощению, потеряли свой бизнес или понесли серьезный урон в результате кризиса».

По оценке Криса Барретта, в условиях финансового кризиса преимущества будут иметь консалтинговые компании, способные предложить клиентам полный спектр

услуг. Как тут не вспомнить мнение председателя совета директоров Deloitte Джона Коннолли, который в интервью российской деловой газете говорил, что рынку пошло бы на пользу расширение «большой четверки» ведущих аудиторских фирм мира до «пятерки» и даже «шестерки».

По словам Сергея Аслибекяна, преимущества будут иметь те консалтинговые организации, у которых развиты услуги по recovery and reorganization, управлению рисками.

На выбор консультанта наверняка повлияет и российский менталитет. На Западе в период кризиса компания для своего оздоровления скорее наймет консультанта из специализированной фирмы McKinsey или Boston Consulting Group, чем из структур «большой четверки». Конечно, такое разделение труда — дань зарубежной практике, а не показатель квалификации сотрудников разных компаний. В России таких традиций нет, поэтому здесь компании могут одновременно пользоваться ресурсами и узкоспециализированных, и многопрофильных консультантов.

ВЫБОР ПРОГНОЗОВ Некоторые эксперты обратили внимание на возможные негативные последствия нынешнего кризиса для рынка консалтинга.

«Возможно уменьшение объема рынка услуг аудита и консалтинга в финансовом учете и отчетности по МСФО, проектном финансировании, организации сделок слияний и поглощений, а также сопровождении сделок (оценка, экспертиза качества объектов сделок, то есть дью дилиженс, консультирование по структуре сделки, в том числе ее налоговым и юридическим аспектам, услуги интеграции приобретенных объектов в бизнес-структуру покупателя и ряд других). Правда, как показывает практика, сейчас количество сделок с низко оцененными активами, наоборот, растет. Потом, когда основные «дешевые» покупки будут сделаны, настанет время их подготовки для перепродажи или интеграции в существующий бизнес. Соответственно, повысится спрос на все те услуги, которые, возможно, могут испытать кратковременное давление со стороны объема спроса и цены предложения», — предупреждает Юрий Коваль.

Однако помимо «минусов» есть и «плюсы». Специалисты предсказывают новый всплеск интереса к информационным технологиям. Их ценность возрастает, когда есть реальные проблемы с эффективностью бизнеса, с конкурентоспособностью. Если же в отраслях нет серьезной конкуренции, маржа высока, то нет и особой нужды внедрять системы управления, чтобы точно посчитать издержки и сэкономить.

Поэтому кризис в определенном смысле поспособствует дальнейшему развитию и формированию рынка, так как эффективность IT-консалтинга как инструмента управления особенно очевидна в ситуациях, когда необходим жесткий контроль над расходами и гибкое управление затратами. Сергей Мацоцкий, например, уверен в том, что «кризис поможет отечественному бизнесу оценить истинную роль IT для управления предприятием». ■

«ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС — ЭТО НЕ ТОЛЬКО ПРОБЛЕМЫ, НО И ВОЗМОЖНОСТИ»

О том, что даже нынешний кризис не способен остановить рынок консалтинговых услуг, и о том, как консалтинг приобретает особую популярность, в интервью корреспонденту BG рассказал директор департамента управленческого консалтинга компании IBS ДМИТРИЙ САДКОВ.



BUSINESS GUIDE: Какие поправки вы можете сделать на нынешний финансовый кризис в стране? Ведь реальный сектор экономики может распродаваться с дешевыми кредитами, следствие чего — снижение бюджетов и спроса на консалтинг.

ДМИТРИЙ САДКОВ: Клиенты российского консалтинга займутся мобилизацией всех видов ресурсов, будут «резать» инвестиции в развитие, сокращать направления с низкой финансовой эффективностью. Разумеется, все это отразится и на рынке

консалтинга и ИТ. Но финансовый кризис — это всегда не только проблемы, но и возможности: экономическая нестабильность — серьезный повод для того, чтобы провести детальную ревизию собственных бизнес-процессов, оптимизировать их, найти новые, скрытые до сегодняшнего дня возможности для экономии и ресурсы для роста.

Объем расходов на консалтинговые услуги может быть меньше прогнозных цифр на 2008 год, но некоторые виды консалтинговых услуг останутся востребованными. По нашим прогнозам, это услуги по оценке отдельных инвестиционных проектов и оптимизации инвестиционных программ; услуги по реструктуризации холдинговых компаний, оптимизации их направлений бизнеса, численности персонала; услуги по разработке среднесрочных стратегий с учетом кризисной обстановки.

BG: Какие виды консалтинга сейчас особо востребованы, до каких рынков еще «не созрел»?

Д.С.: По нашему опыту наиболее востребованным сейчас является финансовый и ИТ-консалтинг. Постепенно в «доходный» сегмент переходит и HR-консалтинг. Наш HR-консалтинг специализируется в области, связанной с экономикой труда: нормированием, разработкой грейдовых систем, выстраиванием систем мотивации, унификацией и методической подготовкой к внедрению HR-модулей. Сейчас активно развивается направление, связанное с управлением знаниями.

В сфере HR-консалтинга мы работаем в основном с крупными холдингами, образовавшимися в результате процессов слияния, особенно в энергетике, машиностроении, телекоммуникациях. Бывшим советским госпредприятиям с уставшими тарифными сетками и двумя сотнями видов доплат требуется навести порядок в оплате труда.

Второй источник спроса на HR-консалтинг — банки, развивающие розничное кредитование. Им крайне необходима уни-

фицированная система управления персоналом, в частности система мотивации и оплаты труда, чтобы не потерять управляемость и контролировать качество сервиса.

Впрочем, пик спроса на HR-консалтинг впереди — года через два-три. Пока здесь происходит то же самое, что можно было наблюдать пять-семь лет назад в области финансового консалтинга. Мало завладеть материальным активом — нужно уметь им управлять. Постепенно компании осознают, что эта же формула справедлива и по отношению к человеческим ресурсам, тем более что опытных специалистов на рынке катастрофически не хватает.

Другие потенциальные драйверы рынка — ИТ-консалтинг, внутренний аудит, управление производственными системами и цепочками поставок. Дальнейшее их развитие непосредственно связано с растущим вниманием компаний к управлению своими затратами и увеличению эффективности своей деятельности. Эти направления сейчас крайне востребова-

ны, так как позволяют клиенту реализовать колоссальные возможности по повышению эффективности и сокращению затрат. При этом на рынке пока очень мало высокоуровневых специалистов, что создает нам дополнительное конкурентное преимущество.

BG: Российские ИТ-компании чуть ли не поголовно включают в свой портфель услуги управленческого консалтинга. На что расчет?

Д.С.: Во-первых, на то, что основные заказчики ИТ-услуг — это принимающие решения топ-менеджеры, которые не готовы разговаривать только на языке ИТ, а предпочитают язык бизнеса. Для выстраивания с ними эффективного взаимодействия нужно говорить о бизнес-задачах и обеспечивать их поддержку ИТ-решениями. Во-вторых, присутствует и естественное желание любой сервисной компании расширять свои компетенции — от внедрения приложений до бизнес-консультирования, с одной стороны, и до поставок техники, с другой.

ДВИЖУЩИЕ СИЛЫ

ОБЪЕМ РЫНКА КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ ЗА ПРОШЛЫЙ ГОД ДОСТИГ 70 МЛРД РУБЛЕЙ. ЗА ГОД ДОХОДЫ УЧАСТНИКОВ РЕЙТИНГА ВЫРОСЛИ БОЛЕЕ ЧЕМ НАПОЛОВИНУ. НЕКОТОРЫЕ ФАКТОРЫ УКАЗЫВАЮТ, ЧТО СЕЙЧАС ФОРМИРУЕТСЯ ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ ЕЩЕ БОЛЕЕ СЕРЬЕЗНОГО УСКОРЕНИЯ. В УСЛОВИЯХ ДОЛГОСРОЧНОГО КРИЗИСА ТРЕНДОМ СТАНЕТ ВСЕШ КОМПЛЕКС КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ, СПОСОБНЫХ ПОВЛИЯТЬ НА ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА КЛИЕНТА.

ВАРТАН ХАНФЕРЯН, «ЭКСПЕРТ РА»

СТИМУЛЯЦИЯ СПРОСА Своим успехом последних лет консалтинговые компании обязаны целому комплексу факторов, в основе которых лежит исключительно благоприятная макроэкономическая конъюнктура последних лет. Ускорение развития экономики и изрядно потяжелевший бюджет способствуют, с одной стороны, повышению финансовых возможностей как коммерческих структур, так и государственных организаций, а с другой — требуют оптимизации бизнес-процессов, построения все более сложных управленческих систем, что стимулирует спрос на консалтинг.

Крупнейшими потребителями консалтинговых услуг по-прежнему остаются ведущие российские компании. Корпорации продолжают постоянно совершенствовать действующие модели управления. К тому же если раньше клиенты прежде всего уделяли внимание первичному налаживанию основных бизнес-процессов, то сейчас на первый план выходит более точная настройка, направленная на повышение эффективности конечной деятельности и рост производительности труда.

Впрочем, растущий спрос со стороны крупнейших корпораций, бесспорно, важнейший, но не единственный фактор развития рынка. Клиентами консультантов все чаще становятся компании, принадлежащие к среднему бизнесу. Конечно, о массовом привлечении консалтинговых компаний к решению проблем средних по размерам оборота предприятий речь пока не идет. Платежеспособный спрос в этом сегменте рынка значительно уступает потенциальному спросу. Однако динамика развития «среднего звена» позволяет рассчитывать на все более тесное сотрудничество с консультантами. Ведь реальные потребности в организации хорошо управляемого и эффективно функционирующего бизнеса растут по мере расширения масштаба деятельности. Решить их своими силами получается далеко не всегда.

Отдельный вклад в развитие рынка консалтинга вносит и государство. Реализация национальных проектов обеспечивает серьезную финансовую подпитку организациям, до сих пор остававшимся вне поля зрения консультантов. Так,

ИТ-разработка и системная интеграция
Маркетинговый консалтинг
Оценочная деятельность
Стратегический консалтинг
Производственный консалтинг
Управление персоналом
ИТ-управленческий консалтинг
Юридический консалтинг
Финансовый консалтинг
Налоговый консалтинг

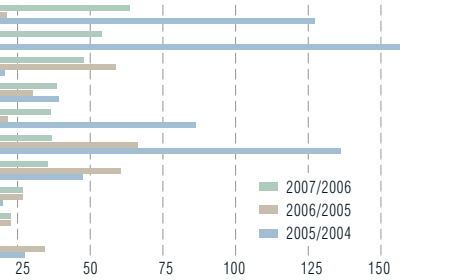
ДИНАМИКА РОСТА ВЫРУЧКИ ОТ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ В ТЕЧЕНИИ ТРЕХ ЛЕТ
ИСТОЧНИК: АГЕНТСТВО «ЭКСПЕРТ РА».

в 2007 году заказы на консалтинг стали размещать образовательные структуры, чему способствовал рост финансирования со стороны государства в рамках нацпроекта «Образование». Крупнейшие вузы начали осуществлять масштабные проекты изменения и развития учебных программ, методов обучения, систем управления учебным заведением и хозяйственными процессами, ИТ-обеспечения и ИТ-инфраструктуры.

ИТ-КОНСАЛТИНГ За год совокупная выручка консультантов от оказания услуг в области ИТ-консалтинга увеличилась на 50% и составляет почти 60% от всех доходов участников рынка. Кроме активного спроса большая доля этого сегмента обусловлена усложнением ИТ-технологий, что порой делает невозможным проведение четкой грани между консалтингом и ИТ-услугами, в связи с этим не всегда можно выделить консалтинговую составляющую ИТ-бизнеса.

Среди движущих сил развития спроса есть не только устойчивые тенденции, но и появившиеся недавно новые факторы, как, например, активизация использования ИТ-технологий в образовательных процессах ведущими университетами.

Так, выиграв в 2007 году тендер на оказание услуг РЭА имени Плеханова и МГИМО, группа IBS разработала требования к электронным образовательным ресурсам и осуще-



ствляет внедрение систем e-learning. Компания также участвовала в формировании ФЦПРО и выполнила проект развития единой информационно-образовательной среды.

Среди других факторов — изменения в налоговом и банковском отечественном законодательстве, способствующие обновлению учетных информационных систем у крупных субъектов бизнеса. Консультанты активно разрабатывают и внедряют более сложные функциональные системы управления, решения в области учета, управления затратами и себестоимостью продукции.

Популярными остаются и классические услуги в области ИТ-консалтинга: анализ состояния ИТ-систем, разработка и развитие ИТ-стратегий, технический консалтинг. Среди подобных проектов, выполненных в 2007 году одним из лидеров этого сегмента, компанией КРОК, — аудит ИТ-инфраструктуры вычислительного центра Альфа-банка, комплексный аудит информационных систем и технический ИТ-консалтинг для ОАО «Иркутскэнерго», разработка ИТ-стратегии для группы компаний «Интегра» и комплексный аудит ИТ-инфраструктуры компании «Евросеть».

ОЦЕНОЧНЫЕ УСЛУГИ Весьма динамично развивается сегмент оценочных услуг консультантов, выручка от которых за год увеличилась на 48% и составила 4,8 млрд рублей. Тенденция стремительного роста доходов от оценки наблюдается уже два года: по итогам 2006-

го прирост составил 58%, а по итогам 2005-го — 20% (см. график 3). Развитию этого вида услуг благоприятствует активизация рынка сделок в области слияний и приобретений, развитие в 2007 году финансового сектора и интерес зарубежных инвесторов к российскому рынку, отражаясь на масштабе и количестве работ по оценке. По-прежнему востребована и оценка активов при подготовке финансовой отчетности по МСФО для целей кредитования или размещения на рынках капитала.

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ Постепенно стабилизируется спрос на консалтинг в области управления персоналом. В структуре совокупных доходов крупнейших консалтинговых групп доля выручки HR-консалтинга второй год подряд составляет около 3% — в 2007 году компаниям удалось заработать в этом сегменте около 2 млрд рублей, увеличив доходы по сравнению с предыдущим годом на 36%.

Лидеры этого рынка отмечают высокий спрос на обучение и оценку персонала. Потребность в этих услугах очевидна: компании испытывают кадровый голод, нуждаются в большем количестве квалифицированных специалистов, а уровень образования выпускников, как и прежде, часто оказывается недостаточен для постоянно развивающегося бизнеса. В первую очередь это касается предприятий промышленности со специалистами узкой специализации. В развитие человеческих ресурсов охотно вкладывают и бизнес, и государство.

Очень популярной услугой является создание корпоративных центров обучения. По примеру одного из лидеров рынка — компании «ЭКОПСИ Консалтинг» — прирост выручки обусловлен ростом заказов, связанных с построением систем обучения и корпоративных университетов. Однако иногда заказчик ставит и более масштабные задачи, связанные одновременно с развитием учебных центров, центров оценки эффективности обучения, корпоративных систем управления обучением. Так, Академия «АйТи» ведет проект по внедрению моделей компетенций на Волгоградском НПЗ, целью которого, по словам руководства ГК «Ай-

