аудит и консалтинг тенденции

# Гадкий утенок

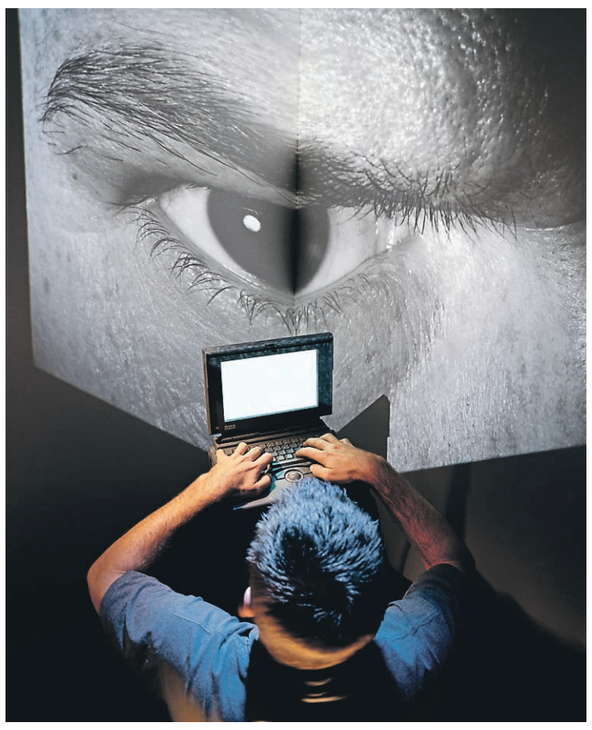
технологии

(Окончание. Начало на стр. 17)

После завершения сделки M&A может потребоваться разработка стратегии в области развития ИТ объединенной компании. В этом случае производится углубленный анализ активов приобретенных компаний: каким образом необходимо трансформировать ИТ в ближайшей перспективе, как планировать развитие информационно-аппаратного комплекса на будущее. По словам Вадима Пестуна, такие проекты особенно актуальны в последние два года. В это время в ряде компаний сменились ИТ-директора, поменялся ландшафт рынка ИТ. А кроме того, теперь ИТ рассматривается заказчиками как сервис. Это значит, что бизнес хочет связывать затраты на содержание ИТ-подразделений с уровнем и структурой оказываемых ему услуг, взаимодействовать с ними как полноценными сервис-провайдерами.

Третий тип проектов, в которых велика доля ИТ-консалтинга, касается автоматизации производства. «Здесь виден следующий сильный тренд: стирается грань между „тяжелыми“ проектировочными и программными системами (SCADA, CAD и пр.) и ПО для финансового учета, обслуживающими программами,— говорит Вадим Пестун.— Автоматизация проникает внутрь всех бизнес-процессов, ИТ становится ядром бизнеса, которое объединяет все структурные компоненты предприятия. В связи с этим меняется роль ИТ-директора. Это теперь топ-менеджер, который глубоко знает производственные процессы своей компании».

Соответственно, сегодня ИТ-консультанты должны обладать и компетенциями в ИТ, и глубокими знаниями в предметной области заказчика. «То есть мы наблюдаем рождение фактически новой плеяды профессионалов, для которых знания бизнеса и понимание трендов ИТ равноценны»,— заключает Вадим Пестун.



Несмотря на оптимистическую динамику, ИТ-консалтинг в России все еще находится в зачаточном состоянии

ФОТО POPULAR SCIENCE VIA GETTY IMAGES/ FOTOBANK

Еще один тип проектов, в которых доля консалтинга может достигать 100%, касается трансформации компаний. Бизнес существует в динамике, постоянно появляются новые решения, которые способны поднять эффективность предприятия на новый уровень. Отсюда требование трансформации бизнес-ПО, инфраструктуры, ИТ-подразделений или всей архитектуры в целом. В последнее время, например, компании часто инициируют проекты по созданию объединенных центров обслуживания (ОЦО), когда ИТ-подразделение выводится из компании наружу, становится отдельным юридическим лицом, но остается в собственности прежних владельцев. Такой ОЦО начинает предоставлять услуги всем «дочкам» конгломерата компаний в качестве внешнего поставщика.

**СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО РЫНКА ИТ-УСЛУГ В 2011 ГОДУ**

ИСТОЧНИК: IDC.

Вадим Пестун приводит и еще несколько факторов, двигающих рынок ИТ-консалтинга. Например, сегодня компании встречаются с новым поколением пользователей ИТ, которые хотят в своих офисах такого же уровня сервисов, как и вне его. Они приносят на работу свои личные устройства и используют их для выполнения своих рабочих задач. «Облака» уже стали понятным явлением, но пока мало кто понимает, как их эффективно использовать и, главное, безопасно. Как следствие, вопросы ИТ-безопасности приобретают все более острую форму, зачастую требуют вовлечения внешних консультантов. «И мы наблюдаем, что заказы на ИТ-консалтинг поступают как от руководителей ИТ, так и от руководителей бизнеса. Это показывает, что сегмент развивается гармонично»,— добавляет господин Пестун.

**ЛИДЕРЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА ИТ-КОНСАЛТИНГА (ВЫРУЧКА ЗА 2011 ГОД, МЛРД РУБ.)**

ИСТОЧНИК: РАСЧЕТ НА ОСНОВАНИИ РЕЙТИНГА РОССИЙСКИХ КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ ("Ъ", ЖУРНАЛ «ДЕНЬГИ»).

### Эмбриональное состояние

Несмотря на оптимистическую динамику, сегмент ИТ-консалтинга все еще находится в зачаточном состоянии в России. Глава IBS Сергей Мацоцкий и вовсе дает пессимистичные оценки: «Рынок ИТ-консалтинга у нас совершенно не развит. Более того, несмотря на низкую базу, динамика роста именно в сложных интеллектуальных ИТ-услугах в последние годы выглядит не очень оптимистично: они растут медленнее, чем более простые услуги, связанные, например, с поставкой и инсталляцией аппаратного обеспечения».

Николай Прянишников также говорит, что российский ИТ-консалтинг находится в начальной стадии зрелости, которую можно оценить на «двойку» по пятибалльной шкале. «С одной стороны, есть заказчики, которые начинают понимать важность грамотного планирования и реализации комплексных проектов с привлечением профессионалов,— поясняет он.— С другой, по-прежнему много проектов внедряется по принципу точечных пилотных решений, разворачиваемых, как правило, на скорую руку, без учета смежных областей, перспективных требований бизнеса и долговременной стратегии. А критериями выбора исполнителя часто являются меньшая стоимость и обещание выполнить задачи в кратчайшие сроки, порой нереальные».

Георгий Генс, со своей стороны, уверен, что начальный этап развития рынка ИТ-консалтинга в России уже пройден: «Рынок выходит на стадию роста по мере развития производства, создания и наращивания электронных структур предоставления государственных и коммерческих услуг, услуг связи и цифрового телевидения»,— говорит он.

**Светлана Рагимова**

## «Сегодня бизнес существует в совершенно новой и быстро меняющейся ИТ-среде»

**Генеральный директор IBS Group СЕРГЕЙ МАЦОЦКИЙ убежден, что современная компания не способна закрыть свои потребности в области информационных технологий без обращения к внешним ИТ-консультантам. В свою очередь, ИТ-компаниям, чтобы не умереть, придется перестать продавать «железо», и заняться сервисом — разработкой и настройкой ПО, бизнес-приложений и интеграцией данных.**

**— Как меняется доля интеллектуальных услуг в общем объеме ИТ-рынка в России и мире? Повторяет ли наша страна общемировые тренды или идет по особому пути?**

— Структура российского ИТ-рынка, которую мы видим сегодня, очень далека от картины на развитых мировых рынках. Можно посмотреть на цифры, которые дают аналитики. Доля ИТ-затрат в ВВП у нас составляет порядка 1,6%, в то время как в развитых странах этот показатель не менее 4%. Одновременно в России доля ИТ-услуг в ИТ-затратах меньше 20%, при этом более 70% приходится на «железо». В то время как, например, в Западной Европе до половины ИТ-затрат — это расходы на сервисы.

