

аудит и консалтинг практика

Рост за госсчет

режим

По единодушному мнению консультантов, рынок налогового консалтинга восстановился после кризиса и показывает уверенный рост. Драйверами этого роста являются сложность и изменчивость налогового законодательства, а также периодически возникающие волны ужесточения контроля бизнеса со стороны государства.

По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», сегмент налогового консалтинга по итогам 2011 года в сравнении с 2010-м показал рост выручки на 21% — до 7,49 млрд руб. Первая пятерка АКГ, заработавших на налоговом консалтинге больше других: «Интерком-Аудит», «Объединенные консультанты ФДП», «Пепеляев Групп», «МЭФ-Аудит» и ФБК (РКФ). У отдельных участников рынка, специализирующихся на налоговом консультировании (таких, как «МЭФ-Аудит» и «Объединенные консультанты ФДП»), доля доходов от этого вида услуг составляет более 90% общей годовой выручки от консалтинговых услуг. У «Интерком-Аудита» она равна 34%, у «Пепеляев Групп» — 57%, у ФБК — 60%.

Ищем разницу
В понимании сторонних наблюдателей, налоговые советчики нужны в основном для сокращения фискальных платежей компании. Сами же консультанты настаивают на том, что ставить знак равенства между понятиями «налоговый консалтинг» и «налоговое планирование» нельзя. По словам председателя совета директоров АКГ «МЭФ-Аудит» Эхтибара Мустафаева, если фискальная оптимизация направлена на сокращение обязательств компании перед бюджетом, то задачи налогового консалтинга гораздо шире. В первую очередь это оказание помощи в организации и ведении налогового учета, подготовке налоговой отчет-

ности и при спорах с налоговыми органами. Также к услугам налогового консультирования относят налоговую экспертизу хозяйственных договоров на предмет соблюдения законодательства и отсутствия в них положений, грозящих переплатой налогов по результатам сделки.

Еще налоговый консалтинг — это проведение налогового due diligence (правовой экспертизы) при сделках слияний и поглощений для выявления налоговых рисков по приобретаемому предприятию. К примеру — наличия просроченной задолженности в бюджете. Наконец, это еще и проведение обзорных проверок правильности уплаты налогов по инициативе самих предприятий.

«Налоговое законодательство является одной из самых сложных отраслей права в любой стране», — говорит Эхтибар Мустафаев. — «Так что часто организация — добросовестный налогоплательщик силами своей финансовой службы не может решить налоговые вопросы и обращается за помощью к профессиональным консультантам. Если сказать кратко, налоговый консалтинг отвечает на вопрос, как правильно платить налоги в соответствии с законом и при этом не переплачивать сверх необходимого».

Руководитель правовой и налоговой практики АКГ «Финэкспертиза» Нина Козлова отмечает, что крупный и большая часть среднего бизнеса в целом понимают разницу задач налогового консал-

тинга и планирования, в то время как малый бизнес нередко воспринимает консультантов исключительно как помощников в вопросах оптимизации платежей в бюджет. «У компаний существует самостоятельная потребность во внешней поддержке при решении текущих проблемных вопросов налогового учета. Хотя, конечно, при отсутствии оплаченного механизма налогового планирования система управления финансами предприятия будет неполноценной», — говорит Нина Козлова.

Платим по-белому
По словам управляющего партнера юридической фирмы Sameta Алексея Мордовичева, за последние пять-семь лет ситуация в области налогового консалтинга качественно изменилась. Бизнес стал ориентироваться на более легитимные способы оптимизации налоговой нагрузки.

Изменение отношения бизнеса к консалтингу связано с реформированием системы налогообложения: к середине нулевых налоговая система в общем сформировалась и стали более или менее понятны основные правила игры. Не последнюю роль сыграло и усиление давления государства на бизнес, ужесточение государственного, в том числе налогового, контроля и повышение его эффективности: заметно вырос профессиональный уровень специалистов налоговых органов.

