

аудит и консалтинг

Аудиторские злключения

Периоды экономического спада всегда тяжело переживаются аудиторским рынком: клиенты начинают экономить. В этот же раз на спад в российской экономике еще и наложились общемировая тенденция снижения цен на аудиторские услуги. Консультанты выживают за счет того, что учат ставших экономными клиентов экономить правильно.

— тенденции —

Аудит

Участники российского рынка аудиторских услуг отмечают, что для них настали не лучшие времена. Главная причина очевидна — общее ухудшение макроэкономической ситуации в России.

«Рынок аудиторских и консалтинговых услуг, как и все остальные сектора экономики, находится под влиянием макроэкономической ситуации, — говорит председатель правления и управляющий партнер КИПМГ в России и СНГ Олег Гошанский. — В начале октября МВФ прогнозировал рост ВВП России в 2014 году на уровне 0,2%. Это реальность, в которой работает бизнес. На рынке аудиторских услуг мы по-прежнему видим спрос на качественный аудит, но роста в этом сегменте не наблюдается».

«Основной тенденцией является начинающееся сжатие рынка аудита — как в объемах, так и в сопоставимых ценах, — полагает генеральный директор „БДО Юникон“ Владислав Погуляев. — Оно вызвано пессимистическими ожиданиями в отношении состояния экономики страны в ближайшем будущем, усилившимися повсеместным сокращением издержек и уменьшением объема сделок, связанных с привлечением финансирования».

Впрочем, не все столь пессимистичны. Президент компании ФБК Грант Торнтон Сергей Шапигузов, например, полагает, что рынок аудита в России «в целом остается более или менее стабильным».

А управляющий партнер PwC в России Дэвид Грей даже диагностирует рост рынка. «Темпы роста рынка аудита и консалтинга в значительной мере зависят от темпов роста экономики, поэтому за последний год мы наблюдали меньший рост, чем в предыдущие годы, но динамика остается положительной, — полагает он. — Самые быстрорастущие направления бизнеса в аудите и консалтинге — новые услуги и направления. Например, работа с малым и средним бизнесом, налоговые и юридические услуги, особенно в связи с деофшоризацией, форензик. 85% нашего бизнеса сосредоточено на работе с российскими компаниями, с чьей стороны мы наблюдали высокий спрос на услуги в области трансфертного ценообразования. Услуги по работе с рынками капитала, в области сде-

лок и транзакций были менее востребованы в этом году в силу макроэкономической и геополитической ситуаций».

Вместе с тем никто из опрошенных „Ъ“ экспертов не отрицает тенденции снижения цен на рынке аудита. Правда, главные причины такой тенденции называются разные, поэтому здесь, видимо, идет речь о совокупном влиянии ряда факторов.

Заместитель генерального директора компании «Нексиа Пачоли» Юлия Емельянова, например, склонна винить в этом демпинг и систему госзакупок. «Абсолютно очевидна тенденция сокращения бюджетов на аудиторские услуги у всех компаний, которые должны его проводить. Эта тенденция началась уже в прошлом году, а в этом закрепились. Бюджеты существенно сокращены, и, соответственно, цены на аудит тоже сокращены. Причем новая контрактная система никоим образом не стимулирует к выбору аудиторов из соображений качества услуг, а не цены — вес ценовой составляющей в условиях конкурсов по-прежнему очень высок. Соответственно, высок уровень демпинга. И если еще пару лет назад клиенты готовы были поднимать цены ежегодно на уровень инфляции, то теперь все требуют их снижения, хотя расходы аудиторов никоим образом не сокращаются».

Сергей Шапигузов, в свою очередь, отмечает, что снижение цен на аудит общемировая тенденция, связанная с изменением технологий аудита, и даже «большая четверка» часто выигрывает конкурсы по ценовому параметру у значительно более мелких компаний.

Правда, признает он, это в целом может приводить и к снижению качества аудита. Но это тоже мировая тенденция. «Я даже немного боюсь произносить такие мысли вслух, — говорит Сергей Шапигузов, — но мне кажется, что просто падает сама ценность аудита и аудиторского заключения. Просто бизнес во всем мире стал более открытым, появились иные, нефинансовые, формы отчетности — социальная, экологическая, появляются иные способы подтверждения достоверности предоставляемой компаниями информации. И все это снижает относительную ценность финансовой информации, которую доносит до заинтересованных лиц аудитор».