50 КРУПНЕЙШИХ КОНСАЛТИНГОВЫХ КОМПАНИЙ РОССИИ*																			
МЕСТО ПО ИТОГАМ 2007 ГОДА	КОНСАЛТИНГОВАЯ ГРУППА	МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ ЦЕНТРАЛЬНОГО ОФИСА	СОВОКУПНАЯ ВЫРУЧКА ОТ КОНСАЛТИНГОВОГО БИЗНЕСА (ТЫС. РУБ.)		ЧИСЛО СПЕЦИАЛИСТОВ-КОНСУЛЬТАНТОВ		ВЫРУЧКА НА ОДНОГО СПЕЦИАЛИСТА-КОНСУЛЬТАНТА (ТЫС. РУБ.)			МЕСТО ПО ИТОГАМ 2007 ГОДА	КОНСАЛТИНГОВАЯ ГРУППА	МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ ЦЕНТРАЛЬНОГО ОФИСА	СОВОКУПНАЯ ВЫРУЧКА ОТ КОНСАЛТИНГОВОГО БИЗНЕСА (ТЫС. РУБ.)		ЧИСЛО СПЕЦИАЛИСТОВ-КОНСУЛЬТАНТОВ		ВЫРУЧКА НА ОДНОГО СПЕЦИАЛИСТА-КОНСУЛЬТАНТА (ТЫС. РУБ.)		
			ЗА 2007 ГОД	ЗА 2006 ГОД	В 2007 ГОДУ	В 2006 ГОДУ							ЗА 2007 ГОД	ЗА 2006 ГОД	В 2007 ГОДУ	В 2006 ГОДУ			
1	IBS	МОСКВА	7335557	4452100	2433	1565	3015		26	«КВАЗАР-МИКРО»	МОСКВА	785352	779795	340	285	2310			
2	«КОМПЬЮЛИНК ГРУПП»	МОСКВА	7115634	2221069	1435	986	4959		27	«ГОРИСЛАВЦЕВ И КО. EURAUDIT»	МОСКВА	728078	459567	233	152	3125			
3	PRICEWATERHOUSECOOPERS	МОСКВА	3316457	2946025	704	624	4711		28	ИНЭК	МОСКВА	670047	391781	177	160	3786			
4	КРОК	МОСКВА	2993889	1935572	1158	932	2585		29	«РУНА»	МОСКВА	649057	531275	Н.Д.	328	Н.Д.			
5	«АЙТИ»	МОСКВА	2669000	2031980	700	540	3813		30	АНТ («АУДИТ — НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»)	МОСКВА	618562	421513	441	227	1403			
6	ГК «ОПТИМА»	МОСКВА	2214790	Н.Д.	306	Н.Д.	7238		31	ИНСТИТУТ ПРОБЛЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	607228	298274	231	210	2629			
7	ГК «СИСТЕМАТИКА»	МОСКВА	2179574	Н.Д.	745	Н.Д.	2926		32	М-РЦБ	МОСКВА	588239	353270	341	227	1725			
8	«АЙ-ТЕКО»	МОСКВА	2041495	1595188	379	271	5387		33	«МЦФЭР-КОНСАЛТИНГ»	МОСКВА	579919	528705	332	324	1747			
9	«ЛАНИТ»	МОСКВА	2021610	1587992	930	620	2174		34	ГОРОДСКОЙ ЦЕНТР ЭКСПЕРТИЗ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	560506	407153	271	256	2068			
10	«БДО ЮНИКОН»	МОСКВА	1902863	1318911	664	558	2866		35	КОРПОРАЦИЯ «ГАЛАТИКА»	МОСКВА	559942	509039	196	196	2857			
11	«РОЗЛ КОНСАЛТИНГ»	МОСКВА	1514448	1352183	359	298	4219		36	«ФОРС — ЦЕНТР РАЗРАБОТКИ»	МОСКВА	554610	263715	120	84	4622			
12	«РАЗВИТИЕ БИЗНЕС-СИСТЕМ»	МОСКВА	1490648	939960	465	315	3206		37	«2К АУДИТ — ДЕЛОВЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ»	МОСКВА	547633	491400	276	272	1984			
13	«РСМ ТОП-АУДИТ»	МОСКВА	1317049	1162450	650	630	2026		38	«IDS SCHNEER РОССИЯ И СТРАНЫ СНГ»	МОСКВА	528636	347787	96	98	5507			
14	ОТР	МОСКВА	1297550	913160	515	457	2520		39	ЦЕНТРАЛЬНАЯ ФИНАНСОВО-ОЦЕНОЧНАЯ КОМПАНИЯ	МОСКВА	514920	300518	105	78	4904			
15	«ИНТЕРКОМ-АУДИТ» (ВКР)	МОСКВА	1281096	966208	1141	1033	1123		40	«НЭО ЦЕНТР»	МОСКВА	514226	293168	179	80	2873			
16	AT CONSULTING	МОСКВА	1187607	601897	561	257	2117		41	ERAM SYSTEMS	МОСКВА	504000	400000	290	250	1738			
17	ФБК (РКФ)	МОСКВА	1184220	717687	478	341	2477		42	«МАРКЕТИНГОВЫЕ И ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ»	МОСКВА	492880	229369	109	52	4522			
18	«ФИНЭКСПЕРТИЗА»	МОСКВА	1152681	701634	234	157	4926		43	«ЕВРОМЕНЕДЖМЕНТ»	МОСКВА	467879	328415	148	145	3161			
19	«ЭНЕРДЖИ КОНСАЛТИНГ»	МОСКВА	1087640	709278	411	238	2646		44	«РУФАУДИТ АЛЬЯНС» (JPA INTERNATIONAL)	МОСКВА	460882	365231	256	396	1800			
20	НЦИТ «ИНТЕРТЕХ»	МОСКВА	1060000	496811	150	105	7067		45	«МООР СТИВЕНС РУС»	МОСКВА	459990	228488	182	190	2527			
21	«ПЕПЕЛЯЕВ, ГОЛЬЦЕЛАТ И ПАРТНЕРЫ»	МОСКВА	1040000	824000	200	145	5200		46	БАНКО	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	448001	310471	105	63	4267			
22	ГК ИКТ	МОСКВА	1019088	672687	200	197	5095		47	«САЙНЕР»	БЕЛГОРОД	418916	202579	248	143	1689			
23	«ПРОГНОЗ»	ПЕРМЬ	976089	740584	368	250	2652		48	«НЕКСИЯ СИ АЙ ЭС»	МОСКВА	417544	375699	184	376	2269			
24	«ПАРМА-ТЕЛЕКОМ»	ПЕРМЬ	897649	581918	288	201	3117		49	РАСТАМ	ТЮМЕНЬ	402479	302078	197	170	2043			
25	«ОБЪЕДИНЕННЫЕ КОНСУЛЬТАНТЫ ФДП»	МОСКВА	888250	622311	236	227	3764		50	«ЭКОПСИ КОНСАЛТИНГ»	МОСКВА	388071	247495	72	101	5390			

* ПО ИТОГАМ 2007 ГОДА. ТАБЛИЦА ПОДГОТОВЛЕНА АГЕНТСТВОМ «ЭКСПЕРТ РА».

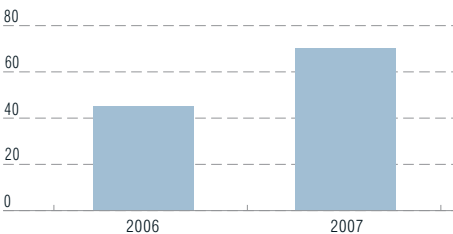
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

Ти», является обучение сотрудников НПЗ применению ИТ-технологий. Для этого сначала проводится исследование компетенций персонала, составление списка необходимых компетенций для ИТ-специалистов и пользователей ИТ-систем, выработка критериев оценки персонала по этим компетенциям.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ И МАРКЕТИНГОВЫЙ КОНСАЛТИНГ Сектор производственного и маркетингового консалтинга сегодня сравнительно узок. В 2007 году на его долю пришлось менее 5% выручки участников рейтинга. По данным участников рейтинга, в этих отраслях консалтинга работает около 30 компаний (в каждой).

Тем не менее развитие конкуренции и обновление действующих мощностей генерирует мощный стимул для повышения спроса на эти услуги, о чем свидетельствует динамика роста доходов консультантов в этих сегментах. По итогам 2007 года маркетинговый консалтинг стал одним из самых динамичных сегментов консалтинга. Прирост доходов составил более 50%, компаниям удалось заработать 1,3 млрд рублей. Основные факторы увеличения спроса на услуги маркетинговых консультантов — зрелость отечественного бизнеса и усиление рыночной конкуренции. Кроме традиционных сфер — финансовой, торговли и услуг — потребителями маркетинг-консалтинга становятся крупные предприятия промышленных и сырьевых секторов экономики: энергетики, металлургии, машиностроения и нефтехимии. Меняется и качество спроса: все чаще нужны сложные, комплексные маркетинговые решения — программы регионального развития, отраслевые и продукто-вые стратегии.

Рост промышленного производства не обошел стороной консультантов в области производства товаров и услуг. По сравнению с данными прошлого рейтинга их совокупный доход увеличился на 36% и составил 1,8 млрд рублей. Консалтинг в этом сегменте востребован в связи с расширением производства и выходом предприятий на предел производственных мощностей, необходимостью модернизации, что приводит к появлению задач увеличения производительности оборудования и оптимизации операционной деятельности. Кроме этого промышленные предприятия все большее внимание уделяют снижению себестоимости продук-



СОВОКУПНАЯ ВЫРУЧКА КРУПНЕЙШИХ КОНСАЛТИНГОВЫХ ГРУПП РОССИИ (ПО ИТОГАМ 2007 ГОДА. БЕЗ КОМПАНИЙ «БОЛЬШОЙ ЧЕТВЕРКИ» (МЛРД РУБ.)
ИСТОЧНИК: АГЕНТСТВО «ЭКСПЕРТ РА».

ции. Рост стоимости сырья и энергоресурсов является для многих компаний существенным конкурентным ограничением, поэтому консультационная практика здесь имеет серьезный потенциал для развития, который можно будет реализовать уже в недалеком будущем.

БОРЬБА ЗА ЭФФЕКТИВНОСТЬ «Отечественный консалтинг находится в начале нового пути, ибо отечественный бизнес вышел на международный рынок и начал борьбу за эффективность. На данный момент все наши отрасли экономики, связанные с материальным производством, минимально эффективны. Материалоемкие, энергоемкие и металлоемкие, они достаточно неэффективны в управлении по сравнению с западными развитыми аналогами. Очевидно, что давно уже настало время менять такое грустное положение дел. Отсюда и основной тренд, который определит в будущем объем консалтинговых услуг, — крупные консалтинговые проекты. Это создание учетных систем, развитие управленческого консал-



тинга, развитие на совершенно новом уровне управленческого учета и информационных технологий», — выдвигает свой прогноз генеральный директор ООО «Финэкспертиза» Агван Микаелян.

Ресурсы экстенсивной модели, которой крупнейшие компании России обязаны своими современными масштабами деятельности, практически исчерпаны. За последние полтора десятилетия крупный бизнес сильно консолидировался. Емкие региональные рынки, захват которых еще недавно приносил ритейлерам и сотовым операторам сверхвысокие доходы, уже разделены, и даже запредельный рост цен на углеводороды благодаря усилиям государства уже не обеспечивает экспортерам сопоставимого роста прибыли. Более того, в условиях финансового кризиса для компаний реального и потребительского секторов главным конкурентным преимуществом и единственным долговременным фактором развития становится эффективность деятельности.

При этом без привлечения высококвалифицированных консультантов не обойтись. Ведь по уровню производительности труда крупнейшие национальные компании во много раз уступают своим международным конкурентам.

Действительно, вступление в новую эру развития промышленности сопровождается началом борьбы за эффективность и выражается в коренном перевооружении, повлекшем за собой несколько очень важных моментов — структурирование существующих активов, обучение персонала и окончательный «выход из тени» промышленности, торговли, зарплат и налогов, наконец, усиление конкуренции, что особенно явно проявится в условиях затяжного кризиса.

Рынок ожидает рост спроса на все консалтинговые услуги, связанные с упорядочиванием всех процессов в этом сражении за производительность труда. Наиболее успешными в новых условиях динамичного спроса окажутся только те, кто готов и способен обеспечить широкий спектр качественных услуг. Похоже, что время узких специализаций проходит. Теперь клиенту необходим комплексный подход, а сотрудничать в разных сферах с разными консультантами для потребителя услуг и неудобно, и неэффективно.

ПОБУДИТЕЛЬ КОНСОЛИДАЦИИ Чтобы не потерять клиента, консультанты поневоле вынуждены будут осваивать «смежные» специальности, но наиболее оправданным вариантом в этом случае является слияние с игроком, имеющим необходимый опыт и ресурсы. То есть главным побудительным мотивом консолидации является не столько увеличение объемов бизнеса, сколько стремление консультантов к максимальной диверсификации услуг.

В 2007 году на рынке произошло сразу несколько слияний — IBS и консалтинговая группа «Борлас», компании «ТопС Бизнес Интегратор» и «Систематика», а также Redlab и группа «Компьюлинк».

«Рынок консалтинга сделал значимый шаг в сторону консолидации, а вместе с ней и к зрелости», — отмечает директор департамента управленческого консалтинга компании IBS Дмитрий Садков. — Компании хотят иметь возможность предоставлять своим заказчикам максимально широкий спектр услуг, охватывающий самые различные области управления. С другой стороны, ситуация на рынке требует глубокой экспертизы по всему циклу бизнес-задач заказчика: стратегия, концепция, методология, внедрение и сопровождение. Отечественный бизнес развивается настолько интенсивно, что даже крупнейшие консалтинговые и ИТ-компании не успевают наращивать необходимую экспертизу по всем направлениям внутри и используют слияния для обеспечения необходимого уровня ресурсов, качества и оперативности при реализации масштабных и сложных проектов».

Такой подход отвечает интересам и заказчиков, и собственно консалтинговых компаний. Ведь реализация крупного проекта редко ограничивается какой-либо одной сферой. Поэтому процессы консолидации, характерные для консалтинговых групп в 2007 году, вероятнее всего, продолжатся.

Параллельно расширится и клиентская база консультантов: кроме крупнейших российских корпораций, формирующих сейчас львиную долю спроса на консультационные услуги, следует ожидать появления на рынке новых клиентов из числа компаний, принадлежащих сейчас к среднему бизнесу, а также бюджетных организаций, получивших солидное государственное финансирование, и, конечно, государственных корпораций. Эти факторы станут основой для развития консалтинга даже в условиях кризиса. ■

В постоянном поиске верных решений.



В Грант Торнтон хорошо понимают, как часто Вам приходится принимать сложные решения, требующие гибкого подхода и полной самоотдачи. Ответы Вы можете найти на сайте www.gtrus.com

 **Grant Thornton**
Audit • Tax • Advisory

СТАНДАРТ РОСТА

СВЫШЕ 3 МЛРД РУБЛЕЙ ЗАРАБОТАЛИ В ПРОШЛОМ ГОДУ РОССИЙСКИЕ АУДИТОРЫ НА ПРЕДОСТАВЛЕНИИ УСЛУГИ ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ (МСФО). ПО СРАВНЕНИЮ С ПРЕДЫДУЩИМ ГОДОМ УВЕЛИЧЕНИЕ РЫНКА СОСТАВИЛО 50–55%. НЕСМОТРЯ НА ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС, ТАКАЯ ЖЕ ДИНАМИКА ПРОГНОЗИРУЕТСЯ И В ТЕКУЩЕМ ГОДУ. ТО ЕСТЬ К КОНЦУ ГОДА ТОЛЬКО ОБЪЕМ РЫНКА МСФО-УСЛУГ МОЖЕТ ПРЕВЫСИТЬ 5 МЛРД РУБЛЕЙ.

ВАРТАН ХАНФЕРЯН, «ЭКСПЕРТ РА»

НОВАЯ ВОЛНА Реформа отечественного бухгалтерского учета, связанная с внедрением норм МСФО, идет уже давно. К примеру, для российских банков международные стандарты отчетности при общении с ЦБ обязательны уже четыре года. Между тем в последние годы в России ширятся ряды компаний, которые переводят свою бухгалтерию на международные нормы в добровольном или добровольно-принудительном порядке. Это связано прежде всего с выходом нашего бизнеса на международные рынки капитала — при первичном размещении акций (IPO), при получении кредитов или оформлении сделок по покупке или продаже активов.

Понять, насколько мощны эти стимулы внедрения МСФО, можно, обратившись к данным известных информационно-аналитических проектов *Offerings.ru* («Публичные и частные размещения акций») и *Mergers.ru* («Слияния и поглощения в России»): по их оценке, только за последний год стоимостной объем докризисного российского рынка IPO увеличился на 33% и составил \$23,6 млрд, а объем рынка слияний и поглощений за этот срок вырос и вовсе на 99%, достигнув по итогам 2007 года \$120,7 млрд.

На фоне таких показателей не удивляют бравурные отчеты аудиторско-консалтинговых групп (АКГ), помогающих своим клиентам внедрять МСФО. Уже второй год этот рынок растет на 50–55%. Вместе с этим ежегодно увеличивается и число клиентов АКГ, и количество аудиторских компаний, имеющих опыт в этой области. Наконец, растет доля выручки от МСФО-услуг в совокупном доходе АКГ: в 2007 году она составила 8,7% против 7,7% в 2006-м и 6,9% в 2005-м.

По итогам 2007 года совокупный объем выручки аудиторских компаний, имеющих опыт предоставления услуг в области МСФО, составил 3,2 млрд рублей, увеличившись за год более чем в полтора раза. Основной причиной



ЗАРПЛАТА БУХГАЛТЕРОВ, ВЛАДЕЮЩИХ МСФО, РАСТЕТ БЫСТРЕЕ, ЧЕМ ИНФЛЯЦИЯ, ЧТО СВИДЕТЕЛЬСТВУЕТ ОБ ИХ ВОСТРЕБОВАННОСТИ

большого спроса на МСФО-услуги принято считать стремление отечественного бизнеса повышать уровень прозрачности и качества информации финансовой отчетности для инвестора. Так уж повелось, что выход на международные и отечественные рынки капитала определяет спрос на услуги по сопровождению сделок, в содержание которых входит подготовка и проверка финансовой отчетности.

Для крупных компаний, применяющих МСФО давно, соответствие стандартам — это вынужденная необходимость, направленная на поддержку качественного уровня финан-

совой отчетности — ее публичную доступность, наличие аудиторского заключения признанной АКГ, истории составления и успешного аудита. Для компаний же, являющихся новичками в вопросе подготовки отчетности по МСФО, ее составление — это возможность привлечения инвестора.

Высокие темпы развития рынка необходимо в первую очередь связывать с увеличением числа клиентов. Только за последний год общее число клиентов крупнейших АКГ в секторе МСФО увеличилось на 545 компаний — до 2621. По итогам 2006 года прирост числа клиентов у них был в два раза меньше — в абсолютном выражении он составлял 272 структуры.

