



14 «Мы живем в очень интересное для нашей профессии время». О том, как трансформируется ремесло аудитора — управляющий партнер PwC в России Игорь Лотаков

15 «С аудиторов снимается обет молчания». В Министерстве финансов РФ рассказали о ситуации на рынке аудита и консалтинга и новых стандартах

Аудиторский передел

На рынке аудиторских и консультационных услуг текущий экономический кризис пока сказался не слишком сильно. По словам его участников, серьезного падения объемов выручки в аудите не наблюдается, а консалтинг даже показывает небольшой рост. При этом, однако, все эксперты отмечают серьезное обострение конкурентной борьбы за клиентов и готовность большинства заказчиков относительно легко соглашаться на смену аудитора, если его конкуренты предложат лучшую цену.

— правила игры —

Рынок аудита

Говоря о текущем положении дел на аудиторском рынке, его участники высказывают различные, порой противоположные точки зрения. Президент компании ФБК, участника сети Grant Thornton, Сергей Шапигузов, например, довольно оптимистичен.

«Аудиторский рынок живет в этом году достаточно активно, — говорит господин Шапигузов. — Если кризис в данном сегменте и развивается, то развивается крайне постепенно. И на аудиторском рынке кризисные явления, характерные сейчас для многих секторов экономики, можно сказать, практически не сказываются — если, конечно, не считать определенного увеличения запросов, связанных с банкротством или закрытием компаний, особенно иностранных. Более того, я вижу по своей работе, наблюдается даже рост числа клиентов, мы набираем персонал. Единственное, что видно из негативных явлений, — никакого увеличения расценок на аудиторские услуги не наблюдается, несмотря на

довольно высокий уровень инфляции. Участники рынка стараются сохранить свои расценки на прошлогоднем уровне либо даже уменьшают их. При этом конкуренция растет. Многие российские компании типа нашей или чуть меньше становятся достаточно активными. Причем ценовая конкуренция, безусловно, присутствует, но вопрос не только в ценах. Мне кажется, что просто уровень наших аудиторов и консультантов повышается. И, соответственно, растет конкуренция, а клиенты могут выбирать из большего количества предложений примерно одинаковых по качеству услуг».

С этим мнением в целом соглашается генеральный директор группы «БДО Юникон» Владислав Погуляев. «На фоне некоторых других секторов российской экономики рынок аудита в 2015 году можно характеризовать как относительно стабильный, но конкуренция, конечно, нарастает. Выиграть смогут крупные аудиторские компании, располагающие технологиями и персоналом, способные предложить стабильный, высококачественный сервис по разумной цене», — отмечает он.



Сегодня, чтобы сохранить равновесие и удержаться на рынке, российские аудиторы должны предлагать клиенту стабильный высококачественный сервис по разумной цене

Другие опрошенные „Ъ“ эксперты относятся к происходящему с гордо большим скептицизмом. «Российский рынок аудита в текущем году нельзя назвать спокойным, — считает партнер „Бейкер Тилли Россия“ Александр Малков. — Новых клиентов для российского рынка практически не появлялось, поскольку рынок капиталов был по большей части недоступен, а банки старались снижать кредитную активность, а это, в свою очередь, демоти-

вировало потенциальных заемщиков и клиентов к подготовке аудированной отчетности. Кроме того, заказчики услуг стали очень внимательно смотреть на цены, что привело к обострению конкуренции и некоторому снижению цен. У более активных аудиторских компаний появились неплохие возможности для получения новых клиентов и удержания существующих, потому что почти все компании провели курсы по выбору аудитора».

