

аудит и консалтинг

«Мы живем в очень интересное для нашей профессии время»

О том, как трансформируется профессия аудитора, в интервью „Ъ“ рассказал управляющий партнер PwC в России **Игорь Лотаков**.

— экспертиза —

— Как вы оцениваете влияние на российский рынок аудиторских услуг, его объемы и цены, в нынешней сложной геополитической ситуации, прежде всего западных санкций?

— Конечно, геополитические события сильно влияют на наш рынок, в частности сказываются на финансовых возможностях клиентов, заставляют их размышлять, какую стратегию развития следует реализовывать. Но это характерно не только для работающих в России. В период «стабильной нестабильности» оптимизация затрат идет по всему миру. Хотя последний год мы в России оцениваем для себя как неплохой, темпы роста бизнеса в силу объективных причин несколько замедлились.

— Уменьшается спрос на услуги? Или дело в обострении конкуренции?

— Много факторов. Но экономические проблемы компаний играют главную роль. Поскольку затраты на консалтинг и аудит, как правило, легко видны в учете, сокращать расходы по этим статьям проще всего. Подобный подход вообще распространен в России. В Америке или Европе мыслят несколько иначе. Там есть четкое осознание того, что куда более важно сокращать операционные затраты, которые у любой компании несоизмеримо выше. Безусловно, эта работа более трудоемкая. Но именно она должна быть приоритетной.

— Настала пора перестраиваться?

— Мы живем в очень интересное для нашей профессии время. Рынок аудита в том виде, в каком он существовал, уходит в прошлое, и уже в течение ближайших десяти лет мы, думаю, будем работать по-новому.

— Это связано с развитием технологий?

— Да, но не только. С чего начинался аудит как профессия? Со сплошной провер-



ки бухгалтерских книг. Затем, в 20–30-е годы прошлого века, появляются глобальные корпорации и становится ясно, что все их операции проверить аудитор не может. Как следствие, возникает идея использовать нестатистическую выборку...

Сейчас стало очевидным, что с развитием современных технологий гораздо дешевле проверить весь массив данных, чем делать это на выборочной основе. Это фундаментально поменяет индустрию. На сегодняшний день большая часть аудиторской работы — это, если так можно выразиться, «ручной труд» и меньшая доля — компьютерные технологии. Придем же мы к тому, что в скором времени практически вся работа будет делаться с применением ИТ-технологий, и это кардинально изменит структуру затрат, изменит профессию. Мы вернемся к тому, с чего, собственно, аудит начинался, — к сплошной проверке, но на принципиально другом, более высоком уровне. Аудиторы будущего должны будут, с одной стороны, профессионально владеть информационными технологиями, а с другой, уметь анализировать получаемые результаты. Профессия фундаментально трансформируется. В том числе изменятся, естественно, и требования, предъявляемые к подготовке кадров.

Кроме того, следует иметь в виду, что с 2017 года Россия вводит международные стандарты аудита, и одно из главных изменений в этой связи — утверждение нового формата аудиторского заключения. Оно станет расширенным, будет включать в себя ту информацию, которую раньше мы, как аудиторы, давали менеджменту по итогам проверки. А новый подход к аудиту с использованием ИТ-технологий предоставит больше возможностей для раскрытия такой информации в формате расширенного заключения.

— А насколько Россия к этому готова?

— Россия — один из мировых лидеров по успешному освоению и применению ИТ-технологий. Поэтому я убежден, что новая методология утвердится у нас гораздо быстрее, чем многие думают. Понятно, что первоначально трудозатраты на проведение самого аудита возрастут из-за того, что компаниям придется осуществлять существенные траты на реализацию ИТ-решений, на обучение сотрудников и т. д. Очевидно, что выигрывают на этом рынке те аудиторские компании, которые инвестировали в развитие ИТ-технологий на протяжении последних нескольких лет. Тех же, кто это не делал, могут ждать весьма неприятные сюрпризы.

Интервью взял Петр Рушайло

Аудиторский передел

— правила игры —

По мнению Нины Козловой, следует ожидать дальнейшего сокращения объема рынка аудиторских услуг в связи с планируемым увеличением критериев по минимальной выручке, начиная с которой аудит является обязательным — с 400 млн до 800 млн руб. в год. По ее оценкам, число компаний с выручкой в диапазоне 400–800 млн руб. составляло 63% от всех компаний, проходящих обязательный аудит. И значительная часть из них в текущей экономической ситуации вполне может решить сэкономить на услугах аудиторов — если, конечно, минимальная планка для обязательного аудита действительно будет поднята.