Новую волну спроса на рынке МСФО объясняют стремлением среднего бизнеса из нефинансового сектора, а так-

же банковских институтов, особенно из регионов, попасть на рынки займов. С одной стороны, расположить к себе инвестора и убедить его в кредитоспособности своей компании без отчетности, составленной по международным стандартам, очень трудно. А с другой — прибегнуть в процессе «окультирования» к услугам компаний «большой четверки» для большинства региональных предприятий невозможно: слишком дорого. В результате этот кусок пирога достается отечественным АКГ, сотрудничающим с крупнейшими международными объединениями аудиторов. Свидетельство тому — показатели прироста годовой выручки АКГ от услуг в области МСФО.

АУДИТ ОТЧЕТНОСТИ Более половины совокупной выручки АКГ, заработанной от профессиональной деятельности в области МСФО за прошлый год, — 1,64 млрд рублей — приходится на аудит. Почти 77% этого дохода АКГ получили от предприятий нефинансового сектора (сырьевых, промышленных и других отраслей), а его прирост за год составил 51%. Другие 23% выручки приходятся на долю аудита банков, а также инвестиционных и страховых компаний (18,5% и 4,5% соответственно).

По данным 22 аудиторских компаний из топ-50 АКГ в области МСФО, количество банков, прошедших аудит отчетности по МСФО в 2007 году, увеличилось и составило около 400 против 340 годом ранее. Отсюда и 25-процентный прирост выручки в данном сегменте.

Рынок аудита инвестиционных и страховых компаний среди отечественных АКГ делят 10 фирм, в клиентском портфеле которых находится около 60 компаний. По их данным, темпы прироста выручки от аудита отчетности в этом сегменте снизились почти в два раза. На снижение уровня спроса оказывает влияние процесс консолидации на рынке страховых компаний.



БУХГАЛТЕР НА ДОВЕРИИ

Многие из участников российского рынка консалтинга отмечают, что финансовый кризис актуализировал вопрос перехода компаний на МСФО. То есть в России тема перехода на МСФО остается актуальной, а спрос на специалистов, владеющих одновременно аудитом отчетности по РСБУ и МСФО, растет.

Актуализация спроса

«Во время мирового финансового кризиса, многократно усиленного взаимным недоверием, участники рынка в полной мере ощутили, что значит прозрачная отчетность, раскрывающая хотя бы отчасти реальное положение дел компании и принятые ей риски. Те участники, которые смогли предъявить рынку качественную международную отчетность, безусловно, выиграли — и не только в глазах инвесторов, но и своих партнеров по бизнесу, кредиторов и клиентов. К остальным приходит понимание», — отмечает Александр Веренков, партнер группы «БДО Юникон».

Одной из причин тотального недоверия участников рынка друг к другу стал фактический слом прежней системы оценки кредитного качества заемщиков. Рынок отчаянно ищет контуры новой системы оценки надежности. Возможно, путем усовершенствования старых механизмов. Однако любая подобная система должна опираться

на данные публичной отчетности. Иного фундамента для построения работающего институционального механизма не существует.

Многие из участников российского рынка консалтинга отмечают, что финансовый кризис актуализировал вопрос перехода компаний на МСФО.

Александр Малков, партнер «Грант Торнтон»: «В период финансовой нестабильности спрос на МСФО продолжает оставаться достаточно высоким. Банки и финансовые институты более критично стали оценивать платежеспособность и риски текущих и потенциальных заемщиков. Естественно, они хотят производить оценку финансового состояния на основании отчетности по МСФО. Тем более когда речь идет о группе компаний. Это относится и к инвестиционным компаниям, которые структурируют различные сделки по привлечению финансирования, и к частным инвесторам, оценивающим состояние компании перед ее покупкой».

«Для иностранного инвестора кризис не повлиял на соотношение доверия к отчетности, составленной по РСБУ и МСФО. Предлагать инвестору-иностранцу отчетность по РСБУ то же самое, что разговаривать с ним на русском языке, которым он не владеет», — полагает Алена Талаш, руководитель-куратор проектов департамента общего аудита ООО «Финэкспертиза».

Зарплата бухгалтера

Косвенным свидетельством того, что, несмотря на негативные последствия кризиса, популярность МСФО в России все же возрастает, является ситуация на рынке труда. Зарплата бухгалтеров, владеющих МСФО, растет быстрее инфляции, что свидетельствует об их востребованности.

Особо ценятся на рынке труда специалисты «двойного назначения», владеющие навыками аудита отчетности как по РСБУ, так и по МСФО. Эксперты отмечают, что кризис косвенно подхлестнул спрос на специалистов такой квалификации. Компаниям выгоднее платить одному, пусть даже дорогостоящему, профессионалу, чем содержать две штатные единицы. Да и с точки зрения разовых консультаций более квалифицированный специалист оказывается выгоднее. Ведь его работу будут придирчиво проверять бухгалтеры и аудиторы, работающие на недоверчивого инвестора.

«Специалисты, одновременно обладающие хорошим знанием РСБУ и МСФО, делают аудит отчетности по МСФО гораздо более эффективно, так как могут выявить ошибки и аудиторские риски еще зачастую на стадии планирования аудита, а не в процессе тестирования операций на выборочной основе», — подтверждает Александр Малков.

Валерий Бахтин, эксперт Первого дома консалтинга «Что делать Консалт»: «В пос-

леднее время спрос на специалистов, способных вести параллельный учет по РСБУ и МСФО, усилился благодаря возросшему интересу к МСФО со стороны средних предприятий. Стоимость таких специалистов зависит от региона, накопленного опыта и размера компании. В одном регионе и в компании одного масштаба стоимость специалиста, владеющего МСФО, в полтора-два раза выше стоимости специалиста, владеющего только РСБУ. Разумеется, речь идет о специалистах, способных самостоятельно организовать подготовку отчетности по МСФО и успешно пройти внешний аудит. Например, в Петербурге успешный аудитор получает около 60 тыс. руб. в месяц, а его коллега, владеющий МСФО, рассчитывает уже на 100 тыс. руб.».

Алена Талаш: «В аудиторских компаниях двойными специалистами становятся аудиторы по РСБУ, получившие дополнительное образование (ACCA). Заработная плата таких специалистов зависит от опыта работы, наличия диплома ACCA DiplFR (RUS), занимаемой должности и функционала. Разбег оплаты труда значителен, но не ниже 60–70 тыс. руб. Ни для кого не секрет, что с каждым годом становятся все более востребованными для компаний, применяющих МСФО, и услуги „два в одном“, когда в рамках одного проекта компания-аудитор проводит обязательный аудит по РСБУ и трансформирует отчетность по

МСФО. Приобретая единый продукт, клиент экономит на услугах аудиторов и консультантов по сравнению с тем, если бы он покупал эти услуги по отдельности».

Так считают продавцы консалтинговых услуг. А вот мнение покупателя, который не только осознает дефицит профессионалов, но и платит за услуги специалистов высокой квалификации в два с половиной раза больше, чем называют продавцы.

Андрей Кузнецов, директор департамента МСФО КБ «Юниаструм Банк»: «Все специалисты высшего и среднего звена, осуществляющие трансформационные операции по МСФО, обязаны на достаточно высоком уровне знать РСБУ. В противном случае высокая вероятность некорректной трактовки экономической сущности операций, отраженной в российском учете, что приведет к сильному искажению данных в представлении по МСФО. Думаю, что до 70% российских специалистов по МСФО могут параллельно работать в качестве полноценного бухгалтера РСБУ высокого уровня.

Что касается стоимости таких специалистов, то она обусловлена исключительно их дефицитом и отсутствием достаточного опыта работы в условиях кризисных и нестандартных ситуаций. Для высшего звена она может колебаться от \$10 тыс. до \$75 тыс. в месяц в зависимости от уровня поставленных задач».

ПАВЕЛ ЧУВИЛЯЕВ

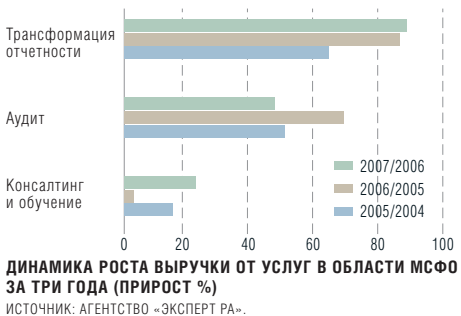
Однако в целом аудит по международным стандартам в этом сегменте востребован. Для банков и страховщиков оставалось актуальным получение рейтингов зарубежных агентств, для чего необходимо наличие отчетности с аудиторским заключением. Да и обязательную норму аудита отчетности по МСФО для банков никто не отменял. Другое дело, что структур на рынке финансовых институтов гораздо больше, чем отражено в списке клиентов топ-50 АКГ в области МСФО. Это свидетельствует о том, что наибольший объем работы в этой области приходится на их зарубежных коллег, то есть компании «большой четверки», аудиторское заключение которых на международных рынках является «знаком качества».

ТРАНСФОРМАЦИЯ ОТЧЕТНОСТИ В совокупном доходе аудиторских компаний от МСФО-услуг доля выручки от услуг по трансформации отчетности (переводе ее с отечественных на международные нормы) составляет 35% — 1,11 млрд рублей. В сравнении с прошлым рейтингом этот показатель вырос почти на 90%. Увеличение спроса здесь обеспечивают клиенты из нефинансового сектора. По данным самих АКГ, за год их выручка от трансформации отчетности для сырьевых и промышленных компаний выросла на 95%, а ее объем составляет почти 1 млрд рублей (92% от общего дохода от услуг по трансформации). Главная причина активизации спроса на этот вид услуги — увеличение числа инвестиционных проектов, сделок купли-продажи активов, количества осуществленных и подготавливаемых IPO и связанная с этим необходимость подготовки качественной информации.

Больше всего услуги по трансформации отчетности были востребованы предприятиями энергетики — на их долю приходится более 20% выручки в данном сегменте, что не удивительно, если принять во внимание количество структур, выделившихся в прошлом году из РАО «ЕЭС России». Пожалуй, крупнейшим проектом здесь стала подготовка консультантами ФБК консолидированной отчетности для материнской и всех дочерних и зависимых обществ РАО.

Директор департамента международной отчетности ФБК (РКГ) Аскольд Бирин рассказывает: «В рамках этой работы было важно обеспечить своевременность информации для инвесторов, качественное и подробное раскрытие всех событий, происходивших в 2007 году и влиявших на финансовое положение отрасли. Отчеты включали прогнозы и сценарии развития отрасли на 2008–2025 годы. В работе рассматривались различные варианты регулирования тарифов и ценообразования в электроэнергетике. Оценивалось, как тот или иной сценарий отразится в том числе и на затратах потребителей. Сравнивались генерирующие компании, входившие в группу, с аналогичными зарубежными компаниями с целью определения их инвестиционной привлекательности для будущих собственников. Рассматривались вопросы инвестирования полученных от продажи пакетов акций денежных средств в строительство новых объектов и целесообразности строительства иных новых объектов. Все это раскрывалось в отчетности по МСФО».

Что же касается деятельности АКГ, связанной с трансформацией отчетности для банков, а также инвестиционных и страховых структур, то объемы работ здесь, равно как и показатели выручки, невелики — всего 8% (6% и 2% соответственно) совокупного дохода в сегменте трансформации. Объясняются столь небольшие показатели просто — наличием у банков опыта самостоятельной подготовки отчетности. К сторонним услугам они прибегают лишь в крайних случаях — например, когда собственными силами осуществить весь объем работ в заданный срок просто не успевают. Или же в случае первичной подготовки отчетности по международным стандартам (это встречается все реже).



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Среди других факторов развития рынка услуг по трансформации отчетности необходимо отметить, во-первых, потребность клиентских компаний в регулярной подготовке отчетности, что обусловит применение информационных технологий и программного обеспечения, для внедрения системы трансформации и консолидации отчетности, параллельного учета.

Во-вторых, в условиях инвестиционной активности компаний отсутствие или нехватка у них собственных специалистов будут продолжать провоцировать спрос на услуги внешних консультантов по трансформации отчетности и делать его неизбежным. Кстати, по этой же причине спросом пользуются и услуги, связанные с обучением и консультированием в области МСФО.

ОБУЧЕНИЕ Несмотря на многолетнюю практику применения МСФО в России, специалистов, способных оформить всю необходимую документацию по международным стандартам в должном виде, все еще недостаточно. Дело осложняется тем, что МСФО регулярно меняются, а это значит, что даже подготовленные специалисты нуждаются в постоянном переобучении.

По итогам 2007 года объем выручки АКГ от услуг, связанных с обучением и консультированием в области МСФО, увеличился на 22,5% и составил 452 млн рублей. В сравнении с иными МСФО-услугами по доходности это самый небольшой сегмент.

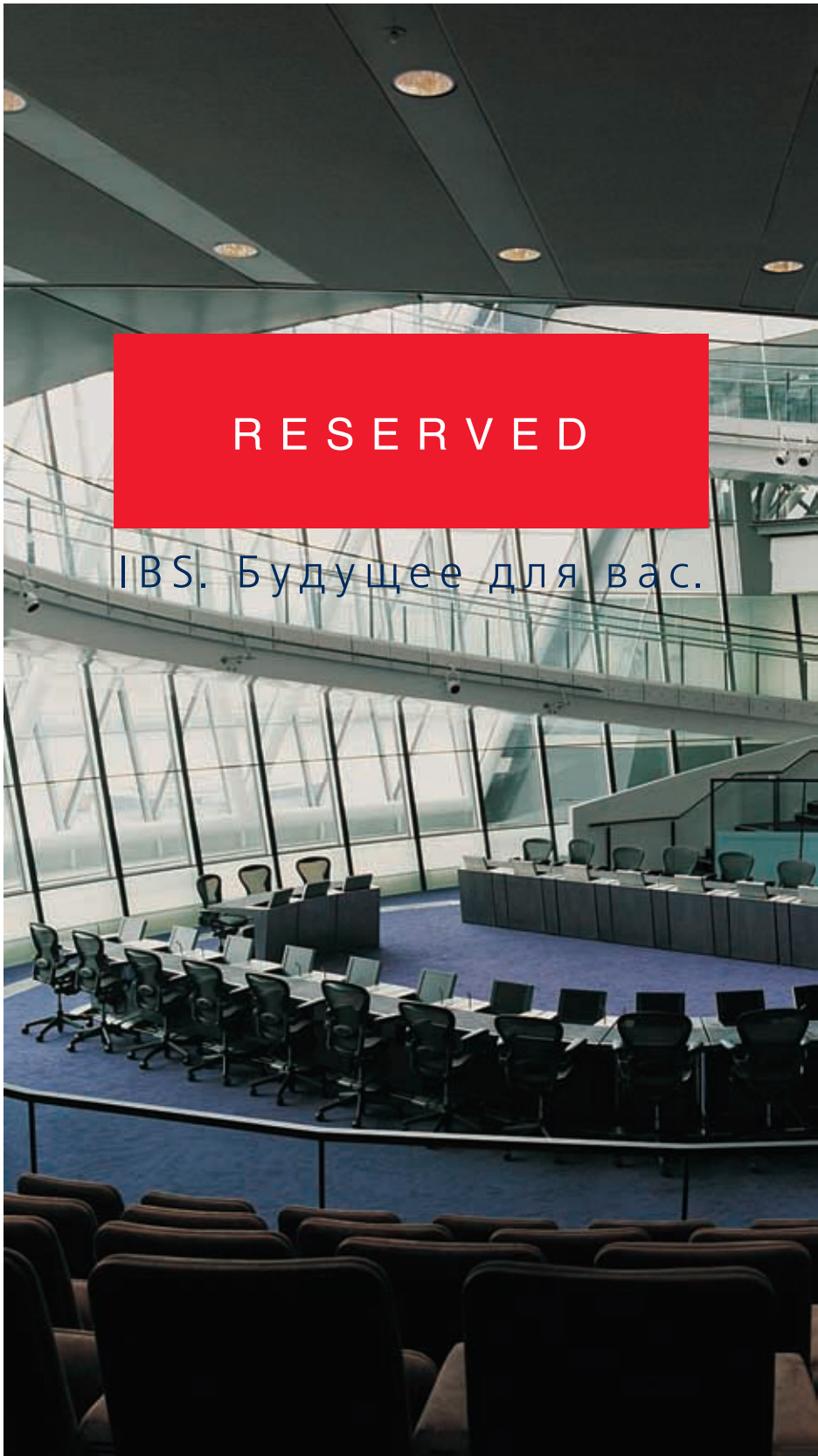
На первый взгляд столь скромный размер выручки в этом сегменте может быть связан с небольшой численностью работающих в нем компаний (23 из топ-50). Большинство из них сотрудничает с компаниями нефинансового сектора, спрос на обучение и консалтинг со стороны которого наибольший — прирост выручки в этом сегменте около 37%, тогда как в финансовом секторе показатель прироста выручки от оказания аналогичных услуг отрицательный (–28,8% для банков и –33% для инвестиционных и страховых компаний).

Помимо этого небольшой размер дохода от обучения и консалтинга может быть связан с тем, что процесс консультирования клиента и обучения (приобретение практических навыков) проходит во время реализации проектов по трансформации отчетности.