«Правоприменительная, в частности арбитражная,

ТОП-15 КОНСАЛТИНГОВЫХ ГРУПП ПО НАЛОГОВОМУ КОНСАЛТИНГУ (ВЫРУЧКА ЗА 2011 ГОД, ТЫС. РУБ.)		
Объединенные консультанты ФДП		
«Интерком-Аудит»	1 156 836	
«Пепеляев Групп»	854 608	
«МЭФ-Аудит»	610 000	
ФБК (РКФ)	430 952	
«НовгородАудит»	407 720	
«ФинЭкспертиза	369 896	
«Арт-Ауди»	347 465	
«КСК групп»	235 874	
«Гориславцев и Ко. ЕuraAudit»	226 384	
«Альянс консалтинг инвестмент групп»	201 264	
«Деловой Профиль» (МГИ)	186 780	
«МЦФЭР-консалтинг»	185 814	
«АМБ Консалтинг»	164 427	
«Аудит-НТ» («Аудит - новые технологии»)	159 901	
	138 856	

практика последнего времени оставляет все меньше возможностей для безнаказанного применения налогоплательщиками агрессивных схем», — говорит Алексей Мордовичев. По его словам, эти тенденции обусловили спрос на консалтинговые услуги, в том числе на налоговый консалтинг. Более востребованными стали услуги по управлению налоговыми рисками. Сегодня консалтинг из точечной меры по «спасению» клиента от налоговых и иных санкций превращается в повседневный сервис. При этом наибольший спрос наблюдается на услуги по комплексному налоговому сопровождению деятельности клиентов, что во многих случаях позволяет избежать споров с налоговыми органами. Все более заметна тенденция «превращения» отдельных видов консалтинга в единый комплексный продукт. Особенно ярко это выражено в области юридическо-го, налогового и бизнес-консалтинга. Сейчас процедуры комплексного (финансового, налогового и юридического) due diligence (правовой экспертизы) являются одними из наиболее востребованных и доходных услуг для консультантов, говорит эксперт.

Разумеется, традиционная поддержка налогоплательщика в его спорах с государством также остается востребованной. Ведь результат и качество услуг налогового консалтинга заказчик оценивает по итогам своего взаимодействия с налоговыми органами. Это взаимодействие, как известно, может быть как регламентированным (сдача отчетности, налоговая проверка, ответы на запросы), так и «спонтанным» — в виде возникающих налоговых споров. «Так что „классический“ налоговый консалтинг априори предполагает поддержку налогоплательщика в налоговых спорах, причем как в порядке обжалования, так и в судебном процессе», — отмечает Эхтибар Мустафаев

Осваиваем «трансферты»
В 2011 году все ожидали, что спрос на налоговый консалтинг вырастет из-за новых правил контроля трансфертного ценообразования. Ожидания оправдываются, хотя консультанты пока не торопятся с окончательными выводами. «Значительная часть российских консультантов оказалась менее подготовленной в вопросах практического применения новых правил, в отличие от западных коллег, у которых

есть опыт применения международных подходов к этой теме», — отмечает Нина Козлова. По ее словам, введенные в Налоговый кодекс новые статьи о контроле трансфертных цен в конце 2011 года — начале 2012 года действительно сформировали осязаемый спрос на консультационные услуги в этой области.

По признанию консультантов, «фронт работ» по трансфертной теме для них действительно широк. Вот лишь некоторые задачи, которые ставят компании — заказчики услуг. Прежде всего это проведение инвентаризации сделок для выделения тех, что попадают под «трансфертный» контроль, анализ используемого компанией метода ценообразования и выбор метода, применимого к контролируемой сделке, в соответствии с новыми правилами. Также консультанты привлекаются для создания методики ценообразования по группе контролируемых однородных сделок и к разработке внутрикорпоративных регламентных документов, необходимых компании для выполнения новых процедур контроля.