«Сейчас на рынке аудита мы наблюдаем сохранение негативных тенденций, появившихся еще в 2014 году, — говорит генеральный директор компании „Уверенность“ Максим

Бладких-Родионов. — Идет снижение выручки аудиторских компаний, связанное в первую очередь с тем, что клиенты вынуждены экономить и от части услуг отказываются. Во-первых, отказываются те, у кого аудит был инициативный и они имели право его не проводить. Во-вторых, наблюдается тенденция перехода клиентов из крупных столичных аудиторских компаний в более дешевые региональные — очевидно, из соображений экономии. И, наконец, не секрет, что сейчас в мире происходит снижение цен на аудиторские услуги. Обычно за рубежом это связывают с увеличением прозрачности бизнеса и с меньшей ценностью аудиторской

услуг. У нас же в этом плане ситуация более тяжелая: усложняются правила поведения на рынке, постоянно совершенствуются нормативные акты. В связи с этим трудозатраты на проведение проверок растут. А клиенты больше, чем раньше, платить не готовы. А, как правило, настаивают и на снижении размера оплаты».

С такой оценкой рынка согласен управляющий партнер компании «Финэкспертиза» Нина Козлова. «Кризис оказал большое влияние на финансовый сектор, что привело к значительному вымыванию консалтинговых услуг, сокращается число аудируемых банков, сокращается количество и размер затрат на аудит банков, — замечает она. — Происходит отказ от облигационных займов в силу невозможности проведения их публичного размещения на зарубежных рынках. По той же причине наблюдается снижение интереса российских компаний к составлению финансовой отчетности в соответствии с МСФО. А поскольку инвесторы являются одной из основных групп пользователей финансовой отчетности, заинтересованных в ее прозрачности и качестве, клиенты начинают меньше внимания уделять вопросам качества аудита. Если говорить о конкурсах, закупки зачастую проводятся по демпинговым ценам, есть тенденция к выбору аудитора на конкурсной основе не только в государственном, но и в коммерческом секторе. При этом заказчики стали легче и быстрее принимать решения о смене аудитора, даже если они работали с этим аудитором на протяжении ряда лет. И все большее число закупок совершается на два-три года, что способствует сокращению издержек на проводимые тендеры, помогает сократить стоимость услуг на аудит».

с14

Технический нокаут

— тенденции —

На рынке ИТ-консалтинга кризисные явления в экономике привели к тому, что стоимость услуг консультантов стала граничить с их себестоимостью. А сами ИТ-компании ради экономии стали пренебрегать риск-менеджментом, что поставило под угрозу не только их бизнес, но и их возможность качественно обслуживать клиентов.

Школа выживания

Говоря о состоянии рынка ИТ-консалтинга, ведущие компании не отличаются разнообразием его оценок — выбор, по сути, идет между пессимизмом и крайним пессимизмом.

«Если в целом одним словом пытаться охарактеризовать ситуацию на рынке ИТ-консалтинга, лучшим эпитетом будет слово „выживание“, — говорит председатель правления IBS Сергей Мацоцкий. — Заказчики сейчас действуют очень прагматично и покупают в основном то, что им крайне необходимо. Заказов, связанных с реализацией новых проектов, тем более долгосрочных проектов, на рынке крайне мало. Основная масса заказов связана с поддержкой текущих процессов. Разумеется, клиенты покупают „железо“, потому что оно устаревает, выходит из строя и т. п. Есть спрос на аутсорсинг — как ИТ-аутсорсинг, так и аутсорсинг бизнес-процессов, поскольку они позволяют без первоначальных затрат сразу начать экономить. А вот в плане покупки и поддержки софта ситуация крайне тяжелая. Грубо говоря, когда не до жиру — заказчики зачастую начинают просто отказываться от дорогих программных продуктов от ведущих мировых поставщиков».

«Задачи сейчас очень простые — выживать, — считает президент компании „Борлас“ Алексей Ананьин. — Выжить, удержать коллектив, обеспечить работой людей, которые являются нашим главным достоянием, и ждать улучшения ситуации. Этой стратегии сегодня придерживаются очень многие. При этом разница по сравнению с предыдущими кризисными ситуациями огромная. Тогда компании искали некие решения в ИТ-сфере, использовали кризис с точки зрения возможности расширить сферу деятельности, захватить большую часть рынка. То