Можно предположить, что приобретение знаний и навыков по применению МСФО является дорогим удовольствием, особенно в условиях не столь высокой конкуренции на рынке. Но пока это утверждение не имеет под собой веских оснований. При совокупном числе клиентов из нефинансового сектора приблизительно в 500 компаний доход 21 АКГ от обучения и консалтинга составляет 419 млн рублей, хотя должен быть гораздо больше. По крайней мере, если сравнивать эти данные с объемом выручки, от трансформации отчетности в том же нефинансовом секторе, где количество клиентов — около 600, но выручка почти в два с половиной раза больше.

Очевидно, что рынок обучения (и консалтинга) по МСФО сейчас пребывает в начальной стадии развития, но имеет немало предпосылок бурного роста. Во-первых, потребности в обучении персонала будут способствовать активное изменение международных стандартов и необходимость адаптации к ним отчетности. Во-вторых, кроме общих или специфических вопросов при подготовке отчетности спрос на консалтинг в области МСФО будет связан с необходимостью развития информационных технологий в компании.

Речь идет о консультировании, внедрении и поддержке специализированного программного обеспечения для автоматизации сбора информации и подготовки консолидированной отчетности. И наконец, по мере изменения отечественного законодательства и придания международным стандартам четкого правового статуса, а также закрепления норм по необходимости подготовки отчетности спрос на услуги, связанные с обучением, будет увеличиваться. ■



В бизнесе побеждает тот, кто умеет ставить перед собой высокие цели и находить новые способы их достижения. Настоящие профессионалы выбирают только те пути, которые приводят к эффективным решениям. Эти решения работают уже сегодня и помогают нашим клиентам приумножить свои достижения в будущем.

IBS. Лидер российского рынка консалтинга и информационных технологий.

www.ibs.ru

IBS

СВОЕВРЕМЕННЫЙ РОСТ ОБЩАЯ ВЫРУЧКА АКГ (АУДИТОРСКО-КОНСАЛТИНГОВЫХ ГРУПП) ОТ АУДИТОРСКИХ ПРОВЕРОК ВЫРОСЛА ЗА ПРОШЛЫЙ ГОД НА 36% И СОСТАВИЛА 15 МЛРД РУБЛЕЙ. САМЫЕ ОБЪЕМНЫЕ И БЫСТРОРАСТУЩИЕ СЕГМЕНТЫ — ОБЩИЙ АУДИТ (АУДИТ НЕФИНАНСОВОГО СЕКТОРА) И АУДИТ БАНКОВ. В ЭТОМ СЕГМЕНТЕ ГЛАВНАЯ РОЛЬ ПРИНАДЛЕЖИТ КОМПАНИЯМ, КОТОРЫЕ ПРОВОДЯТ АУДИТ КРУПНОГО БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.

ВАРТАН ХАНФЕРЯН, «ЭКСПЕРТ РА»

НАЦИОНАЛЬНЫЕ СЕТИ Беспрецедентное развитие сегодня демонстрируют аудиторы, специализирующиеся на банковских институтах. В целом за год объем их доходов увеличился на 40% (против 23% прироста годом ранее) и достиг 712 млн рублей. Благоприятным климатом для расширения банковских практик аудиторов является развитие финансовой сферы, усиление контроля надзорных органов и рост в 2007 году популярности среди банкиров займов на открытом рынке, в том числе за рубежом.

Со стороны банков возникает потребность в комплексной услуге, связанной с аудитом отчетности, оценкой контроля за сделками и налоговых рисков. В рамках крупных проектов по аудиту банковских структур примечательно сотрудничество компаний «большой четверки» и крупнейших отечественных АКГ. Один из наиболее ярких примеров такого сотрудничества — консорциум компании ФБК и PricewaterhouseCoopers, победивший в тендере на аудит ЦБ РФ за 2007 год.

За последнее десятилетие ведущим национальным аудиторским компаниям удалось добиться впечатляющего роста объемов бизнеса и завоевать признание международных аудиторских сетей. Теперь во главе угла стратегии развития отечественных АКГ становятся вопросы повышения эффективности деятельности и поиска оптимальной модели регулирования рынка.

В основе развития ведущих аудиторских компаний до последнего времени неизменно оставалась задача активного наращивания масштабов. Значительные объемы бизнеса служили одним из веских аргументов при переговорах об интеграции с международными аудиторскими сетями, позволяли наиболее выгодно позиционироваться перед западными коллегами.

Самым эффективным инструментом для достижения поставленной цели стала консолидация активов и региональная экспансия. Увеличение числа аффилированных



СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ РОССИЙСКОГО РЫНКА АУДИТА (%)
источник: «Ъ».

структур, создание новых офисов, расширение сетей через партнерские отношения с региональными игроками — не упускалась ни одна из этих возможностей.

В итоге сегодня тенденции российского рынка аудита и консалтинга практически полностью определяются национальными сетями, действующими в сотрудничестве с крупнейшими международными аудиторскими объединениями.

БОРЬБА ЗА КАЧЕСТВО Первая реакция крупнейших аудиторских компаний России на изменение финансовой ситуации стала заметна уже по результатам 2007 года. Рост региональных сетей приостановился, зато удельные показатели выручки в расчете на одного специалиста впервые после долгой стагнации стали расти. Скорее всего, апогей региональной экспансии российских аудиторов остался позади и ближайшие несколько лет пройдут под знаком борьбы за повышения качества бизнеса.

По результатам анализа информации, предоставленной 150 АКГ, в своем составе они имеют около 1254 аффилированных структур. По сравнению со списком-2006 количество таких структур возросло всего на 10%, тогда как в 2005–2006 годах их число увеличилось на 36–40%. За-

то выручка в расчете на одного специалиста в 2007 году возросла сразу на 14% — до 1,861 млн рублей (против 11-процентного прироста, отмеченного в предыдущем году).

В компаниях, формирующих первую десятку крупнейших АКГ, повышение эффективности бизнеса еще более очевидно. После двухлетней стагнации удельные доходы топ-десятки увеличились на 15% (до 2,109 млн рублей на специалиста), при том что количество филиалов выросло менее чем на 5%. Однако разрыв между эффективностью, демонстрируемой компаниями «большой четверки» и национальными лидерами, еще велик. Специалист российского офиса компании PricewaterhouseCoopers приносит 3,972 млн рублей доходов — это почти вдвое больше среднего показателя у первой десятки российских компаний. Единственный способ догнать международные компании по уровню эффективности — повышение качества услуг.

Такая смена приоритетов аудиторов, вполне вероятно, может обернуться потерей темпов роста их доходов. Драматично ли это? Скорее нет. Ведь, во-первых, несколько лет непрерывного и динамичного роста позволили крупнейшим АКГ накопить изрядный запас прочности. Во-вторых, потеря в годовых темпах роста аудиторского бизнеса даже на десять процентных пунктов по сравнению с показателями 2007 года означает, что выручка крупнейших АКГ будет расти «всего» на 30% в год. Это более чем достойная динамика.

ПЕРЕПОДГОТОВКА КАДРОВ Перенос акцентов стратегии с количественных на качественные аспекты, впрочем, неизбежно натолкнется на ряд трудностей.

Основная из них, как считает большинство участников рынка, — недостаток квалифицированных специалистов. Продолжающийся не первый год стремительный рост зарплат профессионалов в экспортно ориентированных отраслях, ритейле, финансовых структурах ухудшает кон-

курентные позиции аудиторов и консультантов на рынке труда. Результат — увеличивающийся отток специалистов в корпоративный сектор. При этом кадровые трудности испытывают не только национальные АКГ, но и компании «большой четверки». Расходы на профессиональную подготовку у ведущих игроков рынка ежегодно растут. Кадровые службы начинают работу даже не с выпускниками вузов, как раньше, а уже со студентами старших курсов.

Для того чтобы удержать персонал или хотя бы как-то вернуть потраченные на его обучение средства, компании вынуждены вносить в договоры на оказание услуг пункты о компенсациях в случае перехода специалиста.

ПРОБЛЕМА ДЕМПИНГА Еще одним фактором, тормозящим повышение качества услуг, остается проблема демпинга, наиболее ярко проявляющаяся в сфере обязательного аудита предприятий государственного сектора, в частности ГУПов.

Действующий механизм выбора аудитора для выполнения услуг, по сути, ограничивается лишь ценовыми параметрами. В отличие от акционерных обществ, собственники и инвесторы которых заинтересованы в реальной информации, унитарные предприятия далеко не всегда мотивированы проводить объективный аудит.

Учитывая это, практика выдачи номинальных аудиторских заключений без всякой проверки, за минимальное вознаграждение остается широко распространенной.

Искоренить это явление можно, если стремление лидеров к повышению качества услуг будет подкреплено переходом аудиторов на систему саморегулирования. Но даже с учетом того, что переход на саморегулирование аудиторской деятельности произойдет, как и запланировано, 1 января 2009 года, пройдет не менее полутора-двух лет, прежде чем на рынке появятся первые признаки качественных изменений. ■

50 КРУПНЕЙШИХ АУДИТОРСКИХ КОМПАНИЙ РОССИИ*											
МЕСТО	НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	ГОРОД	СОВОКУПНАЯ ВЫРУЧКА ОТ ОКАЗАНИЯ АУДИТОРСКИХ УСЛУГ ЗА 2007 ГОД (ТЫС. РУБ.)	СОВОКУПНАЯ ВЫРУЧКА КОМПАНИИ ЗА ОТЧЕТНЫЙ ГОД (ТЫС. РУБ.)	РОСТ СОВОКУПНОЙ ВЫРУЧКИ В ОТЧЕТНОМ ГОДУ ПО СРАВНЕНИЮ С ПРЕДЫДУЩИМ (%)	МЕСТО	НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	ГОРОД	СОВОКУПНАЯ ВЫРУЧКА ОТ ОКАЗАНИЯ АУДИТОРСКИХ УСЛУГ ЗА 2007 ГОД (ТЫС. РУБ.)	СОВОКУПНАЯ ВЫРУЧКА КОМПАНИИ ЗА ОТЧЕТНЫЙ ГОД (ТЫС. РУБ.)	РОСТ СОВОКУПНОЙ ВЫРУЧКИ В ОТЧЕТНОМ ГОДУ ПО СРАВНЕНИЮ С ПРЕДЫДУЩИМ (%)
1	PRICEWATERHOUSECOOPERS	МОСКВА	3337448,1	6632914,2	19,3	26	ЗАО «МАРКЕТИНГ, КОНСАЛТИНГ, ДИЗАЙН»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	96616,0	268977,0	13,5
2	ГРУППА «БДО ЮНИКОН»	МОСКВА	1153447,5	3056310,1	39,0	27	ЗАО «АУДИТОРСКАЯ ФИРМА ЦБА»	МОСКВА	78557,0	158544,0	54,8
3	ООО «РОСЭКСПЕРТИЗА»	МОСКВА	1124377,0	1837216,0	32,9	28	ООО «АУДИТОРСКАЯ КОМПАНИЯ „МАРИЛЛИОН“»	МОСКВА	71423,1	100198,3	12,0
4	ЗАО «ВКЯ-ИНТЕРКОМ-АУДИТ»	МОСКВА	1060937,2	2331448,6	32,1	29	РАСТАМ (РЕГИОНАЛЬНАЯ АКАДЕМИЯ СИСТЕМНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ АМПЛИФИКАЦИОННОГО МЫШЛЕНИЯ)	ТЮМЕНЬ	68351,0	470830,0	55,9
5	ООО «ФБК» (РКГ)	МОСКВА	867551,0	2051771,0	65,0	30	ООО «ИНТЕРЭКСПЕРТИЗА» (AGM INTERNATIONAL)**	МОСКВА	65393,0	168790,0	6,7
6	ООО «ФИНЭКСПЕРТИЗА»	МОСКВА	798701,0	1951381,0	62,7	31	ЗАО «АУДИТОРСКО-КОНСАЛТИНГОВАЯ КОМПАНИЯ ЭКФИ»**	МОСКВА	64664,2	257658,0	-39,5
7	ЗАО «СВ-АУДИТ»	МОСКВА	785742,3	1270862,3	46,0	32	«КРИТЕРИУМ» — КОНСАЛТИНГОВАЯ ГРУППА ЗАО «АУДИТОРСКАЯ ФИРМА „КРИТЕРИЙ-АУДИТ“»**	МОСКВА	60160,4	78091,4	49,8
8	ООО РСМ «ТОП-АУДИТ»	МОСКВА	620806,0	1937855,0	21,3	33	ООО «АУДИТОРСКО-КОНСАЛТИНГОВАЯ ГРУППА ЭКФАРД»**	НОВОСИБИРСК	49859,0	181894,0	15,0
9	ЗАО «ГОРИСЛАВЦЕВ И КО. EURAUDIT»	МОСКВА	606326,0	1334404,0	54,0	34	ГРУППА КОМПАНИЙ «ГРАДИЕНТ АЛЬФА»	МОСКВА	45740,0	77180,0	82,5
10	ЗАО «АУДИТОРСКО-КОНСУЛЬТАЦИОННАЯ ГРУППА „РАЗВИТИЕ БИЗНЕС-СИСТЕМ“»	МОСКВА	455367,6	1946015,3	63,9	35	«ЛИСТИК И ПАРТНЕРЫ» (У)	МОСКВА	42436,0	73483,0	45,0
11	АКГ «РУФАУДИТ АЛЬЯНС»	МОСКВА	336985,0	797867,0	-3,9	36	ООО «АУДИТОРСКАЯ КОМПАНИЯ „СВЯЗЬФИНАНССЕРВИС“»**	МОСКВА	37934,0	63435,0	27,9
12	АУДИТОРСКО-КОНСАЛТИНГОВАЯ ГРУППА «МООР СТИВЕНС РУС»	МОСКВА	309109,9	769100,2	84,5	37	АКГ «ГУДВИЛЛ» (ООО «ГУДВИЛЛ», ООО «РЕАЛ-АУДИТ»)** (У)	РОСТОВ-НА-ДОНУ	36521,7	46477,1	48,7
13	ГРУППА КОМПАНИЙ ENERGY CONSULTING	МОСКВА	296292,1	1383932,3	53,6	38	ООО «ИНУ ЯНС-АУДИТ» (У)	МОСКВА	34751,4	100744,0	12,5
14	ООО «АУДИТОРСКАЯ КОМПАНИЯ „НАЛОГОВОЕ БЮРО“»	МОСКВА	293829,5	362752,5	20,0	39	ООО «АУДИТ-ЭСКОРТ»**	МОСКВА	33477,0	67900,0	42,9
15	ЗАО «МАРКА АУДИТ»	МОСКВА	233540,0	383737,0	10,0	40	ООО «ЭККОНА (КОНСУЛЬТАЦИОННО-АУДИТОРСКАЯ ГРУППА)»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	31808,8	150790,7	66,5
16	АУДИТОРСКО-КОНСАЛТИНГОВАЯ СЕТЬ «НЕКСИА СИ АЙ ЭС» (NEXIA INTERNATIONAL)	МОСКВА	233167,0	650711,0	22,2	41	ЗАО «ЦЕНТР НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И АУДИТА „ПАНАЦЕЯ“» (ЦИИА «ПАНАЦЕЯ»)	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	30807,0	46175,0	82,1
17	ЗАО «НЕЗАВИСИМАЯ КОНСАЛТИНГОВАЯ ГРУППА «2К АУДИТ — ДЕЛОВЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ»**	МОСКВА	179056,0	726689,0	12,1	42	ЗАО «БИЗНЕСЭКСПЕРТИЗА»	МОСКВА	29857,0	36322,0	33,2
18	ООО «БЕЙКЕР ТИЛЛИ РУСАУДИТ»	МОСКВА	172600,0	312250,0	33,6	43	ООО «ПРАДО»	МОСКВА	29840,0	63255,0	22,3
19	ООО «ИНСТИТУТ ПРОБЛЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	169674,0	776902,0	104,0	44	ООО «А. И. АУДИТ-СЕРВИС»	МОСКВА	29394,4	81219,1	18,4
20	ООО «АУДИТ — НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»	МОСКВА	162538,0	781100,0	42,0	45	ЗАО «АССОЦИАЦИЯ „НАЛОГИ РОССИИ“»**	ЕКАТЕРИНБУРГ	28852,0	76476,0	11,4
21	ЗАО «АКЦИОНЕРНАЯ АУДИТОРСКАЯ ФИРМА „АУДИТИНФОРМ“»**	МОСКВА	153449,0	175684,0	1,6	46	ЗАО «АУДИТ-СЕРВИС» (У)	ТЮМЕНЬ	26752,0	41043,0	2,7
22	ООО «КОСМОС-АУДИТ»**	МОСКВА	141537,3	255341,6	153,8	47	ГРУППА КОМПАНИЙ «АКТИВ»	МОСКВА	26541,0	35933,6	13,4
23	ЗАО АРНИ	МОСКВА	140804,5	338036,2	100,0	48	АКГ «НАЦИОНАЛЬНАЯ АУДИТОРСКАЯ КОРПОРАЦИЯ» (У)	САМАРА	26311,0	67588,0	28,8
24	ЗАО «АУДИТОРСКАЯ КОМПАНИЯ „АРТ-АУДИТ“»	МОСКВА	124950,0	173460,0	98,6	49	ЗАО «ЦЕНТР АУДИТА И КОНСАЛТИНГА „ФИНАУДИТ“»**	МОСКВА	25458,0	25831,0	34,3
25	ООО «АУДИТОРСКО-КОНСАЛТИНГОВАЯ ГРУППА „НОВГОРОДАУДИТ“»	ВЕЛИКИЙ НОВГОРОД	111173,7	408730,0	31,2	50	ЗАО «АУДИТОРСКАЯ ФИРМА „УРАЛЬСКИЙ СОЮЗ“»	МОСКВА	24282,2	44967,0	30,0

* ПО ИТОГАМ 2007 ГОДА. ** КОМПАНИИ ПРЕДОСТАВИЛИ ОТЧЕТНОСТЬ ПО ИТОГАМ 2006 ГОДА. (У) — КОМПАНИИ РАБОТАЮТ ПО УПРОЩЕННОЙ СХЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ. ТАБЛИЦА ПОДГОТОВЛЕНА «Ъ».