По словам Алексея Мордовичева, спрос на комплексное управление налоговыми рисками трансфертного ценообразования довольно высок, поскольку «русификация» международных принципов налогообложения сделок с взаимозависимыми лицами привела к созданию довольно громоздкого механизма, необычайно сложного в применении в связи с отсутствием сформированного отечественного опыта в этой сфере.

Растем вместе с экономикой
Очевидно, что сложность и изменчивость законодательства будут еще долго оставаться драйверами спроса на налоговый консалтинг, как и периодическое ужесточение контроля со стороны налоговиков.

В качестве одного из примеров такого ужесточения Нина Козлова приводит объявленную на самом высоком уровне борьбу государства с «однодневками»: «Из-за такого постоянного давления практика уменьшения налогов с помощью создания „однодневок“ явно изжила себя, соответственно, услуги консультантов становятся более востребованными, поскольку они предлагают законные способы налоговой оптимизации».

Алексей Мордовичев называет еще несколько источников роста спроса на налоговый консалтинг. Во-первых, это появление новых проектов, связанных с вступлением России в ВТО и ожидаемым притоком иностранных инвесторов — это создаст спрос на выстраивание инвестиционных структур с учетом правил налогообложения трансграничных сделок. Во-вторых, это ожидающиеся в ближайшее время присоединение России к ОЭСР. Оно позволит России более эффективно применять западный опыт борьбы с агрессивным международным налоговым планированием, офшорами и механизмом treaty shopping (использование резидентом одной страны компании из другой страны ради применения льгот, предоставляемых соглашением об избежании двойного налогообложения). Наконец, в-третьих, все большую актуальность приобретают вопросы налогообложения операций, связанных с перемещением товаров через границу РФ и Таможенного союза, а также разного рода трансграничных сделок (перевозок, поставок через присоединенную сеть и др.).

По ожиданиям экспертов, все эти возможности усилят спрос на предоставление консалтинговыми компаниями комплексных бизнес-решений с обязательным учетом международной составляющей. «До недавнего времени

подобные проекты были по плечу в основном АКГ из состава „большой четверки“ и ИЛФ (иностранные юридические фирмы, работающие в России, International law firm, ILF, — „Ъ“), имеющим большое количество персонала и зарубежных практик, обладающих необходимыми опытом и ресурсами», — отмечает Алексей Мордовичев. — Однако последний опыт показал, что появляется все больше российских консультантов среднего размера, специализирующихся на предоставлении комплексного консалтингового продукта и в этой сфере». По его словам, развитие таких направлений достигается в том числе через вступление российских налоговых консультантов в профессиональные международные ассоциации. Это позволяет привлекать к сотрудничеству иностранные юридические и консалтинговые фирмы, использовать их опыт при предоставлении своим клиентам услуг, характерных для лидирующих национальных и глобальных международных юридических фирм, но при этом сохранить стоимость услуг на уровне локальных консультантов.

По прогнозу Эхтибара Мустафаева, исходя из итогов 2010 и 2011 годов, рост спроса на налоговый консалтинг в 2012 году составит не менее 10–15%. Алексей Мордовичев отмечает, что отложенная на период кризиса потребность бизнеса в повышении своей эффективности привела к существенному увеличению спроса на весь спектр консалтинговых услуг уже в 2010–2011 годах — рост объема рынка налогового и юридического консалтинга в России за этот период составил около 25%. В 2012 году спрос на консалтинговые услуги остается устойчивым, и есть основания полагать, что данные услуги будут востребованы и в дальнейшем, заключает эксперт.

Вадим Вислогузов

ВТО берет свое

конкуренция

Как показывают исследования, только 40% россиян знают, что такое ВТО. Между тем членство нашей страны во Всемирной торговой организации — свершившийся факт. В связи с этим изменения произойдут во многих сферах бизнеса, в том числе в сфере аудиторско-консалтинговых услуг.

По мнению экспертов, рост рынка аудиторских и консалтинговых услуг в России замедляется. Во многом это обусловлено отсутствием положительной динамики на рынках капитала.

