

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

экономики. Важно только, чтобы государство в лице Минфина позаботилось о создании прочной нормативной базы и, не мешая саморегулируемым организациям самостоятельно выстраивать стратегию и тактику своей деятельности, не сбрасывало с себя контролирующую функцию, ибо аудит — это исключительно важная, общественно значимая, сложная и ответственная профессиональная работа».

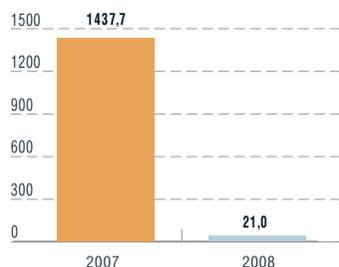
ОШИБКИ МОЛОДОСТИ Стоит отметить, что нынешнее состояние рынка аудиторских услуг в России можно назвать, мягко говоря, довольно хаотичным. Причина — в огромном количестве участников рынка, контролировать которых регулятор — Минфин, похоже, не в состоянии просто физически.

Владимир Колбасин: «По состоянию на 1 января, по данным Минфина России, имеют право вести аудиторскую деятельность 6,2 тыс. аудиторских организаций и 700 индивидуальных аудиторов. Общее количество квалификационных аттестатов аудитора, выданных Минфином России за все время проведения аттестации, на 1 января составило 38,8 тыс. По экспертным оценкам, количество аудиторов, фактически ведущих аудиторскую деятельность, на протяжении последних лет составляет 25–28 тыс. (включая индивидуальных аудиторов). По данным профобъединений, ранее аккредитованных при Минфине РФ, по состоянию на 1 января их членами являлись 3370 аудиторских организаций и 8356 аудиторов (включая индивидуальных аудиторов). Таким образом, приводимая статистика свидетельствует не только о достаточном насыщении рынка аудиторских услуг аудиторами и аудиторскими организациями, но и наличии большого количества „мертвых душ“ в рядах тех и других».

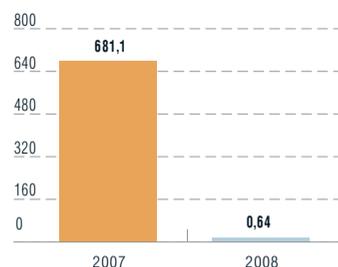
При этом как по причине отсутствия контроля, так и в силу ряда других причин качество услуг, равно как и квалификация многих аудиторов, вызывает серьезные сомнения. Александр Руф: «Был такой период в развитии аудита, когда можно было без особых сложностей стать обладателем квалификационного аттестата. Я помню, как в 1990-х экзаменационные комиссии докладывали в совет по аудиторской деятельности при Минфине о 99-процентном прохождении всеми претендентами экзамена на получение квалификационного аттестата аудитора. Но на практике это означало лишь то, что либо неправильно подготовлены экзамены, либо произошла утечка информации по поводу экзаменационных вопросов. И дальнейшая практика это подтвердила: после того как Минфин взял под жесткий контроль сдачу квалификационных экзаменов, показатели сократились до уровня 28–30% сдавших от числа претендентов».

Поэтому лидеры аудиторских объединений возлагают большие надежды на новую систему. Председатель правления ИПАР Дарья Долотенкова: «Есть надежда, что ры-

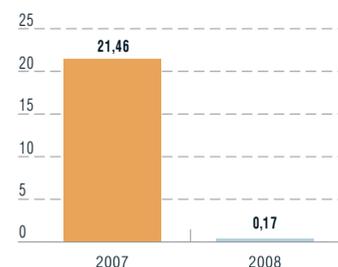
ДИНАМИКА РОССИЙСКОГО РЫНКА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ



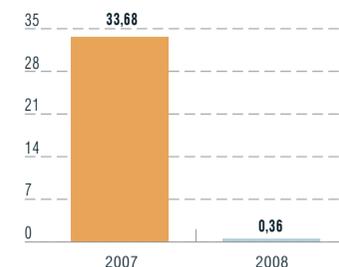
ОБЩИЙ АУДИТ (МЛН РУБ.)