ЕДИННЫЙ АТТЕСТАТ

ОТ ДОСТОВЕРНОЙ И КАЧЕСТВЕННОЙ АУДИТОРСКОЙ ОЦЕНКИ ЧАСТО ЗАВИСИТ НЕ ТОЛЬКО ЦЕНА, НО И САМА ВОЗМОЖНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ СДЕЛКИ. И РЫНКУ, ПО МНЕНИЮ ИГРОКОВ, ДАВНО НЕОБХОДИМА УСОВЕРШЕНСТВОВАННАЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ БАЗА. НОВАЯ ВЕРСИЯ ЗАКОНА «ОБ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ», КОТОРАЯ МОЖЕТ РЕШИТЬ ЭТОТ ВОПРОС, «ОТЛЕЖИВАЕТСЯ» В ГОСДУМЕ УЖЕ БОЛЕЕ ТРЕХ ЛЕТ.

АЛЕКСАНДР КОМАРОВ, НИКОЛАЙ ФИЛИН

ПРАВДА ЗАКЛЮЧЕНИЯ Достоверность аудиторского заключения — это основа отношений на финансовых рынках. На практике же часто бывает так, что аудиторское заключение — заказное, отмечают участники рынка. Рынок знает примеры, когда достоверность аудита или оценки вызывала сомнение.

В 2006 году компания Deloitte & Touche оценивала государственную компанию ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» (ОАК). Сначала аудитор оценил ОАК в 60 млрд рублей, а позднее поднял ее стоимость до 96,7 млрд рублей. Переоценка вызвала обвал котировок бумаг публичной авиастроительной компании «Иркут», чья доля акций должна была перейти на баланс ОАК. С новой оценкой «Иркут» оказался почти вдвое дешевле своего конкурента компании «Сухой», из-за чего котировки акций «Иркута» за одну торговую сессию упали на 8,5%. Эта история (причем она далеко не единственная) в очередной раз напомнила о необходимости эффективного регулирования аудиторского рынка.

Официальные лица утверждают, что такое происходит из-за нехватки у Министерства финансов специалистов для своевременной и эффективной проверки всех 7 тыс. аудиторских компаний.

По мнению представителей компаний, повысить доверие к аудиторскому заключению и гарантировать его достоверность может лишь повсеместный переход к принципу саморегулирования профессии, который предусматривает новый вариант закона «Об аудиторской деятельности».

ПРАВДА ЗАКОНА Свой вариант закона Минфин внес в Госдуму еще в марте 2005 года. Суть предложения Минфина заключается в том, чтобы в рамках административной реформы «избыточные» регулирующие функции перешли от государства к саморегулируемым организациям (СРО) или объединениям. То есть речь идет об отказе от государственного лицензирования на аудиторскую деятельность. Предполагается, что на рынке смогут работать аудиторы, являющиеся членами саморегулируемых организаций. То есть от членства в СРО будет зависеть вход в профессию.

К компетенции СРО предложено также отнести разработку стандартов аудита, аттестацию и повышение квалификации, ведение единого реестра аудиторов и аудиторских организаций и контроль качества их услуг. Минфин же будет осуществлять стратегическое руководство отраслью и контроль за СРО. Такую схему регулирования считают эффективной и сами участники рынка. Пока же все наоборот.

«Сегодня половина действующих на рынке компаний не входит ни в какие объединения и находится вообще вне всякого контроля, — говорит заместитель генерального директора по стратегическому развитию компании „Росэкспертиза“ Александр Каспаров. — Поэтому обязательное членство в СРО — это большой и нужный шаг, так как означает автоматическое попадание компаний под процедуру контроля качества».

Основная причина задержки принятия закона вызвана разными подходами Минфина и депутатов к вопросу о минимальной численности аудиторских СРО. Если в правительстве стремились ограничить их число максимум тремя, то де-

лания Центрального банка плотнее контролировать бухгалтерский учет в банках. Итогом борьбы между Минфином и ЦБ за контроль над бухгалтерской отчетностью банков стало появление фактически отдельной профессии банковского аудитора. «Все специализации берут свои корни в законе „О Центральном банке“, в котором сформулирована компетенция ЦБ в части регулирования бух-



ДОСТОВЕРНОСТЬ АУДИТОРСКОГО ЗАКЛЮЧЕНИЯ — ЭТО ОСНОВА ОТНОШЕНИЙ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ. В 2006 ГОДУ В РЕЗУЛЬТАТЕ ПЕРЕОЦЕНКИ DELOITTE & TOUCHE ГОСУДАРСТВЕННОЙ КОМПАНИИ ОАО «ОБЪЕДИНЕННАЯ АВИАСТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ» (ОАК), ЦЕНА АВИАСТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ «ИРКУТ» УПАЛА НА 8,5%

путаты, чья точка зрения в итоге победила, настаивали на как можно большем количестве СРО. Именно многочисленность СРО, предлагаемая конечной редакцией закона, вызывает у аудиторского сообщества много вопросов, так как не соответствует международной практике: в стране обычно функционирует одна глобальная саморегулируемая организация. Например, в США такой организацией является American Institute of Certified Public Accountants. Эта СРО объединяет десятки тысяч сертифицированных специалистов в стране.

ПРАВДА СРО В то же время большинство экспертов полагает, что для российского рынка внедрение такой практики преждевременно. «Должно пройти какое-то время, чтобы объединения аудиторов перешли от соперничества к сотрудничеству и уже впоследствии к объединению в одну структуру», — полагает глава департамента по аудиту и партнер компании «Грант Торнтон аудит» Валерий Лапов.

Согласно официальной статистике Минфина, на конец 2007 года в России насчитывалось 38,7 тыс. аттестованных аудиторов и 6,4 тыс. аудиторских компаний. При этом половина из них — 3,2 тыс. — сосредоточена в Москве и Санкт-Петербурге.

При Минфине аккредитовано только пять аудиторских профессиональных объединений: Аудиторская палата России, Институт профессиональных аудиторов, Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов, Московская коллегия аудиторов и Российская коллегия аудиторов. Участники рынка уверены в том, что все пять аккредитованных при Минфине аудиторских профобъединений будут стремиться к получению нового статуса.

галтерского учета кредитных организаций, — рассказывает вице-президент компании ФБК, директор департамента банковского аудита Алексей Терехов. — Фактически это отдельные методики аудита, даже по формам. Только методика учета основных средств должна соответствовать методикам Минфина. А так как основные средства банков не превышают 10% их валютных резервов, то и получает-

ся, что на 90% банковский аудит отличается от общего». Помимо закона «О Центробанке» требования к аудиторах кредитных организаций содержатся также в законе «О банковском деле». Так, помимо собственно заключения аудитора обязан высказать свое мнение о правильности расчетов экономических нормативов банка, достоверности сформированных резервов, правильности системы внутреннего

Между тем, учитывая критерии саморегулируемых объединений, выработанные после двух лет споров между Минфином и депутатами (500 физических лиц с условием увеличения их числа до 2 тыс. физических лиц до 2010 года или 800 юридических лиц), общее количество СРО может достигнуть в России 25–27. Конкуренция между ними за привлечение компаний в свои ряды может отрицательно сказаться на основной их функции — следить за качеством оказываемых услуг, считают участники рынка. «Важно установить законодательно членские взносы в объединениях на одинаковом уровне, — полагает Валерий Лапов.

Возникает и вопрос, смогут ли аудиторы в индивидуальном порядке состоять не в том СРО, в котором состоит их компания-работодатель. «Никто в компании, состоящей в одном объединении, не пустит к своим отчетам представителей другого объединения, — уверен председатель правления РКА Александр Руф. — Это один из многих нерешенных вопросов. Несомненно, и после принятия закона у Минфина и совета по аудиторской деятельности при Минфине будет много работы над подзаконными актами, и это расхождение надо будет урегулировать одним из первых».

«В процессе принятия закона в его структуре должен быть предусмотрен переходный период, за который должна быть полностью создана инфраструктура подзаконных актов с регламентами взаимодействия регулятора и СРО, СРО и компаний, СРО и физических лиц, — отмечает Александр Каспаров».

ПРАВДА КОНТРОЛЯ Остается открытым и вопрос о том, кто будет «сторожить сторожей»?

«Может возникнуть ситуация, когда из организаций с сильным и жестким контролем качества и соблюдением стандартов компании начнут переходить в те СРО, где будет действовать более гибкая и простая система, — опасается Валерий Лапов. — Между тем никак и нигде не регламентирован процесс перехода из одной саморегулируемой организации в другую. Остается надеяться, что те

контроля. Как считает господин Терехов, аудитор должен понимать банковскую деятельность на уровне оценки системы рисков. То же относится и к аудиту страховых компаний инвестиционных институтов. Более того, даже в так называемом общем аудите есть место для своих специализаций. Конечно, формы и стандарты заключений тут не отличаются. Но все же одно дело аудировать булочную или почту, дру-

гое — металлургическую компанию или предприятие нефтяной отрасли. Ведь заверяя отчетность, аудиторы должны четко представлять соответствие или несоответствие в статьях расходов и доходов, нормах капитального ремонта основных средств и прочая, прочая. Таким образом, по оценкам экспертов, в аудиторских компаниях давно происходит специализация по отраслям.

НИКОЛАЙ ФИЛИН

СРО, которые получают аккредитацию Минфина, договорятся соблюдать единообразные стандарты».

Об этом же говорит и Александр Каспаров: «Необходима унификация подхода к контролю качества со стороны разных СРО, и тут на первую роль выходит Минфин, усилиями которого, кстати, еще в 2006 году были приняты единые требования к процедуре контроля качества».

Сейчас общая схема проверки качества практически одинакова у всех СРО. В частности, в каждом объединении есть комитеты контроля качества и «контролеры качества» — наиболее опытные аудиторы, которые работают на свои компании и при этом ежеквартально проводят для СРО две-три проверки сторонних компаний.

В целом, по мнению Александра Каспарова, российские профобъединения вплотную приблизились к международному уровню по стандартам контроля качества. «Мы являемся членом сразу трех профобъединений и подвергались этой процедуре с их стороны неоднократно, — отмечает заместитель генерального директора „Росэкспертизы“. — Поэтому мы видим определенную динамику и можем сравнить это с аналогичными процедурами в международной сети, членами которой мы являемся, и международных организациях, таких, как Всемирный банк. Вспоминая проверки, которые мы проходили в 2003 году и в 2006–2007 годах, можно смело говорить, что они показывают организационный и методический рост. Единственное, международные проверки отличаются большей введливостью и особое внимание уделяют вопросам этики и соблюдению принципа независимости аудитора».

ПРАВДА АТТЕСТАТА Новая редакция закона «Об аудиторской деятельности» предполагает также введение единого аттестата аудитора. Получение которого предполагает сдачу экзаменов.

«Введение единого аттестата не страшно, — считают в ФБК. — Вряд ли компания возьмет аудитора без соответствующего опыта, так как рынок достаточно развит и к заверенной неопытным аудитором или компанией отчетности относятся скептически. Ведь водителя самосвала никто сразу не пустит за руль автобуса с пассажирами». Процесс специализации компаний должен завершиться в течение двух-трех лет.

Получается, при наличии единого аттестата аудиторам еще будет нужно доказывать свою состоятельность, например как аудитора банковского. Ведь наличие аттестата по аудиту кредитных организаций уже дает гарантии того, что человек обладает необходимой специализацией. А сейчас, пока система специализации компаний не сложилась окончательно, это существенно облегчает работу обладателями действующих специализированных аттестатов.

Впрочем, многие аудиторы недовольны и тем, как будут вводить единый аттестат.

По мнению Виктора Воронова, директора международной школы „Интенсив“ РАГС, логичнее была бы схема, при которой можно было работать всем имеющим аттестаты старого образца при условии постоянного повышения квалификации, а единые аттестаты вручать тем, кто только приходит на рынок. ■

ПО СТАТИСТИКЕ МИНФИНА, НА КОНЕЦ 2007 ГОДА В РОССИИ НАСЧИТЫВАЛОСЬ 38,7 ТЫС. АТТЕСТОВАННЫХ АУДИТОРОВ И 6,4 ТЫС. АУДИТОРСКИХ КОМПАНИЙ. ПРИ ЭТОМ ПОЛОВИНА ИЗ НИХ СОСРЕДОТОЧЕНА В МОСКВЕ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ — 3,2 ТЫС.



ПРЕВРАЩЕНИЯ КЛИЕНТА ПОМИМО ОФИЦИАЛЬНОГО ЗАКЛЮЧЕНИЯ ОТ АУДИТОРОВ ЧАСТО ТРЕБУЕТСЯ ЕЩЕ И КОНСУЛЬТАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА, ВЕДЬ В РЕЗУЛЬТАТЕ АУДИТА ОЧЕНЬ ЧАСТО ВЫЯВЛЯЮТСЯ НЕКИЕ ПРОБЛЕМНЫЕ ЗОНЫ, КОТОРЫЕ ТРЕБУЕТСЯ УСТРАНИТЬ. ПОЭТОМУ ЛЮБАЯ АУДИТОРСКАЯ ФИРМА СТРЕМИТСЯ РАЗВИВАТЬ ОТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ И ОКАЗЫВАТЬ ШИРОКИЙ СПЕКТР СОПУТСТВУЮЩИХ УСЛУГ, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯЕТ ВЕСТИ АУДИТОРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ.

ЕЛЕНА АЛЕЕВА

КОНСАЛТИНГОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ

Многие аудиторские компании, предоставлявшие прежде только аудиторские услуги, со временем создавали и развивали консалтинговую составляющую своего бизнеса. Консалтинг параллельно возникал по таким направлениям, как бухгалтерский учет и налоговое консультирование.

Существенно позже аудиторские фирмы занялись управленческим консалтингом и оценкой, написанием ТЭО (техико-экономического обоснования) и бизнес-планов. Сейчас среди самых востребованных рынком сопутствующих услуг аудиторы называют налоговый и бухгалтерский консалтинг, в частности восстановление или написание новой учетной политики. В определенном смысле управленческое и правовое консультирование, а также все виды оценки можно отнести к сопутствующим аудиту услугам.

Светлана Романова, генеральный директор, старший партнер АКГ «Нексия Пачоли»: «В принципе аудит должен существовать с такими сопутствующими услугами, как налоговый консалтинг и консалтинг по постановке бухгалтерского учета и ведению учетных систем. Часто перед нами ставится задача подтверждения правильности расчета и уплаты налогов. Грамотно составленный договор позволяет оптимизировать налоговую нагрузку на хозяйственную деятельность. У нас были ситуации, когда нас нанимали на аудиторскую проверку, подразумевая, что менеджмент беспокоится о состоянии бухгалтерского учета. При этом перед нами ставилась задача не просто подтвердить отчетность, но и сделать вывод о том, плохо или хорошо ведется бухгалтерский учет, дать рекомендации клиенту, что делать дальше. Иногда нам проще не исправлять чужие ошибки, а восстановить или написать новую учетную политику. Но ошибки в бухучете не всегда ведут к большим налоговым рискам — это может быть просто невнимательность или неполная информированность бухгалтерии, особенно в условиях постоянно меняющегося законодательства».

Анна Ефремова, заместитель генерального директора АКГ РБС, считает, что аудит нельзя отождествлять с консалтингом, поскольку аудит — это деятельность по независимой проверке и подтверждению достоверности показателей отчетности. «В консалтинг аудит превращается в том случае, если в компании нет заинтересованности в получении самого аудиторского заключения. Более половины аудируемых предприятий думают только о том, чтобы их не оштрафовали налоговые органы, они больше нигуда свою отчетность не предоставляют. Их акционеры не сильно заинтересованы в том, чтобы узнать, что творится в отчетности. Зато государство навязывает им обязательный аудит, а поскольку предприятие платит за него деньги, то руководство начинает задумываться, какую пользу из этого можно извлечь», — говорит Анна Ефремова. В таких ситуациях, полагает она, в первую очередь востребованным становится именно налоговый консалтинг.