«Если говорить о сегментации таких компаний, то правильнее разделить их на крупные, средние и мелкие, а не по принадлежности к той или иной стране», — считает член правления, руководитель департамента аудиторских услуг KPMG в России и СНГ Андрей Швецов.

Таким образом, можно говорить о том, что рынок делится на фирмы «большой четверки» — это крупнейшие мировые бренды в данной области, большие отечественные компании (их примерно два десятка) и все остальные. «Понятно, что представители „большой четверки“ находятся в самом выгодном положении», — отмечает партнер, директор департамента международной отчетности компании ФБК Аскольд Бирин. Тяжелее всего, по его мнению, приходится компаниям второго сегмента, ориентированным на средний и крупный бизнес. Они постоянно испытывают давление «большой четверки», обслуживающей не только гигантов, но и клиентов среднего звена, обостряя тем самым конкуренцию в отрасли. Малые же компании чувствуют себя гораздо лучше.

«Дело в том, что среди них немало нишевых фирм, обслуживающих небольшое количество устойчивых клиентов. Назвать такие компании рыночными сложно, а значит, и ситуация на рынке их не очень касается», — рассказывает Аскольд Бирин.

Помимо этого, по мнению заместителя гендиректора аудиторской компании МКП-ЦН Елены Южаковой, имеется целый пласт клиентов, которые не интересны ни крупным российским компаниям, ни тем более «большой четверке».

По мнению экспертов, несмотря на некоторое замедление роста спроса на аудиторско-консалтинговые услуги, он все же продолжится по мере развития российской экономики, особенно в свете вступления нашей страны во Всемирную торговую организацию. «Ключевым позитивным фактором для отечественной экономики от вступления в ВТО должен стать рост прямых иностранных инвестиций. А рост инвестиций

в экономику всегда приводит к активизации рынка консалтинговых услуг», — утверждает руководитель проектов отдела финансового консультирования группы „НЭО Центр“ Дмитрий Рачин. — Однако есть и обратная сторона медали: приход иностранного капитала влечет за собой и появление новых иностранных консультантов».

Таким образом, есть вероятность того, что членство России в ВТО откроет путь на наш рынок иностранным аудиторским и консалтинговым компаниям второго эшелона. Во многом это будет связано с переходом российских предприятий на международные стандарты отчетности и невозможностью силами российских компаний удовлетворить все запросы клиентов.

Но далеко не все представители бизнеса уверены в том, что появление новых игроков на российском рынке аудиторских и консалтинговых услуг, связанное с вступлением в ВТО, способно повлиять на ситуацию — хотя бы потому, что основные международные компании уже присутствуют на российском рынке.

«В то же время членство нашей страны в ВТО существенно изменит структуру самого рынка услуг, поскольку и приходящие к нам иностранные компании, и российские компании, планирующие выход на другие рынки, будут вынуждены строить бизнес по западным стандартам», — полагает директор по стратегическому развитию BDO в России Ирина Базилева. — В первую очередь должен увеличиться спрос на аудит по Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО), а также на консалтинговые услуги в области финансов, налогов и управления, связанные с выходом на международные рынки. Также влияние на квалификационные требования к аудиторским и консалтинговым компаниям со стороны клиентов окажут правила использования и защиты интеллектуальной собственности, международные стандарты качества и другие правила, обязательные в международной торговле».

В этой связи международные аудиторские и консалтинговые компании, обладающие необходимыми методологиями и квалифицированными сотрудниками, получают конкурентное преимущество перед российскими компаниями. Можно предположить, что на рынке профессиональных услуг усилятся борьба за квалифицированный персонал, а российские компании, особенно небольшие, могут ощутить падение спроса на свои услуги.

Но нет худа без добра. Появление новых западных конкурентов теоретически может помочь отечественным участникам рынка позамимствовать их опыт и поднять качество собственных услуг.