Рынок консалтинга

На рынке консультационных услуг все намного спокойнее, чем на аудиторском. Эксперты отмечают его устойчивость и даже рост. Хотя спектр наиболее востребованных услуг, безусловно, изменился по сравнению с докризисным. «На рынке консалтинга я не вижу существенных изменений», — говорит Сергей Шапигузов. Единственное, что, наверное, можно упомянуть: как и на аудиторском рынке, наша статистика показывает рост числа обращений по банкротствам и закрытию бизнеса. Как правило, такие задачи требуют поддержки консультантов по целому комплексу вопросов — это и оценка бизнеса, и правовые вопросы, и налоговые». При этом, по мнению Сергея Шапигузова, консультационный рынок в целом показывает рост, но этот рост не превышает уровня инфляции.

«Сейчас в связи с кризисом есть тенденция к свертыванию или серьезному сокращению различных инвестиционных программ как в государственном, так и коммерческом секторе», — рассказывает Нина Козлова. — Разумеется, это ведет к сокращению спроса на консультационные услуги. С другой стороны, идет серьезный рост количества запросов от государственного сектора на управленческий консалтинг. Например, это аудит проектов развития, опросы удовлетворенности потребителей госуслуг, анализ качества госуслуг. Со стороны коммерческого сектора можно отметить устойчивый спрос на налоговый консалтинг — это вопросы трансфертного ценообразования, налоговые споры, много запросов, касающихся возврата ранее выплаченных налогов. Кроме того, серьезное явление наблюдается в сфере оценки, бизнес-

планирования. Это связано с тем, что в текущей ситуации снижения курса рубля и общего снижения запросов собственников есть возможность осуществить покупку бизнеса либо доли в нем на достаточно выгодных условиях. И, конечно, нельзя не отметить роста конкуренции, в том числе ценовой. Что подогревается желанием получать качественный консалтинг, но подешевле. К сожалению, это далеко не всегда получается. Поэтому приходится говорить о некоем общем снижении качества услуг на данном рынке».

Максим Гладких-Родионов также отмечает существенное падение спроса в сегменте консультационных услуг, связанных с обслуживанием инвестиционных проектов. «Но есть и сегменты, где спрос растет», — добавляет он. — Это консалтинг в сферах управления издержками, управления активами, повышения эффективности стратегии предприятия. Кризис почувствовали уже, наверное, все, и даже самые нерадивые бизнесмены серьезно задумываются о вопросах повышения эффективности. При этом, в отличие от рынка аудита, почти не наблюдается перетока клиентов от более дорогих консультантов к более дешевым — видимо, потому, что клиентам именно в таких услугах очень важно качество. И цены на рынке консалтинга не падали, а даже немного подросли. Хотя если брать не номинальные, а реальные, с учетом инфляции цены, то они не выросли, а скорее даже несколько снизились».

Александр Малков отмечает повышение спроса на бухгалтерские услуги, а также услуги в сфере налогового и юридического консалтинга и оценки. «Услуги в таких сегментах, как бухгалтерские услуги и оценка, остались по-прежнему востребованными», — говорит он. — Более того, мы заметили даже некоторый рост спроса и объемов рынка. Это могло вызвано оптимизацией расходов компаний в текущей рыночной ситуации в части бухгалтерских услуг, а в части оценочных услуг — большим количеством сделок, связанных с вопросами покупки долей в бизнесе и корпоративного управления. Речь главным образом шла о слияниях и поглощениях, а также о сделках по оптимизации бизнеса путем продажи непрофильных активов. Такие сделки, очевидно, требовали и юридического сопровождения. Кроме того, в связи с тяжелым положением ряда заемщиков сейчас востребованы услуги по оценке земельных участков и недвижимости».

Петр Рушайло

Проверки по большому счету

— перспективы —

Технологический и ценовой аудит крупных инвестиционных проектов — относительно новая для российского рынка услуга. Пока объем данного рынка не превышает нескольких миллиардов рублей в год, однако его участники говорят, что потенциально объектом подобного аудита может стать существенная доля общего инвестиционного портфеля российских банков.