КОМПЛЕКСНЫЙ ЗАКАЗ Но кроме оказания консультационных услуг компания-клиент может высказать желание, чтобы аудиторская фирма гарантировала отсутст-

НЕЛЬЗЯ ЗАБЫВАТЬ О ПРИНЦИПЕ НЕЗАВИСИМОСТИ АУДИТОРА. РАЗРАБОТКА УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ КОМПАНИИ С ЕЕ АУДИТОМ НИКОГДА НЕ СОВМЕЩАЕТСЯ. А ЕСЛИ РАЗРАБОТАЛ, ТО НЕКОРРЕКТНО ПОСЛЕ ЭТОГО АУДИРОВАТЬ ТУ ЖЕ КОМПАНИЮ

вие претензий со стороны налоговых органов, а в случае появления таковых — компенсировала штрафные санкции. «К аудиту это не имеет никакого отношения, потому что, во-первых, аудит — это подтверждение достоверности бухгалтерской отчетности, а не налоговой, а там есть всего одна строчка — задолженность перед бюджетом по налогам, и подтверждать только одну эту строку, забывая обо всех остальных, совершенно не правильно», — считает госпожа Ефремова.

Поэтому, как только клиент заговаривает о возможном разделении ответственности с аудитором в случае предъявления налоговых претензий, аудиторы возражают: гарантировать каждому своему клиенту это невозможно.

А с учетом того, что аудиторская деятельность подлeжит страхованию, в случае возникновения каких-то негативных последствий клиенты могут обратиться к страховщику. Правда, при этом им придется доказывать, что финансовые претензии возникли по вине аудитора. Впрочем, добавляют аудиторы, такие запросы со стороны клиентов встречаются все реже.

Светлана Романова: «Сейчас отношение к аудиту меняется в лучшую сторону, в нем в первую очередь должен быть заинтересован акционер, которому важно понимать, что отчетность, которую подписывает менеджмент, достоверна. Со стороны менеджмента, в свою очередь, мы видим стремление получить отчет о проведенной аудиторской проверке без ограничений».

Александр Веренков, партнер группы «БДО Юникон»: «В России не вызывает сомнения полезность той модели регулирования, которая разрешает дополнительные услуги. Действующий закон „Об аудиторской деятельности“ практически не содержит ограничений на оказание сопутствующих аудиту услуг, их перечень остается открытым, что оставляет свободу выбора как за аудитором, так и за его клиентом. В российской практике твердо укоренилось мнение о том, что

налоговые консультации, разрешенные федеральным законом 119 ФЗ „Об аудиторской деятельности“ и широко востребованные компаниями, способствуют качественному аудиту, поскольку повышают компетентность менеджмента и одновременно дают аудитору дополнительное понимание компании и ее проблем. Однако риск для аудитора оказаться причастным к налоговым решениям менеджмента в условиях динамично изменяющейся налоговой законодательной базы ограничивает возможности фирм выступать в роли налоговых консультантов и их активность».

Впрочем, тенденция к становлению аудита как консалтинга по различным вопросам у аудиторов не вызывает тревоги. Особенно если услуга привлекательна для самих аудиторов, востребована рынком, а ее польза для менеджмента компании-клиента не вызывает сомнений. С другой стороны, аудиторам гораздо интереснее (в том числе финансово) выполнять комплексные заказы, которые включают не только аудиторскую проверку, но и консультационный аудит.

Есть еще одна причина, по которой аудиторы весьма охотно реагируют на подобные заказы со стороны компаний.

Анна Ефремова: «Аудиторские компании имеют высококвалифицированные кадры, сам аудитор должен быть априори не менее квалифицирован и компетентен, чем бухгалтер. Аудитор имеет более широкий кругозор, видит много предприятий, черпает передовой опыт на практике. Учитывая ярко выраженную сезонность аудита и наличие таких высококвалифицированных и дорогостоящих кадров, компании обращаются к неаудиторским услугам. После выполнения своей основной работы персонал по аудиту часто занимается письменным консультированием, постановкой бухучета, внедрением автоматизированных учетных систем и т. д.»

ПРИНЦИП НЕЗАВИСИМОСТИ Вместе с тем оказание неаудиторских услуг может поставить аудиторов в затруднительную ситуацию. По мнению Александра Верен-

ПОРТРЕТ ПОТРЕБИТЕЛЯ

Согласно закону РФ «Об аудиторской деятельности» от 2001 года, обязательному аудиту подвержены все открытые акционерные общества, все кредитные организации, бюро кредитных историй, страховые компании, инвестиционные фонды, товарные или фондовые биржи, а также те компании и частные предприниматели, объем выручки которых в 500 тыс. раз превышает минимальный размер оплаты труда. На сегодняшний день это компании с объемом выручки свыше 2,165 млрд рублей. При том что таких структур в России множество, до недавнего времени обязательный аудит для большинства из них был в некоторой степени обузой.

Главным потребителем аудиторского заключения, как составной части бухгалтерской отчетности, выступала налоговая инспекция. Однако фактически все формальности, которые требовал регулятор — Минфин, в таком заключении были соблюдены.

За годы экономического бума в России ситуация изменилась. И хотя многие компании еще предпочитают держаться в тени, уже вырос большой слой тех, кто жизненно заинтересован в наличии качественного аудиторского заключения. Именно от него может зависеть итог той или иной сделки. Качественный продукт теперь требуется и аудируемым компаниям, и тем, кто пользуется их финансовой отчетностью.

Пожалуй, наиболее заинтересованными потребителями аудиторского заключения сейчас выступают банки. «Растет спектр услуг по кредитованию юридических лиц, и одним из требований к ним при предоставлении кредита является наличие аудиторского заключения, составленного компанией из топ-100, а иногда даже из топ-10, — говорит руководитель-куратор департамента общего аудита компании „Финэкспертиза“ Алена Талаш. — В этом свете иметь качественное аудиторское заключение особенно актуально для лизинговых компаний, которые живут в кредит практически на сто процентов».

В отчетности по международным стандартам — МСФО — сегодня больше всего заинтересованы те компании, которые готовятся пройти листинг на торговых площадках, хотя это также может быть требованием акционеров компании или даже просто данью моде. При этом, как отмечают участники рынка, компании, которые составляют отчетность по МСФО, предпочитают трансформировать свою аудированную отчетность по российским стандартам.

Поскольку консолидированная отчетность, которая прежде всего необходима компаниям для успешной работы на международных рынках, требует заключения аудитора и по российским, и по международным стандартам, это также способствует расширению рынка, считают эксперты.

За последние годы аудиторы приобрели и еще один крупный сегмент клиентского рынка — инвестиционные институты. Брокерские, управляющие и инвестиционные компании рассматривают наличие аудиторского заключения от солидной фирмы как способ повышения доверия к себе у клиентов — физических лиц.

кова, несовместимыми с аудитом считаются такие услуги, как постановка, восстановление и ведение бухгалтерского учета, составление финансовой (бухгалтерской) отчетности, участие в принятии управленческих решений. «В остальном перечень услуг, изложенный в законе 119 ФЗ, остается открытым, а значит, не ограничивается законодательством», — полагает Александр Веренков.

Несовместимость с аудитом, например, такой услуги, как постановка учетной системы, объясняется тем, что после этого аудитору фактически приходится проверять не только деятельность предприятия, но и собственную работу. По мнению Анны Ефремовой, нельзя в таком случае забывать о принципе независимости аудитора, потому что аудитору в такой ситуации некорректно подтверждать достоверность отчетности. «Разработка учетной политики с аудитом никогда не совмещается, аудитор может проконсультировать по отдельному вопросу, но полностью разрабатывать учетную политику он не должен. А если разработал, то некорректно после этого аудировать ту же компанию», — считает Анна Ефремова.

Нина Данцер, руководитель управления аудита «РСМ Топ-Аудит»: «Вопрос проведения аудита и выдачи аудиторского заключения традиционно отделяется от консалтинга в силу объективных причин, в частности в силу большого количества ситуаций, при которых возникает конфликт интересов в случае одновременного предоставления клиенту аудиторских и консультационных услуг. Данный факт существенно влияет на независимость аудиторского заключения и может подрывать доверие к выводам аудитора по результатам аудиторской проверки. Однако тот большой и разносторонний опыт анализа систем внутреннего контроля, систем подготовки отчетности и методологии учета, систем налогообложения и т. п., который нарабатывают аудиторские организации, может ими эффективно использоваться при оказании консалтинговых услуг. Таким образом, для аудиторской организации стоит вопрос выбора, каким клиентам и какого рода консультационные услуги могут оказываться одновременно с аудиторскими услугами и влияние сочетания аудиторских и консультационных услуг на независимость аудитора».

По мнению Александра Веренкова, сгладить противоречия можно лишь путем соблюдения кодекса этики, раскрытия информации об оказании таких услуг, а также документирования аудитором угроз независимости.

На практике некоторые аудиторские компании оказываются не столь щепетильны и смешивают аудиторские и неаудиторские услуги в рамках одного проекта для одной компании. В таком случае одни во избежание недоразумений вписывают стоимость оказанных сопутствующих услуг в общий договор об оказании аудиторских услуг, другие привлекают своих партнеров. Существенно проще компаниям, которые развивают сразу два направления бизнеса, — аудит и консалтинг. В таком случае и восстановление учетной политики можно отнести к одному из видов консалтинга, который, в отличие от аудита, не имеет жестких стандартов. ■



ИГРЫ КОНКУРЕНТОВ

ХАРАКТЕРНОЙ ЧЕРТОЙ РОССИЙСКОГО РЫНКА АУДИТА И КОНСАЛТИНГА ЯВЛЯЕТСЯ ПРАКТИЧЕСКИ ПОЛНОЕ ОТСУТСТВИЕ СДЕЛОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ МЕЖДУ ФИРМАМИ. БОЛЬШИНСТВО ПРИОБРЕТЕНИЙ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ В КАДРОВОЙ СФЕРЕ. ОДНАКО ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС АКТИВИЗИРУЕТ ПРОЦЕССЫ M&A В ЧАСТИ СТРЕМЛЕНИЯ БОЛЕЕ УСПЕШНЫХ ИГРОКОВ НАРАЩИВАТЬ БИЗНЕС ПУТЕМ ПОГЛОЩЕНИЯ КОНКУРЕНТОВ.

НИКОЛАЙ ЧИКИН

КОНСЕРВАТИВНЫЙ ПОДХОД Мировой рынок аудита и консалтинга — один из наименее активных секторов реальной экономики в сделках слияний и поглощений. Международные лидеры этого рынка, образовавшиеся путем слияния крупных компаний, появились фактически не так давно. Например, крупнейшая в мире компания PricewaterhouseCoopers возникла путем объединения Pricewaterhouse с другим гигантом — Coopers & Lybrand — в 1998 году. Таким образом, мировой бренд PWC появился всего лишь десять лет назад.

В том же году намечалось слияние еще двух крупнейших компаний — KPMG и Ernst & Young. Однако оно не состоялось. Дело в том, что практика M&A на аудиторском рынке не имеет широкого распространения.

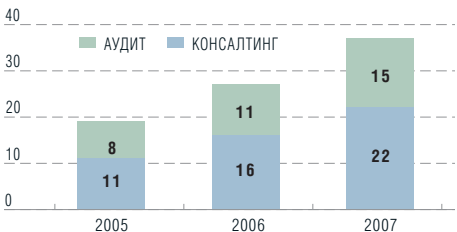
Российский рынок аудита и консалтинга практически полностью следует мировым трендам в этом сегменте. Отличаясь при этом даже большей консервативностью и неопределенностью.

Это неудивительно, если учесть, что в большинстве ведущих аудиторских компаний генеральные директора еще недавно являлись стопроцентными собственниками. В некоторых компаниях ситуация, когда акционеры продолжают выполнять в том числе чисто менеджерские функции, сохраняется и по сей день. Это и приводит к тому, что, как отмечает гендиректор компании МКПЦН (Московский консультационно-правовой центр по налогообложению) Михаил Винокуров, «у нас же часто на первое место ставятся собственные амбиции, которые, как правило, перевешивают выгоды от возможного объединения. Тем паче, что вычислить стоимость компании в зависимости от числа клиентов или выручки чаще всего не представляется возможным», — говорит Михаил Винокуров. — При покупке аудиторского бизнеса цена компании — это предмет договоренности между двумя зачастую физическими лицами — больше напоминает отступные. То, что нет никакой корреляции между ценой компании и какими-либо ее показателями».

Кроме того, еще одним сдерживающим фактором в процессах интеграции и укрупнения рынка аудиторы называют принадлежность компании к той или иной международной аудиторской сети.

Статус участника международного холдинга позволяет таким игрокам получать в качестве заказчиков зарубежных клиентов. Предприятия, принадлежащие к мировым аудиторским структурам, часто просто боятся потерять этот статус в результате неудачной попытки слияния, считают участники рынка. Тем более что такие истории на рынке уже случались.

Так, известна неудачная попытка объединения компаний «Юникон» и «Руфаудит», когда в декабре 2002 года начала свое действие объединенная компания «BDO Юникон-Руфаудит». Неизвестно, в чем именно разошлись мнения владельцев компаний генерального директора «Юникон» Андрея Дубинского и генерального директора «Руфаудит» Алексея Руфа, но уже через девять месяцев работы совместной компании, в сентябре 2003 года, Алексей Руф вынужден был продать свою долю в объединенном бизнесе и воссоздать «Руфаудит». Правда, при этом престижный международный бренд BDO, до объединения принадлежавший «Руфаудиту», остался у «Юникона».



СОВОКУПНАЯ ВЫРУЧКА КРУПНЕЙШИХ АКГ РОССИИ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ТРИ ГОДА (БЕЗ КОМПАНИЙ «БОЛЬШОЙ ЧЕТВЕРКИ»; МЛРД РУБ.)
ИСТОЧНИК: АГЕНТСТВО «ЭКСПЕРТ РА».

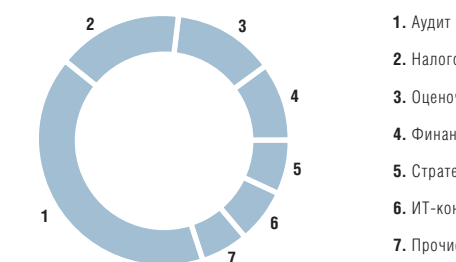


КОМПАНИИ ERNST & YOUNG МОГЛО БЫ СЕЙЧАС НЕ БЫТЬ, ЕСЛИ БЫ В 1998 ГОДУ ОНА СЛИЛАСЬ С ДРУГИМ МИРОВЫМ БРЕНДОМ — KPMG. НЕ СОСТОЯЛОСЬ. ПРАКТИКА M&A НА АУДИТОРСКОМ РЫНКЕ НЕ ИМЕЕТ ШИРОКОГО РАСПРОСТРАНЕНИЯ

ПОХОЖИЕ ИСТОРИИ Парадокс сложившейся ситуации заключается в том, что принадлежность к мировым сетям, напротив, могла бы стать одним из главных движущих факторов для интеграции компаний, полагают участники рынка. Дело в том, что различные сети исповедуют разный подход к своим национальным представительствам.

Так, в той же BDO действует принцип «одна страна — одна компания». А вот аудиторская сеть Moris Rowland International (MRI), к которой до прошлого года относилась компания «Росэкспертиза», такого принципа не исповедовала.

В результате в России возникло целых восемь компаний, принадлежащих этой сети. Среди них помимо «Росэкспертизы», в частности, были довольно крупные игроки, такие, как компании «Санкт-петербургский банковский аудит», «Аудекс» (Казань) и «Балтаудит» (Калининград). В 2006 году MRI решила все же консолидировать свои филиалы, что подвигло вышеперечисленные компании заявить о создании единого холдинга. Однако процесс объединения шел весьма медленно, и за это время сама MRI объединилась с другой аудиторской сетью — Mazars.



СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ КРУПНЕЙШИХ АКГ РОССИИ (БЕЗ КОМПАНИЙ «БОЛЬШОЙ ЧЕТВЕРКИ»; (%))
ИСТОЧНИК: АГЕНТСТВО «ЭКСПЕРТ РА».

В итоге бренд новой сети Praxity оказался у «Росэкспертизы». Однако само объединение застопорилось. Похожая история произошла и с попыткой объединения бизнеса двух других крупных игроков, когда в 2003 году международные компании «Пачолли» и «Мариллион» объявили о возможном слиянии для создания единой сети под брендом Nexia. Этот процесс также не увенчался успехом.

По словам игроков, своеобразность аудиторского бизнеса слабо позволяет привязать цену компании к какому-либо показателю ее деятельности, что, конечно, не добавляет прозрачности сделкам M&A на этом рынке.

«Чтобы процессы M&A запустились на отечественном рынке, должно пройти время и существенно измениться психология людей», — отмечает Михаил Винокуров. — Пока никто не стремится терять свой бизнес, так как компании имеют свою собственную динамику, нет стагнации, которая заставляет совершать какие-либо серьезные действия».

Таким образом, некоторые из аудиторов полагают, что как минимум ближайшие несколько лет ожидать сколь-нибудь громких слияний или поглощений на рынке ожидать не стоит. «На сегодня всем хватает и работы, и того статуса, что имеется», — говорит директор по развитию компании «Росэкспертиза» Александр Каспаров. — На растущем рынке смысла в слияниях нет».

УСТОЙЧИВЫЙ ТРЕНД Впрочем, на фоне мирового финансового кризиса активизация рынка M&A — тенденция вполне логичная. И возможно, что это затронет и аудиторский рынок, хотя некоторые считают, что аудиторам будет проще скупать кадры, а не тонущие компании.