По этим цифрам хорошо видно, что Россия вообще очень мало тратит на ИТ. И кроме того, по-прежнему продолжает тратить больше на «железо», чем на услуги. И очень мало тратит на внедрение передовых технологических решений или более современных организационных форм потребления ИТ, например «облаков» и аутсорсинга. У нас был период не очень быстрой, но все-таки позитивной динамики в плане соотношения «железа», софта и услуг: до 2008 года доля услуг пусть медленно, но росла, а доля «железа» падала. Но этот период закончился, и дальнейшего движения больше нет. Более того, скорее мы видим движение назад.

Россия продолжает в этом смысле двигаться своим путем, вне мирового тренда. Объяснение, как мне кажется, простое. Высокие цены на нефть позволяют отложить работу над эффективностью в экономике. И в большинстве отраслей очень низкий уровень конкуренции. Сказывается также наша традиционная любовь к «натуральному хозяйству», когда все услуги и продукты производятся внутри бизнеса и, соответственно, существует недоверие к внешним поставщикам.

АЛЕКСАНДР МИРИДОНОВ

**— Какую долю в бизнесе компании составляют ИТ-услуги? Как менялся этот показатель с годами?**

— Стратегия IBS состоит в наращивании доли ИТ-услуг в бизнесе. В течение всех лет этот показатель рос, по результатам прошлого года доля услуг в выручке составляет порядка 60%, остальные 40% — продажи оборудования и ПО.

К сожалению, в последние годы данный показатель растет медленнее, чем нам хотелось бы. Надеюсь, если российская экономика будет развиваться, то соотношение расходов на сервисы и оборудование будет меняться в ту же сторону, что и на развитых рынках, то есть в пользу сервисов. Другого пути у нас нет.

Многолетняя стратегия IBS состоит именно в наращивании доли услуг в доходах. Это наша осознанная позиция, которая обеспечивает нам успех и стабильность. Я хочу также отметить, что сегодня наш сервисный бизнес развивается не только в России. Среди заказчиков группы IBS — крупнейшие западные корпорации. В группе работает более 8 тыс. человек по всему миру. Это дает нам возможность развивать наш бизнес как глобальному игроку.

**— Какого рода заказчикам и зачем нужен ИТ-консалтинг? Какие эффекты можно получить, используя внешних консультантов в ИТ-проектах?**

— Еще пару лет назад я сказал бы, что ИТ-консалтинг нужен всем, кто хотел бы более активно применять возможности ИТ для развития своего бизнеса. Но сейчас, мне кажется, вопрос в такой формулировке потерял смысл, поскольку объем и качество проникновения ИТ во все области нашей жизни очень возросли и продолжают быстро расти.

Сегодня бизнес существует в совершенно новой и быстро меняющейся ИТ-среде. Это связано с распространением доступа к интернету, мобильной связи, широким распространением мобильных устройств для доступа к данным, появлением новых источников бизнес-данных, таких, как социальные сети. Все это, как мне кажется, касается любого бизнеса, и для любого бизнеса существует вопрос, как использовать все эти новые технологические тренды для повышения эффективности.

**— Что это за новые тренды?**

— Например, сегодня всем компаниям приходится решать целый комплекс задач, связанных с переходом к принципиально новым, виртуализированным и «облачным», ИТ-инфраструктурам. Параллельно идет внедрение мобильных устройств для работы с корпоративной информацией, и это означает целый ряд вопросов и проблем, которые тоже необходимо решать. Есть большая область ИТ-задач, связанная с интеграцией огромных объемов данных, накопленных крупными корпорациями, и анализом этих данных для получения определенного бизнес-результата. Поскольку все это совершенно новые и уникальные задачи, сложно предположить, что каждая компания-заказчик сможет закрыть все эти и другие свои потребности в области ИТ без обращения к внешним консультантам.

