

Сами себе контролеры **"Финанс" №14 (151), 11.04.2006**

Тенденции. Планируемая передача полномочий Минфина по контролю над аудиторами саморегулируемым организациям (СРО) пока не состоялась. Но этот факт не повлиял на развитие рынка аудиторских услуг — он продолжает расти

Между небом и землей

Почти весь прошлый год рынок аудитов находился «под напряжением». С 1 января 2006 года всех аудиторов должны были перевести под контроль СРО (сейчас ими занимается Минфин), а лицензирование аудиторской деятельности вообще отменить. Однако, как часто это случается, внесение соответствующих поправок в законодательство затянулось. До последнего времени большинство аудиторов находилось в подвешенном состоянии — изменения в закон о лицензировании отдельных видов деятельности уже были внесены, но закон об аудиторской деятельности еще не скорректирован. Получалось, что с начала 2006 года лицензирование аудиторской деятельности должно было быть отменено, но поправки, которые позволяли бы заменить его на аттестацию СРО, еще не были приняты даже во втором чтении (как и сам закон о саморегулируемых организациях). Поэтому в декабре 2005-го Госдума отложила дату отмены лицензирования на год, однако потом было решено срок перехода сократить до шести месяцев. Таким образом, уточнения в закон об аудиторской деятельности должны принять до июля этого года.

Трудная судьба документа объясняется тем, что в аудиторском сообществе до сих пор не могут прийти к единому мнению по поводу отдельных его пунктов. Особенно спорным стали положения о минимальном пороге численности членов СРО, страховании аудиторской деятельности и создании компенсационного фонда. На рынке есть мнение — споры вокруг проекта идут не только по причине недоработок, допущенных в нем, а в основном из-за сопротивления мелких и средних аудиторских фирм, которым сейчас приходится конкурировать с крупными компаниями. Дело в том, что небольшие организации составляют сейчас значительную часть аудиторского рынка, а им в последнее время приходится соответствовать той планке, которую устанавливают более крупные фирмы и аудиторско-консультационные группы (АКГ). Кроме того, АКГ, бросившие все силы на вхождение в западные сети, по большей части уже добились своей цели и начали наращивать обороты бизнеса на российском рынке. Поэтому, несмотря на несовершенство законодательства, аудиторский рынок продолжил рост.

По сравнению с прошлым годом состав первой двадцатки лидеров аудита почти не изменился, все ее участники (крупные АКГ) нарастили объемы выручки в среднем на 46,7%. И потеснили многих мелких аудиторов, в том числе и в регионах, где эта тенденция выражена наиболее ярко. Сейчас в провинции передел рынка аудита практически завершен — на нем выжили сильнейшие, а большинство региональных аудиторов серьезно следят за соблюдением стандартов качества оказываемых ими услуг, стараясь соответствовать возросшим требованиям. Тем, кто не выдержал столь жесткой конкурентной борьбы, пришлось исчезнуть или слиться с крупными фирмами. Как считает заместитель генерального директора по стратегическому планированию и развитию группы компаний «Энерджи Консалтинг» Светлана Иванова, 2006-й станет годом еще более активного развития бизнеса в регионах страны за счет слияний и поглощений, а также за счет расширения присутствия крупных российских и иностранных структур.

Мировой стандарт

Тяжеловесы аудиторского рынка получили весомую прибыль от услуг по внедрению международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Здесь сыграли не последнюю роль богатый опыт в работе по этому направлению, а также сотрудничество с иностранцами.

По мнению экспертов компании «БКР Интерком-аудит», интерес к международным стандартам финансовой отчетности и аудита станет основным фактором, который повлияет на рынок в дальнейшем. Главная причина бурного развития этого бизнеса — выход российских компаний на международный рынок. Все больше и больше предприятий из России размещают свои акции на иностранных биржах, выпускают ценные бумаги, котирующиеся на западном рынке. Помимо этого доля услуг в области МСФО будет повышаться за счет все возрастающей активности в РФ частных иностранных инвесторов, кредиторов и акционеров. Однако это внешние факторы, есть и внутренние: российские банки обязаны предоставлять финансовую отчетность и

аудиторские заключения в соответствии с международными стандартами. Скорее всего именно по этой причине на рынке преобладает общий аудит отчетности по стандартам МСФО.

Незабытое старое. Однако свои позиции не теряет и классический общий аудит, в том числе за счет своего основного козыря — обязательных аудиторских проверок на предприятиях.

По словам генерального директора компании «Бейкер Тилли Русаудит» Евгения Самойлова, качественный классический аудит (то есть аудит бухгалтерской отчетности вместо консультационного обслуживания под «прикрытием» аудита) становится все более востребованным. «Безусловно, налоговое и бухгалтерское консультирование не становится менее актуальным — рынок имеет потребность в таких услугах, но оказывать их через заключение договоров на аудит неперспективно», — утверждает Евгений Самойлов. Впрочем, есть и другое мнение. Как считают в компании «Аудиторско-экспертное бюро», сейчас простая проверка правильности составления отчетности уже мало кого интересует. Руководители крупных предприятий все чаще требуют комплексного подхода, увязанного в единую технологию. По словам экспертов, требования к аудиторам и консультантам постоянно возрастают, поэтому компаниям придется все больше средств вкладывать в обучение персонала и усовершенствовать системы внутреннего контроля и качества. Это еще одна причина, по которой АКГ находятся в более выгодной позиции, чем мелкие аудиторы. Чтобы не уйти с рынка, им придется объединяться.

