

АУДИТИ И КОНСАЛТИНГ



Почему не уменьшается объем хищений, инициированных топ-менеджерами компаний **18** | Рынок налогового консалтинга восстановился после кризиса и показывает рост **19** | Чего ждать от ВТО в сфере аудита и консалтинга **19** | Обращение к ИТ-консультантам становится условием выживания бизнеса **20** | К чему ведет ценовая конкуренция на рынке аудиторских услуг **20**

Аудиторы, на выход!

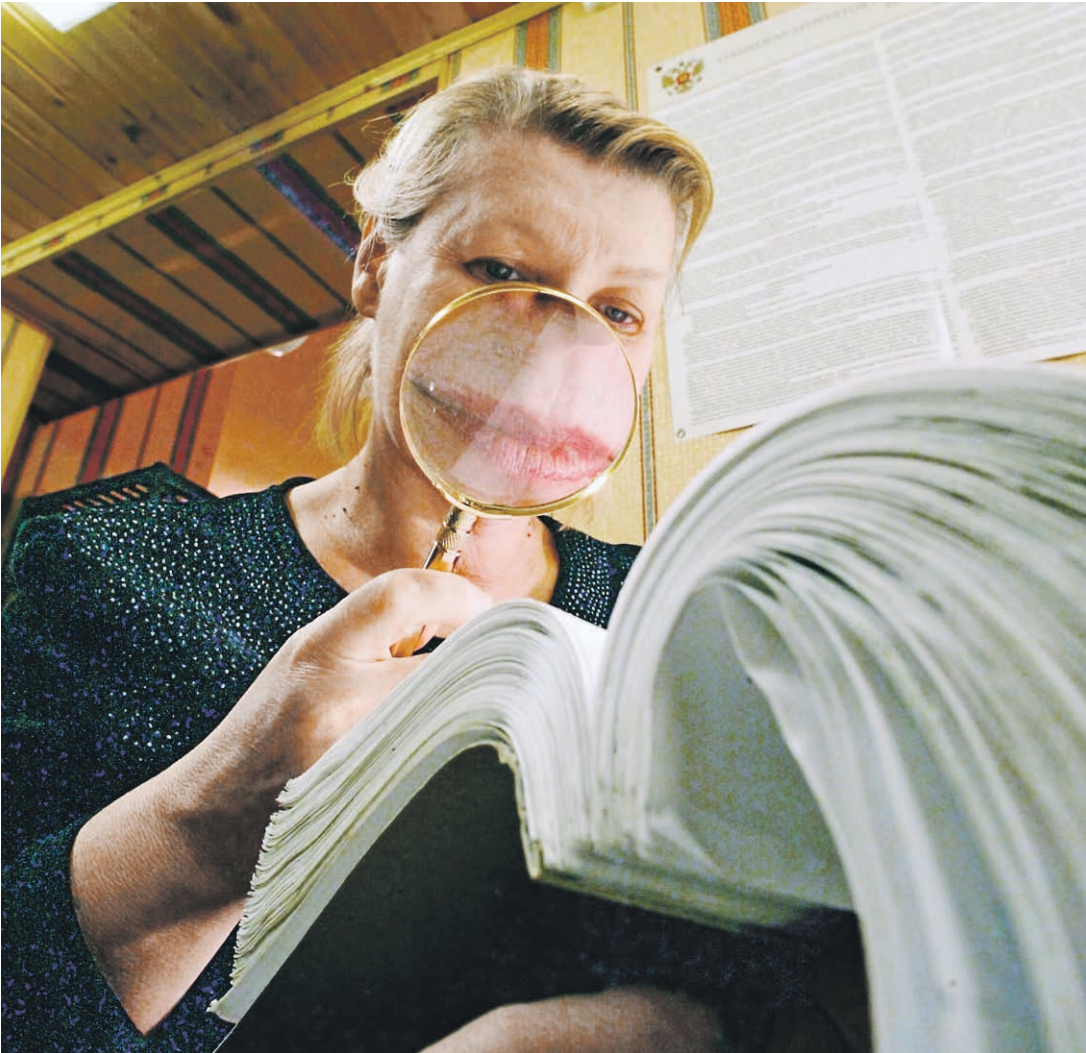
оптимизация

С будущего года подавляющее большинство российских аудиторов рискует остаться не у дел: они потеряют право на работу в одном из самых привлекательных секторов — на рынке обязательного аудита предприятий с госучастием. Их клиенты, в свою очередь, тоже рискуют остаться без экспертизы: оставшихся специалистов может физически не хватить на всех заказчиков. А вот консультанты, напротив, полагают, что в этом году работы у них хватит на всех: российский бизнес в массовом порядке занялся оптимизацией своей деятельности.