**— По оценкам „Ъ“, в прошлом году рынок ИТ-консалтинга в России серьезно вырос. С чем связан такой рост?**

— Я думаю, общее движение соответствует ситуации на рынке, и это объясняется прежде всего эффектом низкой базы. Рынок ИТ-консалтинга в 2008 году упал очень сильно и находится в процессе восстановления.

Другой фактор, который нужно учитывать,— то, что подавляющее большинство ИТ-компаний не публикует аудированную финансовую отчетность, поэтому мы не можем проверить, насколько точные данные они показывают рынку. Я также предполагаю, что часть ИТ-компаний не очень аккуратно относится к анализу структуры своих доходов и нередко записывает в категорию «ИТ-консалтинг» часть достаточно простых ИТ-сервисов, поскольку это позволяет им «солиднее» выглядеть в глазах заказчиков.

**— Философский вопрос: наступит ли время, когда продавать «железо» станет менее интересно с финансовой точки зрения, чем заниматься ИТ-консалтингом в чистом виде?**

— Мне кажется, оно наступит достаточно скоро. Все идет к тому, что скоро продавать «железо» в существующем варианте будет просто невозможно. Пользовательские устройства будут просто продаваться в магазинах. А серверы и другое «тяжелое» ИТ-оборудование будут покупать только операторы крупных дата-центров и поставщики «облачных» сервисов — и будут делать это напрямую у производителей. ИТ-компаниям останется заниматься только «продвинутыми» сервисами — разработкой и настройкой ПО, бизнес-приложений и интеграцией данных.

**Беседовала Светлана Рагимова**

РУСКОН
КОНСАЛТИНГОВАЯ ГРУППА

ЮРИДИЧЕСКИЕ И БУХГАЛТЕРСКИЕ УСЛУГИ НА ВЫСОКОМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Качественно
Быстро
Недорого

www.cg-ruscon.ru
+7 (495) 280 0597
+7 (495) 280 0586
secretary@cg-ruscon.ru

Реклама

## «Конкуренция может привести к снижению качества аудиторских услуг на рынке»

экспертиза

**О том, к чему может привести ценовая конкуренция на рынке аудиторских и консультационных услуг, какие его сегменты наиболее привлекательны для крупных западных компаний, а также о том, как меняется отношение российских бизнесменов к аудиторам и консультантам, в интервью „Ъ“ рассказал управляющий партнер PwC в России ДЭВИД ГРЭЙ.**

**— Отличается ли рынок нашей страны от рынков других стран мира?**

— В сущности, я не вижу серьезных различий между рынками аудиторских услуг России и других развитых стран, например Европы. В течение последних десяти лет российский рынок становился все более сложным и развитым как с точки зрения составителей финансовой отчетности, так и с точки зрения ее пользователей. Аудиторская деятельность в России приобретает все большее сходство с деятельностью профессиональных аудиторов в других развитых странах мира. Необходимо также отметить, что рынок аудиторских услуг, который и до кризиса 2008 года работал в условиях конкуренции, после кризиса стал еще более конкурентным.

Кроме того, я думаю, что в России мы приближаемся к черте, за которой качество профессиональной деятельности аудитора может пострадать от очень высокой конкуренции, в основе которой лежит стремление клиентов к снижению стоимости аудиторских услуг. Но мы же не выбираем врача исходя исключительно из дешевизны его услуг, без учета врачебной квалификации и опыта или данных о количестве пациентов, которые остались живы после его лечения! Также нельзя выбрать аудитора, основываясь исключительно на стоимости его услуг. Особенно если речь идет о роли аудитора в предоставлении компаниям, их акционерам и другим заинтересованным сторонам гарантий относительно финансового здоровья предприятия.