По мнению заместителя гендиректора компании «Нексис Пачоли» Юлии Емельяновой, в свете вступления России в ВТО отечественным консультантам и аудиторам будет необходимо научиться пользоваться ее механизмами для защиты собственных интересов на внутреннем и внешнем рынках. «Такие инструменты, как изменение ставки импортного тарифа, антидемпинговые, компенсационные и другие меры, должны применяться более широко», — объясняет она. — Едва ли удастся в этих вопросах обойтись без услуг консультанта. Поэтому аудиторско-консалтинговым компаниям особое внимание необходимо обратить на создание высокопрофессиональной команды по всем вопросам, касающимся международных стандартов, торгового и патентного права, трансфертного ценообразования и прочих. Только при наличии таких специалистов у российских аудиторско-консалтинговых компаний появится возможность конкурировать с западными, в том числе с „большой четверкой“».

Особое значение, по словам эксперта, также приобретет членство в международных сетях, поскольку такое членство позволяет использовать опыт и практику коллег во всех странах мира.

Помимо всего прочего нельзя не отметить, что вступление в ВТО приведет к некоторому снижению интереса к российским продуктам на рынке аудиторских услуг, поэтому небольшим компаниям, не развивающим новые направления бизнеса, по мнению экспертов, будет сложно жить на рынке. «В нашей стране требования обязательного аудита существуют для средних и крупных компаний. Работа с такими клиентами требует существенных ресурсов. В этой связи основной и единственной рекомендацией малым аудиторским фирмам может быть консолидация и укрупнение», — говорит Андрей Швецов.

Также специалисты считают, что в некоторых областях нам необходимо учиться у Запада, чтобы сделать свою работу более эффективной. Например, Дмитрий Рачин полагает, что прежде всего нашим консультантам придется перенимать структуру корпоративного управления, внедрять внутренние системы контроля качества, развивать профессиональные отделы продаж консалтинговых услуг, уделять большее внимание презентационному качеству выдаваемых документов и вводить брендования.

Аскольд Бирин считает, что у западных компаний полезно научиться системе работы с персоналом. А Елена Южакова утверждает, что нам надо позаимствовать у Запада гибкость и скорость реагирования на изменения и риски.

Ольга Хохлова

www.pwc.ru

Наши решения работают

PwC – это ведущая организация в мире по оказанию профессиональных услуг.

Наша команда – 2800 профессионалов в России и 180 000 в мире.



рwc

Мы считаем, что лучшие результаты рождаются в тесном партнерстве с нашими клиентами. Каждый день наши профессионалы в Москве, Санкт-Петербурге, Казани, Екатеринбурге, Новосибирске, Краснодаре, Южно-Сахалинске и Владикавказе работают над тем, чтобы выстроить прочные отношения с клиентами и понять их задачи и устремления. Вместе мы открываем новые возможности для вашего бизнеса.

Мы гордимся тем, что нам доверяют акционеры и высшее руководство крупнейших российских государственных и частных компаний. 2000 компаний являются нашими клиентами в России.

Наши услуги

- Аудит
- Бизнес-консультирование
- Налоговые
- Юридические
- Сопровождение сделок
- Форензик – финансовые расследования
- Корпоративное обучение

Интеллектуальное лидерство PwC – это международные и российские исследования, которые мы проводим на регулярной основе. PwC является Интеллектуальным партнёром Всемирного экономического форума в Давосе, Петербургского международного экономического форума и Саммита АТЭС, а также Партнером XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 г. в Сочи и XXVII Всемирной летней Универсиады 2013 г. в Казани.

© 2012 «Трайскотерхаус/Куперс Раша Б.В.». Все права защищены. Под "PwC" понимается «Трайскотерхаус/Куперс Раша Б.В.» или, в зависимости от контекста, другие фирмы, входящие в глобальную сеть компаний PricewaterhouseCoopers International Limited, каждая из которых является самостоятельным юридическим лицом.

Реклама