Филькина грамотность

Реформа российского аудита началась с принятия в конце 2008 года закона «Об аудиторской деятельности» (№307-ФЗ). Закон предусматривал отмену института лицензирования аудиторских организаций и передачу контрольных функций саморегулируемым организациям (СРО) аудиторов, за которыми, в свою очередь, должен был присматривать Минфин. Членство в одной из СРО стало обязательным условием для работы на рынке. Всего было создано шесть таких саморегулируемых организаций, и с 2010 года новая система заработала. СРО не скрывали своей радости: новая система, по их словам, наконец-то должна была позволить изжить с рынка недобросовестные компании, не соблюдающие стандарты профессии, а также избавиться от «мертвых душ» — тех, кто получал аттестаты в начале 1990-х (когда, по выражению одного из участников рынка, их раздавали направо и налево), но реально на рынке не работал. В принципе так и получилось: если на начало 2009 года в России числилось почти 40 тыс. аудиторов, то к настоящему моменту их осталось порядка 26 тыс.

Однако праздник сторонников самоуправления оказался недолгим. Дело в том, что новый закон предусматривал также и введение нового порядка получения квалификационных аттестатов. Если раньше аттестаты выдавались по видам деятельности (общий аудит, банковский аудит, аудит страховых организаций, аудит бирж, бюджетных фондов и инвестиционных институтов), то по новым правилам их должен был заменить единый квалификационный аттестат аудитора. Обладателям старых сертификатов дали возможность пересдать экзамен по «упрощенной» схеме в период с начала 2011 года по конец 2012 года. При этом тем, кто не получил аттестат нового образца, запрещалось заниматься обязательным аудитом компаний, чьи ценные бумаги торгуются на биржах, банков, страховых компаний, пенсионных фондов, а также организаций с госучастием от 25% и выше. По экспертным оценкам, данные сегменты дают почти половину всего рынка обязательного аудита. А так как инициативный аудит в России пока еще довольно редкая вещь (многие компании, несомненно, заказали бы такую услугу, но будь



Саморегулирование на деле все-таки оказалось в большей степени регулированием сверху
ФОТО ВАСИЛИЯ ШАПОШНИКОВА

они и без того в списке «обязанных»), понятно, что речь идет об огромном сегменте рынка в целом. Поначалу аудиторы, похоже, не особо обратили внимание на «фактор переаттестации» — возможно, потому, что по закону сами СРО участвовали в деятельности Единой аттестационной комиссии (ЕАК). Но уже в 2011 году выяснилось, что даже «упрощенная» схема большинству не по зубам: экзамен сдавало в среднем лишь порядка 30% испытуемых, которых и без того оказалось немного, а деятельность ЕАК жестко регламентируется нормативными актами Минфина.

Впрочем, 30-процентная «успеваемость» могла бы быть и не столь плохим результатом (именно о таком проценте сдающих представители СРО в 2009 году в интервью „Ъ“ говорили как о вполне нормальном), если бы не подкачала еще и «явка»: аудиторы явно не спешили сдавать экзамен. На конец прошлого года лишь около тысячи аудиторов получили аттестат нового образца. И тогда аудиторы забили тревогу. Начались письма в различные министерства, Общественную палату, администрацию президента. Среди основных жалоб были избыточность сложности экзамена и непрозрачность процедуры его проведения. Не помогло. Саморегулирование на деле все-таки оказалось в большей степени регулированием сверху.