Публичная плоскость

Термин «технологический и ценовой аудит» (ТЦА) появился в России в 2012 году, после выхода соответствующего указа президента. С 2013 года появился также термин «публичный технологический и ценовой аудит», предполагающий общественное обсуждение результатов экспертизы инвестиционных проектов.

ТЦА предполагает независимый взгляд на инвестиционный проект на различных этапах проектирования и строительства — с точки зрения технологий, сроков и стоимости инвестиционных проектов.

«В общем понимании бизнес-сообщества технологический и ценовой аудит — прежде всего независимая экспертная оценка заявленной стоимости, технических и технологических параметров строительства объекта. Зарождение этого рынка в России — ответ на вполне адекватные потребности банков-кредиторов или инвестиционных организаций в специализированных технических исследованиях осуществимости проектов, которые планируются к финансированию», — говорит генеральный директор компании Severin Development Роман Сигитов.

Впрочем, оценка инвестиционных проектов с привлечением независимых аудиторов в России велась и до 2012 года — например, такую экспертизу заказывал Внешэкономбанк, когда речь шла о сделках по программам проектного финансирования. Однако после упомянутых решений президента и правительства публичный ТЦА стал обязательным для всех крупных инвестиционных, реализуемых государством и квазигосударственными компаниями.

«Логика принятия решения об обязательном публичном ТЦА была примерно следующая, — рассказывает член правления Национального объединения ТЦА Борис Яршевский. — К 2012 году был пройден некий этап экономического подъема, и экономисты стали все больше говорить о том, что рост мировой экономики не бесконечен, что необходимо задумываться не только о новых проектах развития, но и об оптимизации существующих инвестиционных программ. Так возникла идея, связанная с аудитом инвестиций, осуществляемых при прямом или косвенном участии государства — речь шла о проектах, финансируемых из федерального бюджета, региональных бюджетов, а также компаниями с государственным участием».

Согласно регламентам, технологический и ценовой аудит проводится в четыре этапа — по окончании разработки предпроектной документации, по окончании разработки про-

екта, в ходе строительно-монтажных работ и по их окончании. «Основная цель аудита на первых этапах — получить компетентное подтверждение реализуемости инвестиционного проекта и выявить направления возможной оптимизации», — говорит генеральный директор компании „Эф-Инжиниринг“ Дмитрий Зубов. — Результатом такой работы может быть отказ от потенциально убыточного проекта — если проект признается нереализуемым или неэффективным либо если целесообразность реализации проекта доказана, повышение эффективности проекта путем оптимизации технических решений и сокращения затрат на строительство. На более поздних этапах привлечение аудиторской компании помогает заказчику сократить риски, принимая на основе рекомендаций аудитора коррекционные действия».

Ценовая аномалия

Участники рынка отмечают, что, несмотря на обязательный характер публичного ТЦА для инвестпроектов с госучастием, далеко не всегда и корпорации, и власти эти обязательства выполняют. «Это сейчас самый болезненный для рынка вопрос, — говорит Борис Яршевский. — Я бы сказал, что правительственное постановление о публичном ТЦА практически не исполняется. Это связано с тем, что этим постановлением предусмотрено несколько процедур, которые, честно говоря, немного оторваны от реальности. Например, регламентом установлены слишком длинные сроки проведения всей процедуры: они могут превышать полгода. Закупочная деятельность, работа, несколько кругов обсуждения результатов — это все очень длительно. Второй негативный момент: когда вышло постановление правительства, никто не заложил в бюджете средства на технический и ценовой аудит. И получилось, что оно почти год реально не работало. Третий фактор — завышенные требования к компаниям, получившим необходимую аккредитацию при Минстрое. Сейчас в этот реестр попало порядка 25 организаций, и далеко не все из них эту услугу оказывают, а есть большое количество компаний, которые не попали в реестр, хотя могли бы работать на данном рынке. Кроме того, нет никакой ответственности: сейчас, если орган власти не проводит ТЦА, он не получает ни штрафную санкцию, ни административное воздействие, ничего. Нет ни ответственности, ни контролирующего органа, а в таких условиях не исполняются никакие постановления».