Некоторое снижение стоимости аудиторских услуг в России за последние пять лет можно объяснить повышением качества финансовой отчетности, которую готовят заказчики. В компаниях появились более опытные специалисты и более совершенные системы учета. Тем не менее я считаю, что, несмотря на появляющиеся иногда рассуждения об отсутствии конкуренции в аудиторской профессии, в действительности борьба за клиентов на рынке аудиторских услуг чрезвычайно жесткая. Поэтому аудиторам необходимо обратить самое серьезное внимание на устойчивость развития своей организации. Существует риск снижения качества услуг в результате гонки за более низкими ценами, что приведет к неудачам в проведении аудита и негативно повлияет как на профессию, так и на финансовые рынки. Клиентам, в частности советам директоров и комитетам по аудиту компаний, необходимо уделять больше внимания соотношению цены и качества: стоимости аудиторских услуг и получаемой от них пользы, а не концентрироваться только на абсолютных размерах стоимости.

**— А как в целом финансовый кризис 2008 года изменил рынок аудиторских и консультационных услуг в мире и в России?**

— Финансовый кризис сразу же повлиял на бизнес-консультирование в целом, так как часто расходы на такие услуги считаются дополнительными. В краткосрочной перспективе компании могут принять решение об отсрочке выполнения запланированных проектов или даже отказе от них, особенно если речь идет об операциях на рынках капитала или приобретениях. Аналогичные решения могут приниматься и в отношении программ по внедрению изменений, реструктуризации и так далее. Поэтому непосредственное влияние кризиса, вызвавшееся в резком снижении спроса на большинство услуг бизнес-консультирования, не было неожиданным. Впрочем, несмотря на продолжающийся экономический спад, люди почувствовали определенную уверенность в будущем своего бизнеса. Это вызвано ослаблением кризиса и улучшением финансовых результатов предприятий. Растет уверенность людей в инвестициях в свой бизнес, в результате чего мы видим более высокий уровень активности в области бизнес-консультирования.

Это говорит о том, что, хотя люди по-прежнему очень осторожны в высказываниях о перспективах развития своего бизнеса, у них появилась определенная уверенность в будущем. Они хотят инвестировать в новые проекты, в изменения, усовершенствования — даже в краткосрочной перспективе и даже несмотря на то что вложения, возможно, будут окупаться не слишком быстро.

Мы также отмечаем рост сложности услуг, на которые существует спрос в финансовом секторе, металлургии, горнодобывающей и нефтегазовой отраслях. Фактически люди стали решать более сложные задачи, связанные с изменениями в операционной деятельности, управлением кадрами и другими вопросами.

**— Как относятся к аудиту и бизнес-консультированию в нашей стране? Насколько российские клиенты готовы делиться финансовой информацией с аудиторами?**

— Существует стереотипное представление о том, что с российскими компаниями трудно работать и они не хотят делиться информацией ни с кем, включая аудитора. На практике это не было для нас большой проблемой. Конечно, особенно в первый год подготовки компаниями отчетности по МСФО, возникали трудности, связанные с тем, что заказчики не до конца понимали масштаб необходимого дополнительного раскрытия информации в отчетности. Поэтому, как правило, возникали горячие споры с аудитором о том, зачем именно нам нужна вся та информация, которую мы запрашиваем. Но с течением времени клиенты стали лучше разбираться в МСФО, и сегодня они хорошо понимают, какую информацию необходимо раскрывать. Они открыты и искренни во взаимоотношениях с аудитором, потому что понимают, что более эффективные отношения с аудиторами способствуют подготовке достоверной финансовой отчетности, которая будет соответствовать всем требованиям МСФО и будет положительно воспринята рынком, инвесторами, банками и другими заинтересованными сторонами.