«Вряд ли кризис финансовых рынков повлияет на количество сделок M&A на аудиторско-консалтинговом рынке», — говорит Юрий Фадеев, гендиректор компании «ВКР-Интерком-Аудит». — Аудиторские компании без заказов не останутся, хотя, конечно, темпы роста, видимо, будут снижаться из-за падения цен на аудиторские услуги и из-за того, что многие российские компании приостановят инвестиционные проекты, отложат IPO, размещение облигаций и т. д. Сильнее всего от кризиса пострадает консалтинговое направление.

А вот Александр Каспаров полагает, что «сейчас бизнес реструктуризируется довольно активно. Большие структуры наводят внутри себя порядок, и, как следствие, причем уже года два, идет повышение спроса на системный централизованный аудит больших холдингов».

«Что же касается формирования общенациональных аудиторско-консалтинговых групп, то, — считает Юрий Фадеев, — это устойчивый тренд, который сохранится и укрепится независимо от кризиса».

ПРИ ПОКУПKE АУДИТОРСКОГО БИЗНЕСА ЦЕНА КОМПАНИИ — ЭТО ПРЕДМЕТ ДОГОВОРЕННОСТИ МЕЖДУ ДВУМЯ ЗАЧАСТУЮ ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ — БОЛЬШЕ НАПОМИНАЕТ ОТСУПНЫЕ. НЕТ НИКАКОЙ КОРРЕЛЯЦИИ МЕЖДУ ЦЕНОЙ КОМПАНИИ И КАКИМИ-ЛИБО ЕЕ ПОКАЗАТЕЛЯМИ



СВОЙ СРЕДИ СВОИХ

УЖЕСТОЧЕНИЕ ВНУТРЕННИХ ТРЕБОВАНИЙ СТАЛО ОДНИМ ИЗ ГЛАВНЫХ ИТОГОВ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА ДЛЯ КОМПАНИЙ. РАЗВИТИЕ СЛУЖБ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА ЯВЛЯЕТСЯ АДЕКВАТНЫМ ОТВЕТОМ НА НОВЫЕ ВЫЗОВЫ. САМОКОНТРОЛЬ ПОЗВОЛЯЕТ ВЫЯВИТЬ И УСТРАНИТЬ НЕДОСТАТКИ В РАБОТЕ КОМПАНИИ ДО ТОГО, КАК ОНИ СТАНУТ ИЗВЕСТНЫ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ОРГАНАМ ИЛИ ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ ИНВЕСТОРАМ. РЫНОК ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В РОССИИ ПОЛУЧИЛ ИМПУЛЬС К РАЗВИТИЮ.

ПАВЕЛ ЧУВИЛЯЕВ

РЕВИЗОР — ЭТО НАШЕ ВСЕ Внутренний аудит является, по сути, механизмом обратной связи, обеспечивающим надежность и эффективность корпоративных систем внутреннего контроля и управления рисками. Эксперты рынка консалтинга отмечают стремительный рост этого сектора.

Большой компании, особенно имеющей развитую сеть региональных представительств, необходим внутренний ревизор. Это понимали еще в СССР, когда на предприятиях существовали КРУ (контрольно-ревизионные управления). В 90-е система КРУ развалилась, однако затем начала восстанавливаться в виде служб внутреннего аудита. Сначала как ответ на требования регуляторов тех стран, где российские компании проводили или планировали проводить IPO. Затем собственники осознали пользу внутреннего аудита и, что называется, вошли во вкус.

Илья Котлов, партнер компании КПМГ, руководитель группы внутреннего аудита, управления рисками и нормативно-правовых требований: «КПМГ провела исследование российского рынка внутреннего аудита. Оно показало, что, как правило, внутренний аудит в компаниях выполняется силами собственных служб внутреннего аудита (65%). Другие близкие организационные формы — это службы внутреннего контроля (10,5%) и КРУ (10,5%). Около 3% компаний полностью отдают внутренний аудит на аутсорсинг, еще 34% привлекают к внутреннему аудиту сторонних специалистов (косорсинг). Средний показатель затрат на внутренний аудит в России соответствует таковому в мире, составляя 0,05% от выручки».

Сегодня в российских компаниях появляются полноценные службы внутреннего аудита, выполняющие весь спектр доступных им функций. Осталась и усилилась ревизионная функция, то есть предупреждение воровства и сокрытия информации в филиалах. Но добавилось и две новых — репетиция налоговых проверок и подготовка заключений для потенциальных инвесторов.

Лариса Кошолкина, руководитель—куратор проектов департамента общего аудита ООО «Финэкспертиза»: «Служба внутреннего аудита может быть создана в самой компании, если компания обладает необходимыми возможностями. Функцию внутреннего аудита с успехом может выполнять и внешний консультант или специализированная компания. Кроме того, внешний аудит в рамках оказания аудиторских услуг не производит оценку экономической обоснованности управленческих решений и эффективности деятельности подразделений компании, что обычно входит в одну из задач аудита внутреннего. Но самое главное в том, что внешний аудит служит прежде всего интересам внешних заинтересованных сторон — потенциальных инвесторов, кредиторов и т. д. Внутренний аудит служит интересам советов директоров и менеджеров компании».

Матвей Деменков, генеральный директор ИК «Аякс-Капиталь»: «С ростом размеров компании и повышением сложности процессов управления у собственников-менеджеров может создаться впечатление, что бизнес не силь-

НАСТОЯТЕЛЬНОЕ ЖЕЛАНИЕ ПРОВЕРЯЮЩИХ ОРГАНОВ, ЧТОБЫ АУДИТОРЫ СООБЩАЛИ ИМ О ПОДОЗРИТЕЛЬНЫХ ОПЕРАЦИЯХ, ВЫЯВЛЕННЫХ В ХОДЕ ПРОВЕРКИ, СНИЗИЛО СТЕПЕНЬ ДОВЕРИЯ МЕЖДУ КЛИЕНТОМ И ОФИЦИАЛЬНЫМ АУДИТОРОМ. ИНОЕ ДЕЛО — АУДИТ ВНУТРЕННИЙ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



ПОСЛЕ ПРОБЛЕМ, ВОЗНИКШИХ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАЗАД У PW&C, ЗАНИМАТЬСЯ НАЛОГОВОЙ ОПТИМИЗАЦИЕЙ В РОССИИ В РАМКАХ ВНЕШНЕГО ОФИЦИАЛЬНОГО АУДИТА СТАЛО ПРОСТО ОПАСНО. ИНОЕ ДЕЛО — АУДИТ ВНУТРЕННИЙ: ЕГО РЕЗУЛЬТАТЫ НЕ СЧИТАЮТСЯ ОФИЦИАЛЬНЫМИ, А ПОТОМУ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НЕДОНОСИТЕЛЬНОСТЬ НА АУДИТОРОВ НЕ РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ

но меняется и все стороны деятельности компании находятся под контролем, а на самом деле у руководства уже не хватает физической возможности контролировать ситуацию во всей полноте. Тогда внутренний аудит становится весьма полезным».

ОСОБЫЙ СТАТУС После проблем с PW&C, когда компания во время аудита ЮКОСа в начале 2000-х годов подтвердила легальность налоговых схем, заниматься налоговой оптимизацией в рамках официального аудита стало в стране просто опасно. Теперь внешние аудиторы в рамках налогового консалтинга стараются меньше использовать и рекомендовать клиентам схемы налоговой оптимизации.

Кроме того, настоятельное желание проверяющих органов, чтобы аудиторы сообщали им о подозрительных операциях, выявленных в ходе проверки, снизило степень доверия между клиентом и официальным аудитором.

Иное дело — аудит внутренний. Его результаты не считаются официальными, а потому ответственность за недоносительство на аудиторов не распространяется. Это позволяет руководству компаний снизить степень риска при обсуждении с аудитором щекотливых вопросов. И одновременно привлечь к решению задач налоговой оптимизации лучших специалистов из крупных аудиторских компаний.

Дмитрий Садков, директор департамента управленческого консалтинга IBS: «Большинство топ-менеджеров и

СВЕТЛАНА РОМАНОВА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, СТАРШИЙ ПАРТНЕР АКГ «НЕКСИА ПАЧОЛИ»: «МЫ САМИ ЯВЛЯЕМСЯ ПОТРЕБИТЕЛЯМИ СОБСТВЕННЫХ УСЛУГ»

Сейчас ни одна отрасль, ни один успешный бизнес не может существовать без консультантов. Мы сами являемся потребителями собственных услуг, потому что сами развиваемся и растем. Мы стали активнее ра-

ботать в нефтяной отрасли, меняем спектр услуг для энергетики, которая постепенно трансформировалась из государственной централизованной в рыночную, выделяя генерирующие и сбытовые компании. В результате в государственной собственности осталась инфраструктурная часть — сети и диспетчерское управление. Все остальное ушло в рынок, этот процесс длился десять

собственников бизнеса отмечают, что внутренние аудиторы — это те люди, которые достоверно и системно могут рассказать им о том, как на самом деле обстоят дела в компании на всех ее уровнях.

Если говорить о налогах, то, несомненно, внутренний аудит вносит существенный вклад в налоговую безопасность компании. Поскольку может оценить, в достаточной ли степени компания управляет своими налоговыми рисками, и предложить рекомендации по их минимизации».

Илья Котлов: «Внутренний аудит может оценить присутствие для деятельности компании налоговые риски и применяемые компанией стратегии управления этими рисками, а также порекомендовать мероприятия, которые позволят снизить слишком высокие налоговые риски до приемлемого уровня. Однако служба внутреннего аудита не должна рекомендовать руководству компании схемы налоговой оптимизации, чтобы не нарушить принцип собственности независимости».

Валерий Бахтин, эксперт Первого дома консалтинга «Что делать Консалт»: «Если говорить о налогах, то инициативный (налоговый) аудит проводится как репетиция налоговой проверки. Он помогает выявить уязвимые места (договорные схемы, оформление первичной документации, счетные ошибки) и внести возможные корректировки в учет для снижения налоговых рисков. Если налоговая проверка уже была, то налоговый аудит позволяет лучше составить возражения на акт и провести досудебное урегулирование налоговых споров, а если оно не дало желаемого результата, то собрать необходимую доказательную базу для судебной защиты».

ДОВЕРИЕ ИНВЕСТОРА Заключения внутреннего аудита формально не должны оказывать никакого влияния на потенциальных инвесторов. Однако оказывают. Сам факт наличия в компании такой службы является положительным

лет, и в течение этих лет консультанты оказывали отрасли услуги. Сейчас процесс завершился, появились новые компании, но подход стал другим: все начинают думать о сокращении затрат и повышении эффективности — объемы можно увеличивать не бесконечно. Кроме того, мы помогаем энергетическим компаниям с проверкой тарифов. Теперь компаниям необходимо прописать правильную оргст-

руктуру и бизнес-процессы, чтобы увеличить долю прибыли, необходимо серьезно работать с затратами, то есть возникает новая консалтинговая услуга. Еще один пример — реформа РЖД, где идет процесс реструктуризации. Структура очищается от непрофильных активов, формируется новая концепция развития железных дорог, создаются дочерние общества. Процесс идет весьма

сигналом для потенциальных инвесторов и косвенно повышает инвестиционную привлекательность компании.

Кроме того, заключения внутренних аудиторов зачастую являются более достоверными, чем итоги внешнего аудита. Результаты внутреннего аудита являются конфиденциальной информацией, однако по желанию компании они могут быть распространены среди потенциальных инвесторов. Законодательство этого не запрещает. Иногда компания даже соглашается провести внутренний аудит по требованию потенциального инвестора.

В результате всего этого рынок внутреннего аудита в России получил мощный импульс к развитию. Эксперты говорят о заманчивых перспективах.

Дмитрий Садков: «Наличие в компании эффективной функции внутреннего аудита ощутимо увеличивает ее стоимость и инвестиционную привлекательность. Развитию рынка услуг в области внутреннего аудита способствуют несколько факторов: растущая потребность компаний в оптимизации затрат и повышении эффективности процессов, возрастающая сложность привлечения финансовых ресурсов, продолжающаяся тенденция передачи управления компаниями от собственников к наемному менеджменту, процессы акционирования.

Сегодня спрос на услуги существенно превышает предложение. В настоящий момент в России есть не более 1 тыс. квалифицированных специалистов в области внутреннего аудита и лишь около 100 из них имеют соответствующую профессиональную сертификацию. В 2007 году 37% компаний привлекали внешних консультантов для своих аудиторских проектов. Что касается тренда развития, то в первую очередь будут востребованы услуги по частичному аутсорсингу внутреннего аудита. Особенно в проектах по оптимизации затрат. Также есть спрос на комплексные услуги по созданию в компаниях эффективной функции внутреннего аудита».

Анна Засимова, директор департамента управления рисками «Грант Торнтон»: «В настоящий момент возросло количество компаний, которые заинтересованы в построении и оценке своей системы внутреннего контроля. Это в первую очередь связано с желанием российских компаний выходить на IPO. Поэтому заинтересованность в услугах внутреннего аудита повышается.

Инвесторам скорее интересны не результаты проверок, осуществляемых службой внутреннего аудита, а само наличие такой службы и ее эффективность. Публичные компании официально заявляют о наличии и эффективности системы внутреннего контроля. Если этого нет, инвесторы будут менее заинтересованы в данной компании».

Илья Котлов: «Результаты исследований демонстрируют значительный рост количества компаний, создающих у себя службы внутреннего аудита. Так, например, в 2007 году число компаний России, в которых создана служба внутреннего аудита, увеличилось на 28%. В 2005 году данный показатель составил лишь 10%. Налицо рост интереса к внутреннему аудиту в России, и мы ожидаем дальнейшего его повышения».

активно, и на каждом из этапов также востребованы консалтинговые услуги. Например, при оценке имущества, аудите дочерних независимых компаний. Сейчас создаются государственные инвестиционные фонды, которые будут поддерживать крупные инфраструктурные проекты. Государство заявляет, что готово привлекать еще и частный бизнес на развитие этих проектов. Для того

чтобы получить разрешение на участие в таком проекте, необходимо подготовить документацию, во-первых, заявить о существовании такого проекта, доказать, что он интересен для государства, соответственно, разработать бизнес-планы проекта, подготовить все это в определенной форме, для всего этого также нужны консультанты.

ЦЕЛЕВОЙ НАБОР

В УСЛОВИЯХ ДЕФИЦИТА КАДРОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ АУДИТОРОВ И КОНСУЛЬТАНТОВ КОМПАНИЯМ ПРИХОДИТСЯ РЕШАТЬ ПРОБЛЕМУ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СВОИМИ СИЛАМИ. РАЗРАБАТЫВАЮТСЯ ПРОГРАММЫ СТАЖИРОВОК, СОТРУДНИЧЕСТВА С ВУЗАМИ И ДАЖЕ СОЗДАНИЯ СОБСТВЕННЫХ УЧЕБНЫХ ПРОЕКТОВ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ЦЕЛЕВУЮ И ФУНДАМЕНТАЛЬНУЮ ПОДГОТОВКУ СОТРУДНИКОВ. ПО СТАТИСТИКЕ ПОРЯДКА 85–90% ПРОШЕДШИХ СТАЖИРОВКУ ОСТАЮТСЯ РАБОТАТЬ В КОМПАНИЯХ.

ЕЛЕНА АЛЕЕВА

КОНКУРС НА МЕСТО

Попасть на стажировку в одну из компаний «большой четверки» многие соискатели считают за честь, поэтому и количество кандидатов нередко в десять раз превышает количество мест для стажеров.

Стажировки, которые предлагают многие компании соискателям, можно отнести к одному из важных способов привлечения молодых специалистов. Впрочем, студенты или вчерашние выпускники вузов специалистами все-таки не являются, поэтому программы стажировок компании формируют таким образом, чтобы, во-первых, присмотреться к «будущему» сотруднику, а во-вторых, обучить его необходимым для дальнейшей работы в компании навыкам, познакомиться с корпоративной культурой.

Ирина Потоя, старший специалист по подбору персонала департамента аудиторских услуг компании КПМГ: «Для нас стажеры — это потенциальные сотрудники, так как большинство из них по окончании стажировки начинают работать в компании на постоянной основе. Во время стажировки у студентов есть возможность познакомиться с бизнес-средой, со своей будущей профессией, увидеть на практике то, что изучали в вузе, приложить свои теоретические знания, попробовать силы и определиться, действительно ли это та сфера, в которой они хотят развиваться».

По мнению Светланы Кругловой, старшего менеджера отдела персонала PricewaterhouseCoopers Russia B.V., стажировка является одним из наиболее эффективных методов подготовки молодых специалистов: «Как правило, в программу стажировок входят обучающие программы, так чтобы соискатель имел шанс получить новые уникальные знания, специфические для выбранной области деятельности».

Программы стажировок длительностью два-шесть месяцев ведущие аудиторско-консалтинговые компании предлагают два раза в год — летом и зимой. «Наибольшее количество стажеров мы приглашаем с января по июнь. Выбор этого периода обусловлен сезонностью аудита: на это время приходится самый пик аудиторской работы», — поясняет Ирина Потоя из КПМГ.