С тех пор ситуация кардинально не изменилась: на начало октября было выдано лишь порядка 2 тыс. аттестатов нового образца. Так что понятно, что большинство аудиторов

(и, соответственно, аудиторских компаний) в будущем году уйдут с такого лакомого сегмента рынка, как обязательный аудит организаций с госучастием. «СРО, конечно, видели, что происходит, и пытались изменить ситуацию», — говорит председатель совета СРО „Российская коллегия аудиторов“ Александр Руф. — Мы писали письма — в Госдуму, в правительство, в регулирующие органы. Это мы делали десятки раз. Причем не только от имени самих СРО. Было, например, письмо, под которым поставили подписи 7 тыс. аудиторов. Но все это должного действия пока не возымело». В неофициальных же беседах представители СРО были гораздо агрессивнее, почти в открытую обвиняя Минфин в лоббировании интересов западных компаний (большой четверки), сотрудники которых якобы сдают аттестационные экзамены гораздо успешнее остальных. А также едва ли не в предательстве национальных интересов, поскольку «настоящая» цель «большой четверки» — «залезть» в российский оборонный комплекс, где пока доминируют российские аудиторы, которые будут вынуждены оттуда уйти из-за нехватки кадров. Понять СРО можно. Основная масса их членов — мелкие компании, которым, видимо, действительно придется покинуть данный сегмент рынка.

Более крупные же российские аудиторские компании не столь склонны драматизировать ситуацию с процедурой переаттестации. «С экзаменом на получение аттестата нового образца действительно был ряд проблем», — говорит гендиректор компании „2К-Аудит-Деловые консультации“ Тамара Касьянова. — С моей точки зрения, не всегда корректно были составлены вопросы — например, не понятна постановка вопроса, а уточнить его суть в режиме компьютерного теста невозможно. Был и ряд других недоработок. Тест действительно мало кто прошел, но, возможно, в этом есть и плюсы: в данном секторе мало останется таких аудиторов, которые готовы, что называется, не глядя все подписывать». Также отметим, что некоторые аудиторы полагают, что виной столь неутешительных результатов «переаттестации», видимо, стал довольно большой блок вопросов по банковскому аудиту, в котором большинство экзаменуемых ориентировалось слабо (это крайне небольшой с точки зрения числа клиентов сегмент рынка). На рынке аудиторов процентов 80 — женщины. Средний возраст российского аудитора уже подошел к 50 годам. И как 50-летних женщин загнать на пересдачу этого экзамена? У них ведь семьи, домашние заботы. Тем более что подавляющая часть аудиторов занимается

только общим аудитом. А чтобы получить единый квалификационный аттестат, нужно сдать банковский аудит и МСФО — то, чем они никогда не занимались и не будут заниматься», — пояснил „Ъ“ не особо большой интерес к получению аудиторами новых сертификатов один из участников рынка. Другое дело, что такая «чистка рядов» может дорого обойтись клиентам. На рынке как минимум 8–9 тыс. предприятий, которые должны быть проверены аудитором с новым аттестатом. Многие стремятся получить аудиторское заключение к дате сдачи отчетности, то есть до 30 марта. Но у 60–70% из них сама отчетность будет готова в лучшем случае к 1 марта. Если же учесть, что далеко не все компании можно проверить силами одного аудитора, понятно, что успеть к концу марта нереально: на рынке просто не хватит рук», — оценивает ситуацию Тамара Касьянова. И предлагает свой вариант решения проблемы: «Надо будет, вероятно, вводить практику, когда аудиторское заключение предприятию можно будет сдавать не вместе с годовой отчетностью, а в течение всего финансового года, следующего за отчетным. Если не предпринять подобных шагов, на рынке неизбежно появятся компании, проводящие аудит для галочки, и клиенты будут вынуждены обращаться к ним».

(Окончание на стр. 18)

Гадкий утенок

технологии

Сегмент консалтинга в области информационных технологий в России растет с каждым годом. Но доля интеллектуальных услуг в общем объеме рынка ИТ все еще намного меньше, чем хотелось бы его игрокам. Однако они не теряют надежды, что ситуация изменится. Основная причина грядущих перемен — новые требования и подходы бизнеса к ИТ.

Доля интеллекта

Условно можно разделить рынок ИТ на четыре сегмента: продажа «железа» и софта, внедрение, аутсорсинг и, наконец, консалтинг в чистом виде — как мостик между ИТ и бизнесом. В той или иной степени консалтинговые услуги присутствуют во всех типах проектов. Даже при продаже, например, серверов для центров обработки данных требуется хотя бы минимальная консультация: чем отличаются предложения разных производителей, какие характеристики для задач компании наиболее важно учитывать. Согласно июльскому отчету исследовательской компании IDC, объем российского рынка ИТ-услуг в 2011 году вырос на 27,2% и составил \$5,94 млрд. Доля ИТ-консалтинга в общем объеме рынка ИТ-услуг, по подсчетам аналитиков, достигла 7,8%. Николай Зезюлинский, директор по развитию бизнеса компании ФОРС, ссылаясь на аналитиков, приводит такие цифры: объем рынка российского ИТ-консалтинга в 2011 году составил 53,3 млрд рублей, из них 63% пришлось на услуги разработчиков и системных интеграторов, остальное — на услуги управленческого консалтинга. Выручка увеличилась на 20% за год. По словам госпоина Зезюлинского, рынок в целом вышел из состояния стагнации и продолжает развиваться во многом за счет