Так или иначе, падение цен на рынке ставит аудиторов в довольно непростую ситу-

ацию: резервов снижения издержек у них не так уж и много. «Снижать зарплаты сотрудникам мы не можем — потеряем квалифицированные кадры, — говорит Юлия Емельянова. — Качество услуг тоже необходимо сохранять, репутация аудитора дорогого стоит, завоевывается десятилетиями, мы не можем здесь рисковать. Значит, снижается маржа, прибыль компании. Единственное, что позволяет смягчить ситуацию: мы стремимся совершенствовать технологии, пытаемся разрабатывать новые методики, автоматизировать процессы».

«Ситуация усугубляется еще и тем, что за последние шесть лет рентабельность аудиторской деятельности достигла минимально разумного уровня и резервов для снижения стоимости без уменьшения трудозатрат добросовестные аудиторы не имеют. А поскольку сложность работы аудитора в текущих обстоятельствах только возрастает, то компании, оказывающие качественные услуги, существенно снизить цены не могут», — добавляет Владислав Погуляев.

В общем, вырисовывается довольно интересная картина. Тенденция к снижению цен на рынке вынуждает аудиторские компании повышать свою эффективность, снижать издержки. Это, в свою очередь, требует инвестиций, изыскать которые в условиях кризиса и низкой рентабельности не так-то просто. Очевидно, что в этих условиях преимущество получают крупные компании, так что, видимо, в будущем консолидация рынка ускорится. Кроме того, вероятно, произойдет и перераспределение рынка: борьбу за клиента будут выигрывать те аудиторы, которые смогут быстрее и лучше приспособиться к новым условиям. Помочь им в этом смогут консультанты, к каковым практически все аудиторские компании также относятся.

Консалтинг

Рынок консультационных услуг, в отличие от аудиторского, на общеэкономические проблемы не всегда реагирует спадом. Оказавшиеся в сложном положении клиенты зачастую, наоборот, начинают активнее привлекать консультантов для помощи в решении наиболее острых текущих проблем.

«Обычно при входе экономики в кризисный период объем рынка консалтинга возрастает, на выходе из кризиса — падает, — считает вице-президент консалтинговой группы „НЭО Центр“ Дионис Васильев. — На данном этапе, по моим ощущениям, объем рынка консалтинга, как минимум, не уменьшается, при этом открывается очень много новых ниш».

«В области консультационных услуг мы наблюдаем рост по всем направлениям, — говорит Дэвид Грей. — В текущих экономиче-

ских условиях повышается спрос на сокращение затрат, поэтому услуги по повышению операционной эффективности бизнеса по-прежнему обеспечивают большой объем работы. Также мы принимаем участие в различных инфраструктурных проектах, включая вопросы, связанные с повышением эффективности инвестиций».

«В консалтинге, несмотря на давление внешних факторов, мы видим значительный потенциал, — соглашается с коллегой Олег Гошанский. — В России больше не нужно объяснять, в чем ценность консультанта, причем не только бизнесу, но и государственному сектору. Среди трендов стоит отметить смещение акцента со столиц в регионы. Региональные власти, ответственные за развитие локальных экономик и привлечение инвестиций, тоже активно начинают работать с консалтинговыми компаниями».

Другое дело, что сама структура спроса на консультационные услуги в условиях кризиса несколько меняется — интерес потребителей смещается в сторону услуг, направленных на снижение издержек, уменьшение величины и повышения оборачиваемости капитала. «На рынке растет спрос на консалтинг в области улучшения финансовых и логистических процессов компаний в части их ресурсоемкости, передачи отдельных функций на аутсорсинг, а также их централизации в рамках общих центров обслуживания, — отмечает старший исполнительный директор „БДО Юникон Консалтинг“ Андрей Якименко. — Например, в части логистики клиентов активно интересуется консалтинг по стратегии управления запасами, организации заявочной кампании, в том числе конкурентных закупок, методам повышения экономической эффективности логистической инфраструктуры: территориальное размещение складов, оценка транспортных маршрутов, организация процессов внутри складских комплексов и т. д. В области финансов не теряют актуальности такие услуги, как постановка бюджетного управления, казначейских функций, формирование методологии учета и консолидации по МСФО».

«Клиенты стремятся оптимизировать свою производственную и финансовую деятельность, очень много правовых вопросов, налоговых», — говорит Сергей Шапигузов. — «Сейчас у крупных компаний возникает целый ряд существенных задач, связанных с новациями в законодательстве, — это трансфертные цены, введение понятия консолидированного налогоплательщика, деофшоризация. Кроме того, со стороны государства есть определенный прессинг — власти, скажем так, креативно и не всегда юридически четко и обоснованно пытаются повысить собираемость налогов».

