

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.

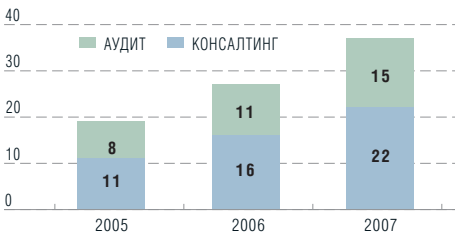
Российский рынок аудита и консалтинга практически полностью следует мировым трендам в этом сегменте. Отличаясь при этом даже большей консервативностью и неопределенностью.

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».

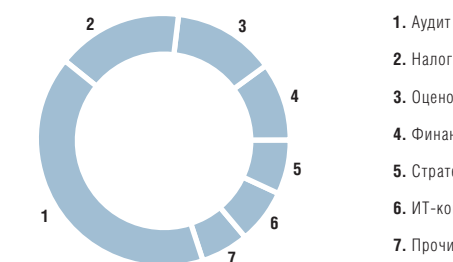


КОМПАНИИ ERNST & YOUNG МОГЛО БЫ СЕЙЧАС НЕ БЫТЬ, ЕСЛИ БЫ В 1998 ГОДУ ОНА СЛИЛАСЬ С ДРУГИМ МИРОВЫМ БРЕНДОМ — KPMG. НЕ СОСТОЯЛОСЬ. ПРАКТИКА M&A НА АУДИТОРСКОМ РЫНКЕ НЕ ИМЕЕТ ШИРОКОГО РАСПРОСТРАНЕНИЯ

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