**— Каковы основные краткосрочные и долгосрочные тенденции на сегодняшнем рынке аудиторских и консультационных услуг в России и за рубежом?**

— Как я уже отмечал, долгосрочная тенденция развития этого рынка в России, по-моему, выражается в том, что российские компании приближаются к общемировой практике использования услуг консультантов. Происходит это потому, что для многих компаний нецелесообразно иметь штатных консультантов: дешевле приобретать необходимые услуги у таких фирм, как PwC. Профессиональные консультанты обладают глубокими специальными знаниями и навыками, а также практическим опытом, который не ограничивается отдельно взятой компанией и пониманием особенностей ее деятельности. Этот опыт накоплен на основе оказания профессиональных услуг целым секторам и отраслям промышленности. Что касается таких отраслей, как розничная торговля, финансовые услуги и нефтегазовый сектор, то здесь мы обеспечиваем нашим клиентам как в России, так и других странах мира возможность приобщиться к мировому опыту и передовой международной практике, которую очень сложно наработать усилиями одной компании, и стоит это дорого.

Современные условия на международном рынке, где многие компании сталкиваются с жесткой конкуренцией и где важнейшим условием успеха является повышение эффективности деятельности, формируют широкие возможности для предоставления услуг в области бизнес-консультирования. Это краткосрочная тенденция, однако и более долгосрочная тенденция развития рынка основывается на концепции аутсорсинга услуг, включая услуги в области бизнес-консультирования, в качестве средства повышения эффективности. Так что успешное функционирование рынка таких услуг обеспечено надолго.

**— Какую долю российского рынка в настоящее время занимает PwC?**

— Если говорить о крупнейших компаниях, то на нашу долю приходится около 25% рынка аудиторских услуг, но при этом мы предоставляем некоторые услуги гораздо большему количеству компаний, если принимать в расчет все наши продукты.

Если посмотреть на количественные показатели работы международной сети фирм PwC, то мы предоставляем аудиторские услуги 32% компаний из списка FT Global 500. А если говорить о полном спектре предоставляемых нами услуг, то нашими клиентами являются 86% компаний из этого списка. Отмечу также, что рынок консультационных услуг применительно к сегменту самых крупных компаний гораздо более фрагментирован, чем рынок аудита. На нем намного больше конкурентов, соответственно, степень диверсификации предлагаемых услуг довольно высокая. Российский рынок консультационных услуг также характеризуется высокой степенью конкуренции. Кроме традиционного круга конкурирующих между собой аудиторских фирм существует целый ряд местных и международных консультационных фирм, занятых в различных сферах деятельности.

**— Какова рыночная стратегия PwC в России?**

— Основное направление нашей стратегии в России заключается в обеспечении роста по всем направлениям нашей деятельности: аудит, налоговая и юридическая поддержка, услуги в области бизнес-консультирования, а также консультационные услуги в области сопровождения сделок с капиталом и корпоративной стратегии. PwC традиционно ассоциируется с оказанием услуг крупнейшим компаниям, и мы считаем, что весьма значительная доля роста нашего бизнеса будет приходиться именно на этот сектор. Тем не менее мы прилагаем все больше усилий по оказанию содействия малым и средним предприятиям (СМБ), особенно в России. Мы считаем, что это стратегический сектор с точки зрения развития и состояния российской экономики, при этом рост СМБ соответствует государственной политике, направленной на диверсификацию экономики.

**— Каким вам представляется рынок аудиторских услуг в России в перспективе пятидесяти лет?**

— Мы ожидаем, что рынок аудиторских услуг будет расширяться: продолжение роста сектора СМБ вместе со всей экономикой страны будет формировать более широкий спрос на наши услуги и способствовать выходу российских компаний на мировые рынки.

**Записала Светлана Рагимова**

«Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Аудит и консалтинг»). Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | Дмитрий Сергеев — генеральный директор «Коммерсантъ-Холдинг» | Павел Филенков — генеральный директор ИД «Коммерсантъ» | Азер Мурсалиев — шеф-редактор ИД «Коммерсантъ»
Эдвард Опп — директор фотослужбы | Валерия Любимова — директор по рекламе. Рекламная служба: Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353 | Алексей Харнас — руководитель службы «Издательский синдикат» | Кира Васильева — выпускающий редактор | Ольга Боровягина — редактор | Сергей Цомык — главный художник | Виктор Куликов — фоторедактор
Екатерина Бородулина — корректор | Адрес редакции: 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4. Тел. (499) 943-9724/9774/9198