БАНКОВСКИЙ АУДИТ (МЛН РУБ.)



АУДИТ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ (МЛН РУБ.)



УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ (МЛН РУБ.)

Расчет проведен на основании данных, предоставленных компаниями еженедельнику «Коммерсант-Деньги» в рамках проекта «Рейтинг российских консультационных компаний». В расчет принимаются данные по компаниям, вошедшим в топ-100 крупнейших по совокупному объему выручки от оказания консалтинговых услуг.

нок существенно улучшится, и в первую очередь произойдут улучшения для пользователя аудиторских услуг. Новые правила, которые вводит закон об аудиторской деятельности, должны способствовать тому, чтобы недобросовестные компании ушли с рынка. Кроме того, членство в саморегулируемых организациях и новые правила игры будут повышать уровень участников, которые останутся на рынке. В этой профессии должны остаться лишь те, кто для себя ее избрал как основную деятельность и как основной бизнес, который они хотят развивать».

Отметим, что помимо организационных мероприятий (типа контроля качества со стороны СРО) избавлению рынка от «мертвых душ» будут способствовать и чисто материальные стимулы. Кроме вступительных взносов и платы за членство в СРО участникам рынка придется также раскошелиться на отчисления в гарантийные фонды. Согласно новому закону, такие фонды будут созданы при каждой СРО и из них будут производиться компенсационные выплаты пострадавшим от недобросовестных либо просто ошибочных действий аудиторов — естественно, в случае неплатежеспособности самих виновников. И хотя деньги это небольшие (3–7 тыс. рублей), тем, кто не занимается аудиторской деятельностью, платить их совершенно бессмысленно.

НАКАЗАТЕЛЬНОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ Несмотря на то что новый порядок работы на рынке вступает в силу только с нового года, процесс чистки рядов аудиторов уже фактически начался. Александр Руф: «Думаю, что отсев начнется прямо сейчас — на этапе вступления аудиторов в СРО. Очевидно, что если не усилить входной контроль для вступающих в СРО, то уже через очень короткое время придется расходовать средства компенсационного фонда на погашение возникающих форс-мажорных ситуаций, связанных

с деятельностью новых членов. Поэтому я полагаю, что комиссией по контролю качества и комиссией по приему новых членов в СРО уже сейчас пересмотрят свои требования в сторону их усиления».

Оценивая масштабы грядущих гетаконб, наши эксперты в целом сходятся во мнении, что с аудиторского рынка исчезнет не менее трети его участников. Владимир Колбасин: «По моей оценке, хотя я и не отношу себя к ясновидящим, аудиторских организаций останется не более 4–4,5 тыс.», а аудиторов вступит до 1 января 2010 года в ряды СРО не более половины от общего количества имеющих аттестаты».

Алла Грязнова: «В России созданы различные профессиональные объединения аудиторов, однако только пять из них получили аккредитацию при Министерстве финансов. В них объединено 3370 аудиторских организаций и 8356 аудиторов (включая индивидуальных аудиторов), то есть, по экспертным оценкам, порядка трети аудиторов и двух третей аудиторских организаций, фактически ведущих аудиторскую деятельность. Лишатся права на оказание аудиторских услуг все аудиторские организации и аудиторы, которые не войдут в одну из саморегулируемых организаций. Скорее всего, это будут прежде всего те, которые уже сегодня не ведут эту работу или занимаются ею от случая к случаю, не смогли добиться авторитета и финансовой стабильности».

Дарья Долотенкова: «Есть официальная оценка Минфина, согласно которой на рынке работает порядка 30 тыс. физических лиц и порядка 7 тыс. юридических лиц, но даже на своих конференциях чиновники Минфина говорят, что реально действуют порядка двух третей из этих участников рынка. То есть как минимум одна треть участников должна уйти с рынка. Я думаю, что полный реестр аудиторов будет сформирован в первой половине 2010 года. И после этого мы поймем, сколько участников осталось на рынке».