есть пользовались кризисом в смысле китайского значения соответствующего иероглифа, который означает помимо трудностей еще и наличие новых возможностей. Сейчас вряд ли кто-то такие возможности будет искать, мы это четко увидели в 2014–2015 годах. Заказчики ведут себя крайне осторожно. Практически нет каких-то серьезных, прорывных проектов, особенно в коммерческом, негосударственном секторе. Все очень скрупулезно относится к расходованию средств, даже в проектах по повышению собственной эффективности. Главная причина — неопределенность экономической ситуации. Никто не может понять, что будет завтра, очень много факторов, влияющих на это: и политических, и экономических. Если говорить о коммерческом секторе, в котором мы в основном работаем, это отражается прежде всего на политике контроля издержек. И ИТ — одна из областей, которая подвергается консервации практически в первую очередь».

«Рынок чрезвычайно тяжелый, практически не появляется новых заказчиков, — рассказывает президент ГК „Ланит“ Георгий Генс. — При этом вряд ли есть хоть одна компания, работающая на открытом рынке, которая реально зарабатывает деньги. Мне кажется, если кто-то думает, что он зарабатывает прибыль, то, скорее всего, он просто плохо считает».

«В этом году мы наблюдаем сокращение ИТ-бюджетов на рынке, в том числе у достаточно благополучных с точки зрения объемов бизнеса компаний, — говорит старший исполнительный директор БДО „Юникон“ Андрей Якименко. — Это в определенной мере способствует изменению фокуса клиентов от масштабных задач внедрения либо развития систем к отдельным функциональным решениям, таким как управление цепочкой поставок, бюджетное управление и аналитика, система внутреннего контроля и управление рисками, управление конкурентными закупками. Но самым главным акцентом на сегодня является стремительно нарастающий интерес к построению эффективной системы управления ИТ-ресурсами компании как активом, нацеленным на получение конкурентных преимуществ и повышение операционной и экономической эффективности бизнеса. Фактически на-

блюдается переход от стадии количественного и функционального охвата информатизацией к повышению качества и эффекта от использования ИТ-решений. Этим продиктован особый интерес к концепции IT Governance как к технологии управления ИТ-ресурсами и данными как активом компании, участвующим в ее экономическом росте и обеспечении эффективности. Именно в применении данной концепции ИТ-менеджерами компаний мы видим основную драйвер качественного роста ИТ-обеспечения, оптимизации стоимости его владения, уровня востребованности и эффективности использования решений бизнесом».

Бизнес без прибыли

По словам Сергея Мацоцкого, падение объемов услуг приводит к тому, что ИТ-компаниям нужно снижать свои расходы, и одновременно резко увеличивается конкуренция, а заказчики „просто выжимают последние капли“.

«Все демпингуют, — говорит он. — В этом и заключается главная проблема: демпинг в буквальном смысле захватил весь рынок. При этом контракты вовремя не заканчиваются, заказчики зачастую их приостанавливают и требуют дополнительных скидок, объясняя это сокращением собственного бюджета. То есть заказчики пытаются использовать текущую ситуацию для сокращения своих затрат, а подрядчики пускаются во все тяжкие для того, чтобы выжить. И это крайне опасная ситуация. Поскольку если у компании совсем нет маржи — значит, у нее нет устойчивости. Сейчас в финансовом плане все ИТ-консультанты буквально скребут по дну, ни у кого нет серьезного запаса резервов. Но это не является нормальным бизнесом. Потому что в нормальном бизнесе должна быть маржа — это дает возможность развиваться, привлекать сотрудников, обучать их, делать какие-то новые проекты. А когда прибыли вообще нет, ничего хорошего из такого бизнеса получить не может».

«В „золотые“ времена 2006–2007 годов ИТ-консультанты могли себе позволить работать с маржей в 20–25%, это считалось нормальным, — вспоминает Алексей Ананьин. — Сейчас приходится работать с примерно вдвое меньшей маржей, это становится нормальным. с16

www.pwc.ru

К успеху — вместе!

- Аудит
- Сопровождение сделок
- Консультационные услуги

- Налоговые услуги
- Юридические услуги
- Корпоративное обучение

© 2015 PricewaterhouseCoopers. Все права защищены.

РЕКЛАМА