Информационный рост

Основные игроки рынка аудита и консалтинга делают ставку на универсальный подход. Однако те из них, кто концентрировал свои усилия на консалтинге в области информационных технологий, значительно выросли. Выручка консультантов по IT-консалтингу за прошлый год составила более половины всех доходов от консультационного бизнеса.

Так, сохранила и укрепила свои позиции лидер прошлогоднего рейтинга «Ф.» компания «Информационные бизнес-системы». Ее выручка увеличилась на 73,3% (1,33 млрд рублей). А вот фирма «Оптимизация Иксчейндж Сервисез» переместилась с 14-го места на 9-е. Такой рост компания показала за счет заключения крупных контрактов на оказание IT-консалтинга с рядом крупных предприятий энергетической отрасли. Это позволило увеличить оборот за прошлый год на 374,8% (1,1 млрд рублей). Как считает президент группы «Борлас» Алексей Ананьин, ключевым сегментом этого рынка, в значительной степени определяющим его динамику, останется рынок управленческого консалтинга в области информационных технологий. Темпы роста этого сегмента весьма значительные — на уровне 30-40%. Однако, несмотря на это, будет нарастать конкуренция между компаниями-консультантами, причем речь идет о конкуренции не только за заказчиков и проекты, но и за персонал и инвестиции. Эта тенденция намечается уже последние несколько лет.

Чтобы выиграть в намечающейся острой конкурентной борьбе, по мнению Алексея Ананьина, компаниям необходимо аккумулировать накопленный опыт, превращая его в набор тиражных более или менее типовых решений. Это мнение поддерживают и в «Оптимизация Иксчейндж Сервисез», где наиболее перспективным в 2006 году считают развитие консалтинга именно в области внедрения готовых решений, обкатанных на предприятиях различных отраслей. Такой подход позволяет сократить издержки заказчиков и повышает эффективность работы консультантов. То есть, с одной стороны, гарантирует результат внедрения и снижает риски проекта, а с другой — сокращает сроки внедрения и как следствие затраты. Однако на данный момент многие IT-проекты нерентабельны. Как пояснил Алексей Ананьин, специалистам, задействованным в них, платят завышенные зарплаты, а это приводит к убыткам консалтеров, что крайне опасно для заказчика, ведь ухудшение финансового положения подрядчика может привести к срыву проекта. Поэтому «перекупка» специалистов как способ борьбы с конкурентами в ближайшем будущем скорее всего отойдет в небытие вместе с фирмами, его использующими. Останутся только те игроки, которым действительно есть что предложить рынку, а именно: накопленный собственный опыт реализации сложных комплексных проектов и умение воспроизвести лучшее из бывшего ранее.

Однако услуги IT-консалтинга вряд ли вытеснят остальные виды этой деятельности. Так, по мнению экспертов «Внешэконом аудита», увеличится спрос на налоговый консалтинг, услуги в области налогового планирования и постановку учета представителей малого и среднего бизнеса. Как показывает практика, предприниматели уже морально созрели для ведения легального бизнеса. Ведь выжить в условиях развивающейся конкуренции можно только путем внедрения новых технологий и инноваций. А для этого необходимо привлекать инвестиции, что предполагает наличие прозрачной бухгалтерской и управленческой отчетности.

Отдать на попечение

Большое будущее игроки консалтингового рынка прочат аутсорсингу — бухгалтерскому, юридическому и кадровому.

Как рассказал заместитель гендиректора компании «БДО Юникон Консалтинг» Александр Слесаренко, рынок услуг по аутсорсингу сейчас активизируется, а создание общих центров обслуживания является одним из самых перспективных его направлений. Сейчас предприниматели готовы передать часть управленческих функций специализированным компаниям, так как видят в таком сотрудничестве много положительных моментов. Так, например, сегодня «модно» отдавать сторонним специалистам на откуп бухгалтерию, а также кадровые вопросы. На первый взгляд это может показаться абсурдным. Однако есть масса причин, которые убеждают менеджмент поступить именно так. Например, фирме нужно сконцентрировать внимание на своей основной деятельности и развитии, тогда как всем остальным заниматься этим просто некому и некогда. На ведение, например, бухучета уходит много сил и средств: организации приходится самостоятельно справляться с массой проблем: искать бухгалтера, оценивать его квалификацию, передавать дела от одного специалиста другому, хранить документацию. К тому же зачастую ежемесячная оплата услуг аутсорсера ниже заработной платы бухгалтера. Кроме того, предприятию могут понадобиться услуги особых специалистов при проведении, скажем, международных сделок. При аутсорсинге есть возможность использовать накопленный подрядчиком профессиональный опыт, ведь он привлекает специалистов различных направлений. Кроме того, при использовании услуг подрядчика клиент застрахован от ошибок и неточностей больше, чем при работе с собственным персоналом. Однако это утверждение справедливо только в том случае, если договор на обслуживание составлен надлежащим образом. В нем должно быть предусмотрено, как именно аутсорсинговая компания будет компенсировать клиенту ущерб, нанесенный из-за ошибок ее специалистов. Подрядчик и его страховщик должны гарантировать клиенту возмещение ущерба, в том числе штрафов и пеней, начисленных, скажем, налоговыми органами.