Интересно отметить, что на нынешнем этапе процесс отсева на аудиторском рынке может не закончиться. Дело в том, что законодательство устанавливает минимальные требования по количеству участников к самим СРО. Относительно общего количества работающих на рынке аудиторов они

невелики: в СРО должно быть не менее 500 организаций либо не менее 700 физических лиц. Тем не менее не исключено, что некоторые претенденты на статус СРО либо в погоне за количеством членов, либо просто из-за того, что приходится принимать слишком много новичков, столкнувшись с необходимостью стать членами «аудиторского профсоюза», де-факто несколько снизят требования к вновь прибывающим. В этом случае логично предположить, что уже вскоре после первой пройдет и вторая волна «защитки рынка» — когда СРО начнут регулярные проверки своих членов.

Правда, мнения экспертов относительно вероятности возникновения подобной второй волны сильно расходятся. Дарья Долотенкова: «Думаю, что такой вариант вполне возможен. Перед нами будет стоять большая задача — проверить всех тех новеньких, которые придут, которые никогда еще не состояли в других профессиональных объединениях и не проходили контроль качества. Трудно сказать, когда точно это произойдет, но, полагаю, процесс вторичного отсева начнется где-то через год-полтора». Владимир Колбасин: «Вторая волна, конечно, будет, и, на мой взгляд, не последняя. Жизнь будет вносить свои коррективы постоянно».

Алла Грязнова: «Что касается второй волны отсева, она, конечно, возможна, но, скорее всего, у тех организаций, которые пытаются любой ценой набрать необходимое минимальное количество членов, чтобы иметь возможность подать документы на включение в реестр саморегулирования».

ДОГОВОРНАЯ ИГРА Абсолютно же сходятся представители профессиональных организаций аудиторов в другом: правила отбора у всех СРО будут примерно одинаковы. Более того, чтобы исключить «саморегуляционный демпинг» они готовы садиться за стол переговоров со вчерашними конкурентами и разрабатывать общие подходы к правилам приема новых членов и проверке существующих.

Алла Грязнова: «Мы планируем прочное взаимодействие между СРО. Ведь в России это новая профессиональная деятельность. Ей всего два десятилетия, а не два столетия, как в развитых странах. Надо поднимать эту про-

«РЫНОК АУДИТА ДОСТИГ ДНА И НАЧАЛ ВОССТАНАВЛИВАТЬСЯ»

Участники рынка серьезно пострадали в связи с кризисом: тут и падение цен, и утрата клиентуры. Генеральный директор АКГ «Интерком-Аудит» ЮРИЙ ФАДЕЕВ рассказал ВГ, как аудиторы выживают в данной ситуации.



BUSINESS GUIDE: Как сказался финансовый кризис на аудиторском бизнесе?

ЮРИЙ ФАДЕЕВ: Если в последние годы рынок рос ежегодно примерно на 40%, то сейчас о сравнимых темпах роста аудиторы даже не помышляют, прикладывая все усилия, чтобы минимизировать негативное влияние кризиса. Игроки столкнулись с серьезным падением платежеспособного спроса и оказались перед жесткой необходимостью в кратчайшие сроки перестраивать работу с клиентами, принимать непопулярные меры по снижению издержек. В более выгодном положении сегодня находятся те компании, которые смогли это сделать правильно и еще до кризиса стали рыночными, то есть обслуживают не одного или несколько крупных клиентов, а работают со всем рынком, развивая отношения с клиентами из разных отраслей, разных регионов.

ВГ: А каковы потери в связи с кризисом?

Ю. Ф.: У страны потери на уровне 8% потери ВВП. Полагаю, и аудиторский рынок в целом примерно столько же потерял.

ВГ: Если говорить по секторам экономики, где падение спроса на аудиторские услуги наиболее заметно?

Ю. Ф.: С начала года наблюдается явное снижение спроса на аудиторские и консалтинговые услуги со стороны отраслей, наиболее пострадавших от кризиса, прежде всего это инвестиционные и страховые компании, строительный сектор, автопром, предприятия машиностроения и металлургии. Многие из них вынуждены ограничиваться только обязательным аудитом, отказываясь от всех других сопутствующих услуг. При этом вполне стабильным является спрос со стороны компаний пищевой отрасли, фармацевтики, ритейла. Есть сектора, где кризис даже пошел аудитора на пользу. Например, банковский, где стабильный спрос обеспечен на законодательном уровне с 1990 года. Будет банковский сектор — будет спрос на банковский аудит. Сейчас уже понятно, что опасения относительно массового банкротства кредитных организаций на фоне кризиса не сбываются. Также отмечу, что, несмотря на кризис и, возможно, даже благодаря ему, очень активно развиваются такие сопутствующие услуги, как юридический консалтинг и оценка.