«Из новых трендов я бы отметил рост спроса на услуги управленческого консалтинга со стороны промышленных предприятий, в частности машиностроительной отрасли, где сейчас идет техническое перевооружение и реализуются масштабные задачи по импортозамещению, поставленные руководством страны, — отмечает Дионис Васильев. — Со стороны данной отрасли также растет спрос на консалтинг в сфере получения госгарантий и смежных вопросов. Кроме того, нельзя не отметить бурный рост такой сферы, как публичный технологический и ценовой аудит проектов, подразумевающий публичную оценку эффективности крупных проектов, финансируемых за государственный счет, на стадии проектирования, когда еще не утверждена проектная документация и есть возможность улучшить качество проекта».

Олег Гошанский также считает, что, несмотря на кризис, клиенты заинтересованы в новых решениях. «Шаблонные продукты сегодня не интересуют клиента — их они вполне могут создать самостоятельно, — поясняет он. — Пришло время сложных комплексных решений с понятной для клиента добавленной стоимостью. Как правило, они требуют не только знания местного рынка, но и международной экспертизы. Среди наиболее востребованных услуг: повышение операционной эффективности, связанное с трансформацией финансовой функции в компаниях, услуги реструктуризации, направление, связанное с анализом больших данных, big data. Что касается налогового консалтинга, здесь именно частые законодательные изменения стимулируют спрос на услуги консультантов. В этом году были очень актуальны услуги по вопросам деофшоризации, традиционное разрешение налоговых споров, трансфертное ценообразование, юридическое консультирование».

Юлия Емельянова настроена гораздо оптимистичнее коллег. «Спрос на консалтинг, очевидно, снижается, — считает она. — Одно из немногих, что сейчас востребовано — решения, связанные с сокращением расходов. Это реструктуризация, оптимизация структуры, управление персоналом. То есть решения, дающие быстрый эффект. Стратегические вопросы сейчас мало кого интересуют».

Андрей Якименко также отмечает негативные тенденции на рынке. «Нельзя также не отметить два устойчивых тренда, которые сопровождают работу консультационных компаний на протяжении последних нескольких лет: неуклонное ежегодное снижение стоимости их услуг в сопоставимых ценах и столь же неуклонное повышение требований со стороны клиентов к компаниям — исполнителям услуг», — говорит он.

Петр Рушайло

Ревизоры под контролем

— правила игры —

С17

Кроме того, по мнению Леоныды Блинкова, массовый переход компаний и частных аудиторов из одних СРО в другие, оставшиеся после слияния, повлечет отток специалистов экстра-класса из профессии из-за нежелания проходить лишние бюрократические процедуры.

Правда, на «внутренней демократии» при этом, возможно, удастся сэкономить. Президент НП «Российская коллегия аудиторов» Александр Руф уверен, что укрупнение СРО — назревший вопрос. «Однозначно, что в профессиональном сообществе должны быть единые правила деятельности, единые методики соблюдения стандартов, единые нормы поведения и обеспечения контроля качества, одни подходы к единой мере дисциплинарного воздействия. И даже единые размеры взносов, размеры оплаты контрольных процедур, — говорит он. — Иначе у неособо добросовестных аудиторов может возникнуть желание попытаться уходить от необходимости соблюдать меры проведения аудита, от обязательной процедуры контроля качества, перебегая из одного СРО в другое в поисках того, где условия полетче и взносы пониже. В укрупнении я усматриваю определенные шаги к созданию единой организации аудиторов в России. Страшного здесь ничего нет. Ну, может, за исключением того, что сократится количество президентов и руководителей СРО».