По оценкам Национального объединения ТЦА, объем рынков технологического и ценового аудита в России по итогам 2013–2014 годов составил 750 млн руб. — это были пилотные проекты, проведенные в соответствии с директивами правительства. Прогнозный объем рынка ТЦА в 2015 году составил 1,25 млрд руб. Рост прогноза был связан с тем, что, согласно постановлению правительства, была снижена минимальная стоимость проектов, финансируемых с участием государства, для которых публичный ТЦА признавался обязательным, соответственно, увеличилась и потенциальная клиентская база. Однако в связи с неисполнением этого постанов-

ления закупки услуг по ТЦА уменьшились, фактический объем данного рынка ТЦА в 2015 году составил лишь 250 млн руб.

«Компании идут на все, лишь бы не проводить ТЦА. Последний из примеров — мост через Керченский пролив, решение самого правительства не проводить публичный ТЦА», — рассказывает Роман Сигитов. — Основные факторы, стимулирующие развитие публичного ТЦА, являются одновременно и тормозящими его факторами — это вынужденность проведения аудита и публичность в обсуждении результатов. Навязываемый характер услуги со стороны государства, публичность обсуждения стоимостных технико-экономических параметров будущих проектов — такие вещи никогда не приветствовались частными инвесторами. И самое важное — это несвоевременность полученного результата. Дело в том, что результатом ТЦА являются конкретные рекомендации по корректировке ошибочных или необоснованных проектных, технологических, строительных решений и, соответственно, по уточнению сметной стоимости инвестпроекта. Но к тому моменту, когда аудит завершен и появляются подобные рекомендации, проектно-сметная документация зачастую уже прошла экспертизу, более того, получила положительное заключение. А федеральная целевая программа сверстана под эту смету, и инициировать переделку, пересогласование, переподписание ранее утвержденных решений в существующих политических реалиях не возьмется ни чиновники, ни инвесторы. Поэтому на рынке известны случаи, когда по результатам проведенного ТЦА выявлены однозначно ошибочные решения и несоответствия, но поскольку бюджетный процесс уже запущен, то отчет аудиторов бурно обсужден и тихо отложен в сторону, а проект реализовывается в тех же параметрах, под которые было получено бюджетное финансирование. Другими сдерживающими развитие ТЦА факторами служат антирыночность вознаграждения самих экспертных организаций — зачастую в два-три раза ниже осуществленных трудозатрат — и рекомендательный характер самого аудита».

Действительно, вознаграждение аудитора за услуги ТЦА не особо велико и жестко ограничено постановлением правительства. При этом объем работ может быть весьма значительным. «Срок работ варьируется от 30 до 75 дней», — говорит Дмитрий Зубов. — Стоимость на первых этапах регламентирована правительственным постановлением и составляет 0,2% и 0,38% стоимости изготовления проектной документации и материалов инженерных изысканий, которые, в свою очередь, составляют 4–7% от инвестиционной стоимости объекта. Это делает малопривлекательным аудит проектов с минимальным размером капитальных затрат. Экономически обоснованная стоимость аудита на первых двух этапах редко превышает 3 млн руб., а на двух последних — 6 млн руб.». На «среднюю» стоимость аудита, которая, по экспертным оценкам, в 2013–2014 годах составила 8,4 млн руб., существенно влияет цена аудита проектов-рекордсменов, которая достигала 75 млн руб.».

«Зачастую стоимость ТЦА, рассчитанная в соответствии с постановлением правительства, оказывается несопоставимой с трудозатратами, необходимыми на проведение соответствующего анализа с должным качеством», — рассказывает партнер практики „Инфраструктура“ КГ „НЭО Центр“ Инна Карпова. — Поскольку проекты большие, объемы анализа значительные. Плюс к этому сжатые сроки, которые регламентированы тем же постановлением правительства и в которые подрядчики зачастую не укладываются — опять же из-за большого объема работ». При этом, по ее словам, типичные сроки проведения ТЦА — два-два с половиной месяца.

«Стоимость услуги публичного ТЦА на первом и втором этапах определена законодательно, и она, по мнению многих профессиональных участников рынка, антирыночна и составляет от 0,2% до 0,58% от стоимости разработки проектной документации, — говорит Роман Сигитов. — Это порядка 200–500 тыс. руб. в абсолютном выражении, что зачастую в два-три раза ниже трудозатрат аудитора. Что касается третьего и четвертого этапов, здесь стоимость аудита законодательно не ограничена и в среднем варьируется в диапазоне от 1,5 млн до 5 млн руб. Все зависит от желаний самого заказчика. К сожалению, стандартизованного технического задания сейчас нет. Сроки оказания услуг — от месяца до трех в зависимости от этапа».