привлечения консультантов-специалистов по внедрению бизнес-приложений. Николай Приянишников, президент компании Microsoft в России, предполагает, что рост этого сегмента в прошлом году составил 20–30%. «Но и это значительный рост, особенно на фоне турбулентностей в мировой и европейской экономиках, проблемы которых неизбежно оказывают влияние на наш рынок», — говорит он. Среди причин этого роста Николай Приянишников отмечает отложенный после кризиса спрос, необходимость навести порядок, оптимизировать ИТ-инфраструктуру и получить отдачу от ИТ-активов, значительные объемы которых были закуплены в нулевые годы. Президент группы компаний ЛАНИТ Георгий Генс также считает, что большую роль сыграл отложенный спрос, а кроме того, интерес государства к информатизации: продолжались строительство и оснащение олимпийских объектов, объектов к саммиту АТЭС. В целом же постепенно доля интеллектуальных услуг в общем объеме ИТ-рынка в России растет. Это полностью соответствует общемировой практике. «Однако если раньше мир аппаратного и мир программного обеспечения развивались как бы параллельно, то сегодня уместно говорить о новой тенденции — размывании границ и сращивании бизнесов», — рассказывает Николай Зезюлинский. — Большинство крупнейших глобальных вендоров начало поставлять комплексные решения, где софтверную часть нельзя отделить от хардверной». Типичный тому пример — интегрированные программно-аппаратные комплексы Oracle класса Eхa со специально разработанным и предустановленным ПО. С одной стороны, это оборудование, но с другой, в нем «защита» функциональность, требуемая для полноценной работы.

Точки роста

Николай Зезюлинский считает, что ИТ-консалтинг эволюционно уже достиг такого уровня, что перестал быть собственно консалтингом в области информационных технологий. Вопросы, связанные с тем, какой инструментарий и в каких случаях использовать или как расширить возможности уже выбранного программного продукта, являются вторичными. На первый план выходит не то, что использовать и как, а за чем. Заказчикам сегодня нужна помощь в том, чтобы обозначить потенциально тот круг полезных для развития их бизнеса задач, которые могут быть решены посредством ИТ. «Специалисты, работающие на стыке бизнес- и ИТ-консалтинга, с одной стороны, прекрасно владеют технологическими знаниями, поскольку являются айтишниками, а с другой — обладают высокопрофессиональными навыками и умениями для правильной формулировки и последующей постановки задачи для исполнения», — рассказывает Николай Зезюлинский. — Сложилась уникальная ситуация: мы помогаем заказчику определить, что ему нужно, и одновременно предоставляем лучшие для решения этой конкретной задачи ИТ-инструменты». Вадим Пестун, директор практики «Технологический консалтинг» компании Accenture, перечисляет ситуации, в которых услуги ИТ-консалтинга являются наиболее востребованными сегодня в России. В первую очередь это сопровождение сделок слияния и поглощения, которым всегда сопутствует необходимость сливать или разделять ИТ (инфраструктуру, бизнес-приложения, ИТ-организацию внутри компаний). «Консалтинг такого рода очень востребован в последние годы, и, я уверен, количество подобных проектов будет только увеличиваться, и можно ожидать громких приобретений», — уверен он.

(Окончание на стр. 20)

Группа IBS

- Лидер европейского ИТ-рынка
- Более 8 000 сотрудников
- Поставщик услуг в области ИТ-консалтинга и внедрения бизнес-приложений №1 в России
- Ведущий поставщик услуг в области заказной разработки ПО в Европе

150+	управленческих консультантов	500+	специалистов по интеграционным решениям
400+	консультантов SAP		
150+	консультантов и разработчиков Oracle	4500+	высококвалифицированных разработчиков и инженеров в Восточной Европе, Азии и Северной Америке
400+	инженеров и экспертов в области инфраструктуры		

Реклама

www.ibs.ru