Впрочем, попасть на стажировку в одну из крупнейших международных компаний могут далеко не все желающие. Отбор достаточно строгий. Среди критериев, по которым компании отбирают стажеров из числа желающих, — хорошая базовая подготовка и высокий уровень владения иностранным языком, важен также и личный потенциал соискателя.

Ежегодная статистика приема соискателей на позиции стажеров нередко превышает конкурс на самые престижные факультеты и специальности московских вузов. В Ernst & Young, например, из 2 тыс. поданных резюме отбирают 200 человек.

Компании, как правило, разделяют стажировки для будущих аудиторов и консультантов. Например, в КПМГ в департаменте аудиторских услуг проходят стажировку около 60 человек в год, а департамент консультационных услуг принимает более 80 человек.



АЛЬБЕРТ СИЛАНТЬЕВ, ДИРЕКТОР АКАДЕМИИ ИБС:
«НАЙТИ ГОТОВОГО СПЕЦИАЛИСТА НА СТЫКЕ БОЛЬШОГО КОЛИЧЕСТВА ТРЕБОВАНИЙ ПРАКТИЧЕСКИ НЕВОЗМОЖНО»

ВКЛАД В БУДУЩЕЕ Желание соискателей попасть на стажировку в одну из компаний «большой четверки» объяснимо: стажировка — лучший способ зарекомендовать себя и получить предложение о работе. По статистике порядка 85–90% прошедших стажировку остаются работать в компаниях.

Впрочем, чуть ли не с первого дня стажировки потенциальным сотрудникам предстоит углубиться во вводный курс, и порой эти занятия по интенсивности овладения новыми знаниями превосходят занятия в вузе. Ольга Молина: «Это очень интенсивное обучение, потому что нам необходимо как можно быстрее подготовить человека. Во время стажировки он уже имеет возможность работать с отчетами и составлять аналитические записки, и мы заинтересованы в том, чтобы он это делал грамотно. Поэтому каждому из стажеров дается возможность получить максимум знаний и опыта уже на начальном этапе».

Но кроме знаний и опыта, а также строчки в резюме с указанием, в какой из компаний «большой четверки» стажировался студент, есть еще один весомый повод приложить все усилия, чтобы пройти по конкурсу, — это зарабо-



ная плата, которая выплачивается стажерам. Например, в PricewaterhouseCoopers стажерам выплачивают более 25 тыс. рублей в месяц.

Впрочем, по мнению Светланы Кругловой, зарплата не основной критерий выбора места для стажировки: «Основная ценность стажировки для студента — это получение практического опыта в интересующей его сфере, желательно в компании, которая является лидером на рынке. По сути, стажировки — это инвестиции и студентов, и компании в свое будущее».

РУССКИЙ ОПЫТ

Несмотря на то что многим российским компаниям со временем удалось создать и собственные центры подготовки кадров, и свои корпоративные университеты, немногие российские АКГ располагают бюджетами на подготовку молодой смены и уж тем более могут похвастаться наработкой практикой привлечения студентов на стажировки. Однако опыт такой имеется.

В 2005 году «БДО Юникон» запустила программу BDO Start. Тогда в программе приняли участие 67 человек, уже в 2006 году их стало более 100, в нынешнем ее участниках исчисляются сотнями. К кандидатам на программу компания взыскательна: они должны иметь отличную базовую подготовку в области аудита, бухгалтерского учета, налогообложения или финансов, высокую академическую успеваемость, хорошие коммуникативные навыки. Среди требований также активность, инициативность и хороший английский. Единственное, чего могут не иметь кандидаты, — это опыт работы: ориентирована эта стажерская программа на выпускников вузов.

По программе BDO Start в течение двух недель «студенты» проходят адаптационный тренинг и обязательное обучение, которое включает как профессиональные дисциплины, так и общую информацию о компании: ее историю и корпоративную культуру, особенности методологии аудита, перспективы развития и т. д. По истечении двухнедельного срока студенты проходят комплексное тестирование для систематизации знаний, полученных в процессе обучения. Кандидаты, успешно прошедшие вступительное собеседование и тестирование, зачисляются в штат «БДО Юникон» в качестве стажеров и получают фиксированную заработную плату. После первоначального обучения стажер включается в конкретные проекты компании в должности ассистента.

Вторая программа, которую запустили в «БДО Юникон» в мае, называется «Мы ищем таланты — увлекательная карьера в „БДО Юникон“». Она ориентирована на студентов третьих-пятых курсов и выпускников вузов, нацеленных на получение международной квалификации АС-СА. Впрочем, этими двумя программами привлечения и обучения молодежи здесь не ограничиваются. По словам Светланы Карпухиной, заместителя генерального директора «БДО Юникон Менеджмент», компания активно сотрудничает с 40 профильными вузами. Тем не менее на упомянутые выше программы Светлана Карпухина возлагает особые надежды: «Именно эти программы станут для нас кузницей кадров. Человек, обучаясь по этим программам,



СВЕТЛАНА КРУГЛОВА, СТАРШИЙ МЕНЕДЖЕР ОТДЕЛА ПЕРСОНАЛА PRICEWATERHOUSECOOPERS RUSSIA B.V.:
«СТАЖИРОВКИ — ЭТО ИНВЕСТИЦИИ И СТУДЕНТОВ, И КОМПАНИИ В СВОЕ БУДУЩЕЕ»

становится лояльным к компании — в процессе обучения он знакомится со специалистами, со старшими товарищами по цеху, пропитывается духом компании. И когда он выходит на работу на реальных проектах, такое предварительное погружение дает дополнительный эффект».

НА РАННЕЙ СТАДИИ

Очень многие компании из сферы аудита и консалтинга совместно с вузами разрабатывают всевозможные программы подготовки будущих специалистов. Интерес к таким программам со стороны реального бизнеса вполне объясним: компаниям гораздо проще скорректировать направления подготовки на ранней стадии, чем тратить время на исправление излишней академичности у дипломированных выпускников.

В качестве примера партнерства с целью развития образования и улучшения профессиональных навыков выпускаемых специалистов можно привести опыт компании Ernst & Young: летом 2008 года компания открыла кафедру на факультете экономики ГУ-ВШЭ. По словам Ольги Молиной, при разработке учебных программ были выбраны наиболее интересные темы, дополняющие основные курсы, которые читаются преподавателями ГУ-ВШЭ.

«Это инновационная для Ernst & Young форма взаимодействия с вузами. Такая глубокая интеграция позволит нам эффективно работать с карьерными центрами и другими факультетами, чтобы, с одной стороны, активно продвигать компанию как перспективного работодателя, а с другой — чтобы и мы могли поделиться накопленной экспертизой в различных областях и, например, поддерживать научные исследования в интересных для нас направлениях», — полагает Ольга Молина.

КОГДА ПРЕДПРИЯТИЕ СТАЛКИВАЕТСЯ С ПОТРЕБНОСТЬЮ В КВАЛИФИЦИРОВАННОМ АУДИТЕ, ОНО СРАЗУ ПОНИМАЕТ, ЧТО КОЛИЧЕСТВО ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ АУДИТОРОВ В СТРАНЕ ОГРАНИЧЕННО. ПОЭТОМУ РЫНОК РАСШИРЯЕТСЯ, А АУДИТОРОВ НУЖНО ЕЩЕ ВЫРАСТИТЬ



КАДРЫ

Соответствующим опытом может похвалиться один из лидеров на рынке ИТ-консалтинга — компания IBS.

Альберт Силантьев, директор Академии IBS: «Еще пять-шесть лет назад к молодым специалистам компания предъявляла обязательное требование — трехлетний опыт работы в сфере ИТ, и конкурс составлял около десяти человек на место. Сегодня этого условия явно недостаточно, при том что предложение на рынке труда не может обеспечить растущие запросы со стороны бизнеса».

Именно поэтому в IBS решили сделать ставку на тесное сотрудничество с вузами. Первый опыт вылился в создание факультета бизнес-информатики в ГУ-ВШЭ около семи лет назад. Идея воплотилась благодаря активному участию компаний IBS, Microsoft, «Ланит», 1С и других. Однако, по мнению Альберта Силантьева, этот опыт ожидаемого эффекта по массовой целевой подготовке не дал.

«Выпускники имеют представление и необходимый набор знаний для работы в ИТ-сфере. В целом это очень востребованные рынком молодые специалисты. Но учебные программы ориентированы в большей степени на получение академических знаний, а не практического опыта, в итоге подготовка получилась несколько оторванной от быстро развивающихся требований реального бизнеса. На практике около половины отсеивается в первый же год работы в компании», — рассказывает Альберт Силантьев.

В IBS решили кардинально пересмотреть модель сотрудничества с вузами.

ИТ-АКАДЕМИЯ Так появилась модель собственной учебной структуры, которая обеспечивала бы, с одной стороны, активное участие вузов, а с другой — не менее активное участие бизнеса.

По сути, Академия IBS не является классическим учебным заведением, но при этом формирует и тиражирует образовательные программы, готовит преподавателей, размещает целевой заказ на выпускников в вузах, отслеживает качество обучения.

Но прежде специалистам компании пришлось разработать профессиональные стандарты и подробно расписать, что должен знать и уметь выпускник, который в дальнейшем сможет работать в IBS. Под эти компетенции формировались учебные модули, которые потом переросли в дисциплины.

«Магистерские программы IBS можно позиционировать не только как фундаментальную профессиональную подготовку, но и получение практических проектных навыков, которых так не хватает выпускникам сегодня. Профессионально это более глубокая и интенсивная подготовка в сочетании с практическими реалиями», — считает Альберт Силантьев.

В рамках проекта «Академия IBS» в 2007–2008 годах были созданы факультет информационных бизнес-систем в МФТИ и Институт информационных бизнес-систем в МИСиСе.

«Год назад в магистратуру мы набрали 42 человека, в этом — уже 87, из них 30 — в МИСиСе. Требования к абитуриентам очень серьезные. В этом году конкурс на наши платные программы превысил четыре человека на место», — уточняет Альберт Силантьев.

Стоимость обучения на магистерских программах IBS составляет от 260 тыс. до 300 тыс. рублей за два года. Студент оформляет кредит, а после пятилетнего сотрудничества (два года обучения в магистратуре и три года работы в компании) компания полностью компенсирует ему сумму по кредиту и процентам, выплачивая дополнительные мотивационные надбавки.

Уже с первого дня программы студент становится сотрудником компании, а заканчивает учебный цикл с годовой практикой за плечами. Таким образом, в IBS планируют обеспечить подготовку квалифицированных специалистов, которые смогут работать самостоятельно, на равных правах с другими специалистами и при этом полностью соответствовать требованиям компании. ■

ХОРОШЕГО АУДИТОРА ВЗЯТЬ НЕГДЕ, ТАК КАК СИСТЕМА ОБРАЗОВАНИЯ ТА ЖЕ, ЧТО 15 ЛЕТ НАЗАД. КОЛИЧЕСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ, КОТОРЫМ ТРЕБУЕТСЯ АУДИТ, УВЕЛИЧИВАЕТСЯ. РАСТЕТ ТАКЖЕ И ЧИСЛО ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ИМЕТЬ РЕАЛЬНЫЙ АУДИТ, А НЕ ЧЕРНЫЙ, КОГДА АУДИТОРЫ ЗАВЕРЯЮТ ОТЧЕТНОСТЬ БЕЗ ПРОВЕРОК



КАДРЫ



ПОПАСТЬ НА СТАЖИРОВКУ В КРУПНЕЙШИЕ АУДИТОРСКО-КОНСАЛТИНГОВЫЕ КОМПАНИИ МОГУТ ДАЛЕКО НЕ ВСЕ ЖЕЛАЮЩИЕ. КОНКУРС ЗДЕСЬ ДАЖЕ ВЫШЕ, ЧЕМ НА САМЫХ ПРЕСТИЖНЫХ ФАКУЛЬТЕТАХ В МОСКОВСКИХ ВУЗАХ

«МИНИМУМ ВДВОЕ БОЛЬШЕ СПЕЦИАЛИСТОВ»

Для работы на рынке аудита и консалтинга необходим значительный приток специалистов, считает председатель правления Института профессиональных аудиторов (ИПАР) ДАРЬЯ ДОЛОТЕНКОВА.



BUSINESS GUIDE: Согласно данным Минфина, сегодня в России насчитывается почти 40 тыс. дипломированных аудиторов. Почему такое большое число подготовленных специалистов не может удовлетворить потребности рынка в кадрах?

ДАРЬЯ ДОЛОТЕНКОВА: Само получение аттестата аудитора при нашей системе образования еще ни о чем не говорит. Хорошего аудитора взять негде, так как система образования та же, что 15 лет назад. Система экзаменов в учебно-методических центрах (УМЦ) такая же, а потребности рынка уже другие. Можно выпустить очень хорошо теоретически подкованного аудитора, но аудитор прежде всего практик.

Между тем количество предприятий, которым требуется аудит, растет и растет также количество тех, кто хочет иметь реальный аудит, а не черный, когда аудиторы заверяют отчетность без проверок.

То есть количество аттестованных аудиторов не имеет никакого значения, так как качество их образования оставляет желать много лучшего.

BG: Как пытаются компании решать эту проблему?

Д. Д.: В основном компании стремятся вырастить собственные кадры. Существуют учебные центры аудиторских фирм; если брать топ-30, то они есть не меньше чем у половины компаний.

К сожалению, только 2 из них попало в реестр Минфина (всего в реестре 49 УМЦ. — **BG**), а это не дает развиваться этому направлению. Ведь чтобы УМЦ приносил прибыль, он должен обучать кого-либо кроме собственных специалистов, а для этого он должен быть в реестре. Соответственно, в большинстве случаев это предприятие убыточное, и не каждая компания может его содержать. Кроме того, там читают лекции аудиторы-практики, которых также приходится отрывать от текущих заказов.

BG: Нехватка квалифицированных кадров сказывается на стоимости аудита?

Д. Д.: Рост зарплат — это еще один бич директоров аудиторских компаний. За последний год они выросли на 25–30%. Идет постоянная перекупка, переманивание специалистов из одной компании в другую. Ко мне обращаются с просьбой найти аудитора или методолога, хоть кого-нибудь, минимум раз в день, с просьбой найти кого-нибудь на субподряд — минимум раз в неделю. Приходится во время региональных семинаров просить поднять руки тех, кто может делать хоть что-то по МСФО.

Помимо этого при поступлении заказов из регионов московские фирмы стоят перед дилеммой. Региональные сети есть не у всех. В результате компании

вынуждены или отправлять в командировки московских специалистов, что опять же повышает цену аудита, или пользоваться услугами местных субподрядчиков вплоть до того, что нанимать студентов, что сказывается на качестве. И эта практика, увы, довольно распространена даже в крупных и солидных компаниях.

BG: Если есть такая нехватка кадров по РСБУ, то как же обстоят дела с аудитом МСФО?

Д. Д.: Еще хуже. Дело в том, что в МСФО без практики вообще никуда. За рубежом в подавляющем большинстве случаев существует обязанность проработать некоторое количество лет помощником аудитора, прежде чем получить звание аудитора. А между тем курсы МСФО в УМЦ по популярности занимают лишь четвертое место.

Доходит до смешного. К нам в ИПАР обратилась одна из энергетических компаний, «голубая фишка», с просьбой срочно оказать одну услугу по налоговому консалтингу. Я обратилась в компанию, которая является лидером в оказании данного рода услуг. В итоге они отказали очень завидному и выгодному клиенту, так как не могли бросить уже взятые заказы.

BG: То есть другая сторона медали — то, что потребителю сложно найти хорошую компанию на срочный заказ?

Д. Д.: Конечно, потребители страдают однозначно. Речь, правда, не идет об обязательном аудите — тут все происходит по закону, конкурсы проходят в оговоренные сроки, и проблем с подбором аудиторов нет, так как это плановая работа. Но найти фирму, которая сделает срочный отчет к собранию акционеров или консалтинг в связи с какой-либо сделкой крайне сложно. Постоянно идут отказы.

BG: Как можно выйти из этой ситуации?

Д. Д.: Нужно пересмотреть госполитику в сфере образования и дать зеленый свет УМЦ аудиторских компаний. При этом если будет принята новая редакция закона об аудите, то многое могут сделать саморегулируемые организации (СРО).

Так, если ИПАР получит статус СРО, мы будем развивать программу стажировок слушателей УМЦ в крупных аудиторских компаниях, чтобы, получая аудиторский диплом, люди уже имели минимальную практику. Если законодательно аттестат можно будет получить только после прохождения практики, то резко поднимется уровень практической полезности аудитора.

BG: Сколько же аудиторов, по вашим оценкам, способны насытить рынок?

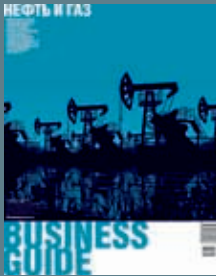
Д. Д.: В России не столь много хороших компаний. Их всего около 200, причем в 200-й уже работает всего пять аудиторов. Судя по тем стенаниям и плачу, которые до меня доходят, для разрешения сложившихся противоречий каждой компании нужно минимум вдвое больше специалистов.

Беседовал АЛЕКСЕЙ ЛАМПСИ

www.kommersant.ru

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС



BUSINESS
GUIDE