Повод для роста

Вместе с тем, несмотря на все описанные сложности, участники рынка ТЦА оценивают его перспективы с большим оптимизмом.

«Рынок публичного ТЦА — это общая сумма проведенных целевых конкурсов государством и квазигосударственными компаниями, — говорит Роман Сигитов. — Наша оценка стоимости самих подобных проектов с 2013 года — от 250 млрд до 500 млрд руб. в год. Рынок вознаграждений специализированных компаний мы оцениваем в 0,5–1 млрд руб. в год. Перспективы рынка зависят от трех ключевых факторов: доли государства в экономике, наличия инфраструктурных мегапроектов, таких как «Сочи-2014», ЧМ-2018, «Крым» и т. п., объема инвестиций в экономику и инвестиционного климата в стране. С учетом долгосрочных планов государства по снижению с 2015 года порога инвестпроектов, в отношении которых проводится ТЦА, до 1,5 млрд руб., наши оценки емкости рынка на ближайшие два-три года — 350–400 млрд руб. в год. Потенциальный же объем рынка — это примерно 15–20% общего корпоративного портфеля банков».

Вполне возможно, что такой оптимизм оправдан и шансы получить значительную долю банковских кредитных портфелей у участников рынка ТЦА есть. По крайней мере то, что они рассказывают относительно экономического эффекта технологического и ценового аудита, свидетельствует о том, что данная услуга для заказчиков окупается с лихвой. «Мы делаем заключение в отношении третьего пускового комплекса ЦКАД по заказу госкорпорации „Автодор“, — говорит Инна Карпова. — Результатом нашего заключения

стал ряд предложений по оптимизации проектных решений, что позволило существенно сократить капитальные и операционные затраты. Основной рекомендацией по оптимизации проектных решений стало внедрение автоматизированной ОРТ-системы сбора платы и отказ от ручного сбора. Эффекты — экономия при строительстве системы взаимания платы порядка 4% от общего бюджета проекта, повышение пропускной способности дороги, снижение времени ожидания водителей для оплаты, современный уровень организации движения. Кроме того, мы предложили изменить конструкцию строения искусственных сооружений — путепроводов через ЦКАД. Внедрение данной рекомендации позволит более чем на 1 млрд руб. сократить инвестиционные затраты проекта. В целом же бюджет строительства удалось сократить примерно на 10%. И это при общем объеме инвестиций порядка 100 млрд руб.».

«Ожидается, что аудитор будет технически более компетентен, чем проектировщик, более опытен, чем подрядчик, и более бережлив к бюджету проекта, чем заказчик, — рассказывает Дмитрий Зубов. — Это было бы невозможно, если бы не широкий кругозор аудиторской компании. Постоянная смена проектов, погруженность в процесс проектирования и стройки на целом ряде объектов, независимость и отсутствие аффилированности с производителями оборудования — все это позволяет привносить в готовый проект такие решения, которые существенно его оптимизируют. В ряде проектов экономия достигала 25% от предусмотренных проектно-сметной документацией затрат. С другой стороны, стоимость не самый важный критерий проекта, рассматриваемый аудитором. Например, оптимальный выбор места размещения основного оборудования или замена технологического узла не только приводят к снижению размера затрат на строительство, но и могут привести к ежедневной экономии на этапе эксплуатации объекта».

«Для оценки экономического эффекта ТЦА можно посмотреть на пример энергетических компаний, — говорит Борис Яршевский. — Только за 2014 год от проведения технологического и ценового аудита ФСК ЕЭС, МОЭСК и „Тюменьэнерго“ получили экономии примерно в 8,6 млрд руб. А стоимость этого аудита составила около 24 млн руб. Таким образом, на каждый рубль, затраченный на проведение аудита, приходится 360 руб. экономии. И подобный экономический эффект наблюдается по многим проектам».

Правда, необходимо отметить, что не всегда цифры экономии, выявленные по результатам ТЦА, соответствуют реально полученному заказчиком экономическому эффекту. Это связано с тем, что аудитор лишь дает рекомендации, которым клиент вполне может просто не следовать. «Есть два вида экономической эффективности: бумажная и реальная. Первая от второй отличается только завершенностью процесса реализации проекта. Исходя из нашего опыта, бумажная эффективность достигает 10–20%. Реальная, как правило, меньше в два раза — 5–10%», — отмечает Роман Сигитов.

Петр Рушайло