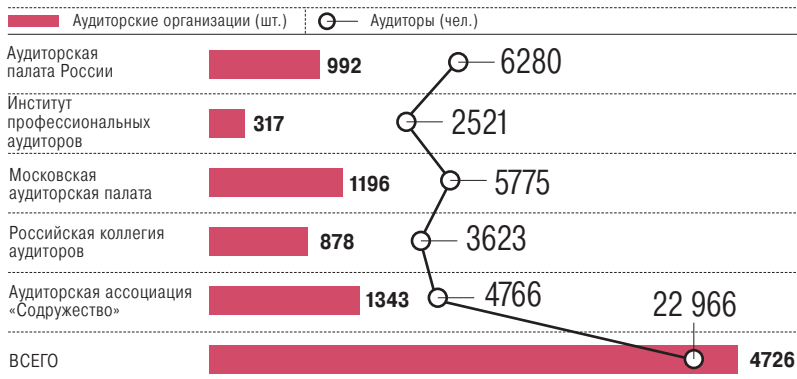
Глас народа

Сами аудиторские компании уже готовятся к борьбе, которая развернется между СРО за новых членов. «Учитывая, что с 1 января 2016 года СРО, которые не наберут необходимого количества членов, потеряют свой статус, вместе с ними потеряют право осуществления аудиторской деятельности и оставшиеся в их составе аудиторы и аудиторские организации, — считает директор департамента аудита АКГ „Деловой профиль“ (GGI) Дарья Перковская. — В этой ситуации сливки снимет та организация, которая зарегистрируется по новым требованиям первой, как это произошло несколько лет назад с АИР».

«Предлагаемые поправки коснутся основной части компаний и аудиторов, так как пока ни одна СРО не соответствует новым критериям, —

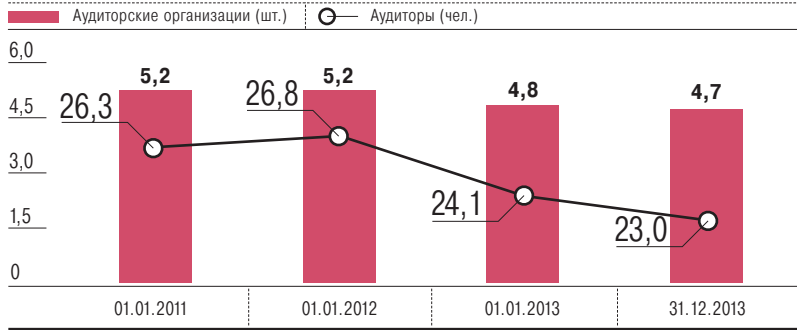
ЧИСЛЕННОСТЬ ЧЛЕНОВ РОССИЙСКИХ СРО АУДИТОРОВ НА 31.12.2013

ИСТОЧНИК: МИНФИН РФ.



ДИНАМИКА ЧИСЛЕННОСТИ АУДИТОРОВ И АУДИТОРСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РФ (ТЫС.)

ИСТОЧНИК: МИНФИН РФ.



полагает гендиректор АКГ „Уральский союз“ Марина Ризванова. — Немалая часть аудиторского сообщества может не только столкнуться с проблемами перехода, но и вообще покинуть рынок. В особенности это коснется тех, кто занимается в основном не собственно аудитом, а так называемыми сопутствующими услугами». Она считает, что к условно позитивным последствиям можно отнести потенциальное улучшение ситуации с контролем качества работы аудиторов, так как «перебегать» из одной СРО в другую будет сложнее. Но проблемы фиктивного аудита пока не решат, поскольку при фактическом закрытии входе в профессию слишком активная «зачистка» аудиторов приведет к стремлению СРО поддерживать необходимое по новым критериям количество членов. А к этому пределу они приближаются быстро.

Президент «ФБК Грант Торнтон» Сергей Шапигузов, в свою очередь, отмечает, что проблема не в аудиторских СРО, а в отношении к профессии в России. «Наша экономика не является конкурентной, она в большой степени нерыночная, поясняет он. — А аудиторы — это элемент ры-

ночной экономики, элемент конкурентной среды, которая должна бороться за выживание, обеспечивая общую конкуренцию и экономический рост. В профессиональных интересах аудиторов требуется совершенствоваться и улучшать качество работы. Наши же аудиторы и их СРО живут по принципу „чем больше аудита, тем лучше для нас“. Большинство считает, что счастье — это когда аудиторские проверки обходятся дешевле, вплоть до ларьков индивидуальных предпринимателей. Государство же предполагает в ближайшем будущем укрупнить СРО. Вероятно, с целью повысить градус их общественного сознания. Но есть сомнения, насколько это целесообразно сейчас. Я думаю, что в данном случае желательно, чтобы мы оставили все как есть, не занимались укрупнением, а посмотрели, как саморегулируется система аудита. Нельзя требовать, чтобы она мгновенно пошла вверх, чтобы стала бы совершенной, тем более в отсутствие рыночных механизмов, стимулирующих процесс самосовершенствования».

Константин Анохин,
Кира Васильева,
Петр Рушайло

AT Consulting

КРУПНЕЙШИЙ ПОСТАВЩИК УСЛУГ
в сфере информационных технологий

НАМ ДОВЕРЯЮТ УСПЕХ

www.at-consulting.ru

реклама