ВГ: В чем отличие нынешней ситуации от кризиса 1998 года?

Ю. Ф.: В 1998 году еще не развитый аудиторский рынок просел очень сильно. И восстановление было крайне непростым — заняло пять-семь лет. Сейчас основные игроки рынка уже адаптировались к кризисной ситуации, а тогда несколько лет решали, как нужно выходить из кризиса.

ВГ: А сколько займет восстановление рынка сейчас?

Ю. Ф.: Трудно делать прогнозы, но, думаю, наш рынок уже достиг дна и начал восстанавливаться. По сравнению с 1998-м рынок структурирован, работает по четко установленным правилам, объем оказываемых услуг за эти годы вырос в десятки раз. Думаю, в течение двух лет рынок должен достичь докризисных объемов.

ВГ: Сколько участников рынка не переживет кризисное время? И как будут выживать те, кому нелегко? Будет ли консолидация на рынке?

Ю. Ф.: Большие слияния маловероятны — это же не крупный бизнес. Под особым прессом сейчас мелкие компании и индивидуальные аудиторы — они первыми уходят с рынка. Из более крупных игроков в кризис особенно сильно страдают аудиторские компании, ориентированные на обслуживание компаний определенной отрасли, а так-

же компании, обладающие недостаточно развитой клиентской базой, которая не позволяет компенсировать потерю или снижение доходов от одних клиентов за счет развития сотрудничества с другими. Не имеют шансов на успех и компании, которые не озаботились в докризисный период построением развитой системы продаж, способной обеспечить приток клиентов в ситуации падения спроса. Для сильных кризис — это не только сложный момент, который нужно пережить, но и время возможностей. Именно сейчас активная маркетинговая политика компаний как никогда оправданна и позволяет укрепить позиции, привлекая клиентов от менее успешных конкурентов.

ВГ: Как кризис сказывается на тарифах аудиторов?

Ю. Ф.: Если в предыдущие годы существовала тенденция к повышению расценок на аудиторские услуги в среднем на 25% в год, то в 2009 году мы в своих предложениях клиентам не только не могли учесть влияние инфляции, но и в ряде случаев вынуждены снижать тарифы. Основная причина тому финансовые трудности, которые испытывают наши реальные и потенциальные клиенты. Здесь проявилась еще одна серьезная тенденция: к российским аудитора переходят клиенты, ранее обслуживавшиеся в компаниях «большой четвер-

ки». Аудит «большой четверки» практически обязателен в случае, если компания привлекает западный капитал. Но рынки капитала закрылись, и у клиентов возник резонный вопрос: зачем теперь платить «четверке» в разы больше, чем российским аудитора при том же качестве услуг?

ВГ: Какие еще новые тенденции наметились во взаимоотношениях аудиторов с клиентами?

Ю. Ф.: В ситуации падения платежеспособного спроса условия диктует клиент. Клиенты становятся более конкретными в формировании запросов, более требовательными в достижении результатов в кратчайшие сроки. Сейчас особенно острой стала проблема демпинга. Это хорошо видно по конкурсам, когда на тендере, бывает, цена на услуги аудитора выставляется в три-четыре раза ниже среднерыночной. И если для клиента основной показатель — это цена, то случается, что выигрывает компания, которая предлагает цену за час работы ниже себестоимости специалиста. О каком качестве может идти речь? Демпинг не только негативно сказывается на доходах рынка в целом, но и представляет угрозу для его репутации. Причем если раньше демпинг был оружием только совсем маленьких компаний, то сейчас его используют и более крупные игроки.

Интервью взял ПЕТР РУШАЙЛО

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА