

## ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ В РОССИЙСКИХ СМИ

Аудит / Рейтинг

24 марта 2010 года

(обзор подготовлен пресс-службой компании «РУФАУДИТ»)

### [РЕЙТИНГ: крупнейших аудиторско-консалтинговых групп России по итогам 2009 года:](#)

[Таблица 1.](#) Список крупнейших аудиторско-консалтинговых групп России по итогам 2009 года

[Таблица 2.](#) АКГ - лидеры по объему выручки от аудиторско-консалтинговых услуг в различных отраслях экономики по итогам 2009 года

[Таблица 3.](#) Лидеры в предоставлении аудиторских услуг по итогам 2009 года

[Таблица 4.](#) Общий аудит

[Таблица 5.](#) Банковский аудит

[Таблица 6.](#) Аудит страховых компаний

[Таблица 7.](#) Аудит инвестиционных институтов

[Таблица 8.](#) Стратегический консалтинг

[Таблица 9.](#) Финансовый консалтинг

[Таблица 10.](#) Налоговый консалтинг

[Таблица 11.](#) ИТ-консалтинг - управленческое консультирование

[Таблица 12.](#) ИТ-консалтинг - разработка и системная интеграция

[Таблица 13.](#) Юридический консалтинг

[Таблица 14.](#) Оценочная деятельность

[Таблица 15.](#) Крупнейшие АКГ с опытом оказания услуг в области МСФО\*

[Таблица 16.](#) АКГ - лидеры по объему выручки от различных услуг в области МСФО различным категориям клиентов\*

### **Принудительное торможение**

**Ожидаемая либерализация норм обязательного аудита сузит и без того стагнирующий рынок как минимум на 15%. Крупные игроки от этого не пострадают, зато возможностей для недобросовестных манипуляций поубавится**

Вартан Ханферян

Честно говоря, мы ожидали, что результаты нашего рейтинга аудиторско-консалтинговых компаний России по итогам 2009 года будут более пессимистичными.

С осени 2008 года участники рынка не уставали сетовать на сокращение заказов, рост конкуренции и вынужденное снижение цен на услуги.

Тем не менее, если судить с формальной точки зрения, то все обстоит не так плохо.

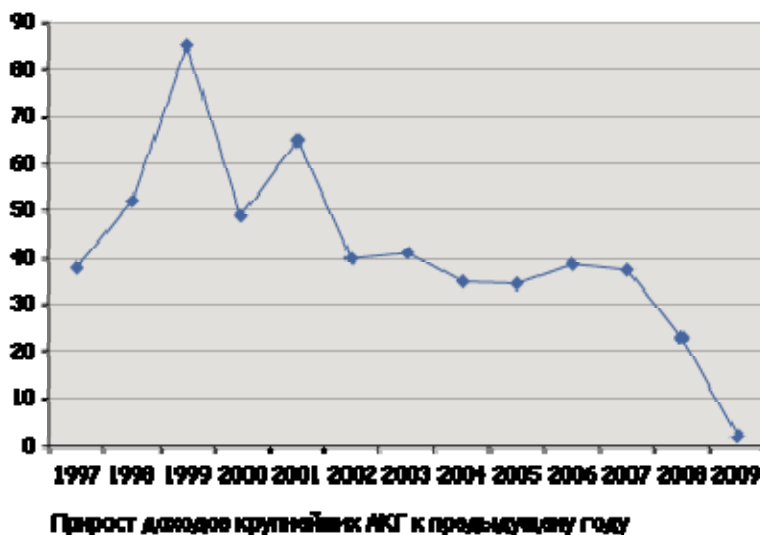
Суммарные доходы ста крупнейших аудиторско-консалтинговых групп (АКГ) в 2009 году составили свыше 59 млрд. рублей (с учетом показателей РwС и КПМГ), увеличившись за год на 2%.

И все же столь низких показателей динамики рынка мы не наблюдали за всю четырнадцатилетнюю историю нашего проекта (см. график 1).

Нынешним двухпроцентным приростом обольщаться не стоит.

Во-первых, с поправкой на инфляцию динамика выручки АКГ в 2009 году становится отрицательной: в реальном выражении их доходы сократились на 9%. Во-вторых, данные для нашего рейтинга собираются до даты сдачи годовой финансовой отчетности компаний (в противном случае наша публикация вышла бы не раньше июля, а следовательно, потеряла бы актуальность), так что, возможно, часть фигурантов списка просто чересчур оптимистично оценивает результаты прошлого года.

**График 1 По итогам 2009 года рынок аудиторско-консалтинговых услуг стагнировал**



Конечно, самая острая фаза кризиса осталась позади, однако явных признаков кардинального улучшения ситуации аудиторы и консультанты пока не ощущают. Правда, прекратились задержки платежей за уже выполненные работы, характерные для первой половины прошлого года, но ни на массовый приток новых клиентов, ни на возврат к докризисному уровню цен на услуги пока рассчитывать не приходится. Зато вполне вероятно, что в ближайшие год-два рынок сожмется уже под влиянием законодательных инициатив государства.

### **Лечение отсечением**

С целью облегчения финансовой нагрузки на малый и средний бизнес в январе этого года в Госдуму внесены поправки в закон «Об аудиторской деятельности», предусматривающие резкое повышение пороговых значений объема доходов и активов для компаний, подлежащих обязательному аудиту. От обязательного аудита освобождаются компании с выручкой до 400 млн. рублей и активами менее 160 млн. рублей (сегодня обязательному аудиту подлежат компании с выручкой свыше 50 млн. рублей и активами более 20 млн. рублей). Если поправки будут приняты, то от необходимости проходить обязательный аудит будут избавлены свыше 55 тыс. компаний. По данным системы «СПАРК-Интерфакс», именно столько организаций попадает в вилку между существующими и предлагаемыми пороговыми значениями.

С точки зрения поддержки малого и среднего бизнеса такая мера представляется вполне адекватной.

В подавляющем большинстве собственники таких компаний являются и их непосредственными руководителями, полностью отдающими себе отчет в реальном положении дел и без привлечения внешних аудиторов.

К тому же в российских реалиях термин «обязательный аудит» превратился просто в фигуру речи. За непредставление обязательного аудиторского заключения на компанию может быть наложен лишь штраф в размере 50 (!) рублей. В худшем случае ее руководитель будет оштрафован на 500 рублей. Неудивительно, что, по наблюдениям участников рынка (см. приложение «Новые нормы», стр. 121), половина подлежащих обязательному аудиту компаний предпочитают попросту «забыть» о своем долге. Другая половина компаний, правда, старается соблюдать формальности, чтобы лишний раз не привлекать внимание налоговиков. Однако платить реальную цену за аудит «для галочки» многие не готовы. В результате на рынке всегда есть благодатная почва для недобросовестного демпинга. Фиктивное по своему существу положительное аудиторское заключение сейчас обходится приблизительно в 2-4 тыс. долларов, тогда как даже минимальный объем работ, выполненный добросовестным аудитором, дороже почти на порядок. В целом объем серых аудиторских услуг можно оценить в 2,8 млрд. рублей - это около 15% рынка аудита. Именно этот сегмент, а заодно и оперирующие на нем мелкие аудиторские фирмы с принятием поправок будут отсечены. В принципе, результатами такой операции должны быть удовлетворены все стороны, заинтересованные в качественном развитии и очищении рынка аудита. Крупные игроки, предлагающие полноценные аудиторские услуги, от этого никак не пострадают. Свои

дивиденды, хотя бы репутационные, смогут получить и небольшие аудиторские компании, не связанные с предоставлением псевдоаудиторских услуг. Ведь не секрет, что небольшой аудиторский бизнес сейчас зачастую ассоциируется с различного рода «схемами». Потребители же наконец избавятся от навязывания ненужных услуг.

### **Инстинкт сохранения**

Рост конкуренции и вынужденное снижение цен на услуги заставило лидеров рынка вплотную заняться повышением эффективности бизнеса.

Результаты этой работы наглядно подтверждаются нашим рейтингом.

Удельный показатель выручки в расчете на одного специалиста в 2009 году вырос на 9%, до 2,7 млн. рублей.

Стоит отметить, что динамике производительности труда российские аудиторы и консультанты уделяют больше внимания в сравнении с их коллегами из компаний «большой четверки».

Так, доходы в расчете на одного специалиста, работающего в PricewaterhouseCoopers, практически не изменились по сравнению с 2008 годом.

Впрочем, запас прочности у ведущих международных АКГ весьма солиден: их сотрудники приносят в полтора раза больше доходов, чем специалисты российских компаний.

Понятно, что наиболее простым инструментом повышения производительности труда стала оптимизация персонала.

Почти половина компаний из нынешнего списка рассталась как минимум с одним сотрудником, а максимальное число попавших под сокращение в одной компании - 433 человека.

В среднем персонал аудиторско-консалтинговых компаний сократился в 2009 году на 3%.

Впрочем, в ход пошел и более изощренный инструментарий.

Пример приводит генеральный директор компании «ФинЭкспертиза» **Агван Микаелян**: «В кризисный период мы применили то, что всегда советовали и советуем своим клиентам: не идти путем банального сокращения издержек. Всерьез взявшись за оптимизацию своей деятельности, мы внедрили у себя глобальную автоматизированную систему управления, свели воедино все наши управленческие системы и создали всеобъемлющую базу знаний. Тем самым, несмотря на кризис, мы добились увеличения производительности труда и роста объемов продаж». О повышении производительности продолжает рассказывать

Председатель Совета директоров АКГ «РСМ Топ-Аудит» **Елена Лоссь**: «В нынешних условиях в связи со снижением доходности услуг возрастают требования к качеству управления проектами и к системе контроля качества. Для решения этой проблемы мы провели мероприятия по повышению технологизации работы аудиторов и расширению применения ИТ-технологий при оказании аудиторских услуг».

В условиях растущей конкуренции большие шансы на успех есть у компаний с диверсифицированной клиентской базой. «По нашему мнению, более успешными оказались те игроки, кто еще до кризиса обладал широкой клиентской базой, позволяющей компенсировать потерю или снижение доходов от одних клиентов за счет расширения сотрудничества с другими», - считает генеральный директор АКГ [«Интерком-Аудит» Юрий Фадеев](#).

Отдельного внимания заслуживает тенденция развития партнерских объединений и укрупнения региональных представительств. Опытном наиболее крупного из них - объединения АКГ [«Руфаудит/Инаудит Альянс»](#) делится генеральный директор ЗАО «Руфаудит» **Алексей Руф**: «Объединив компании, мы создали прототип реального партнерства аудиторов и будем его развивать, пригласив к совместной деятельности ведущие региональные аудиторские компании. Создание группы позволило не только увеличить выручку, но и существенно расширить и укрепить региональное присутствие и возможности оперативного оказания услуг региональным подразделениям наших клиентов. Мы создали единую методологическую базу, систему повышения квалификации специалистов, внутрифирменного контроля качества оказываемых услуг».

### **Емкие ниши**

**График 2 Кризис стимулировал рост спроса на финансовый консалтинг, а востребованность услуг по стратегическому планированию резко сократилась**

Темпы прироста выручки от аудиторско-консалтинговых услуг по итогам 2009 года

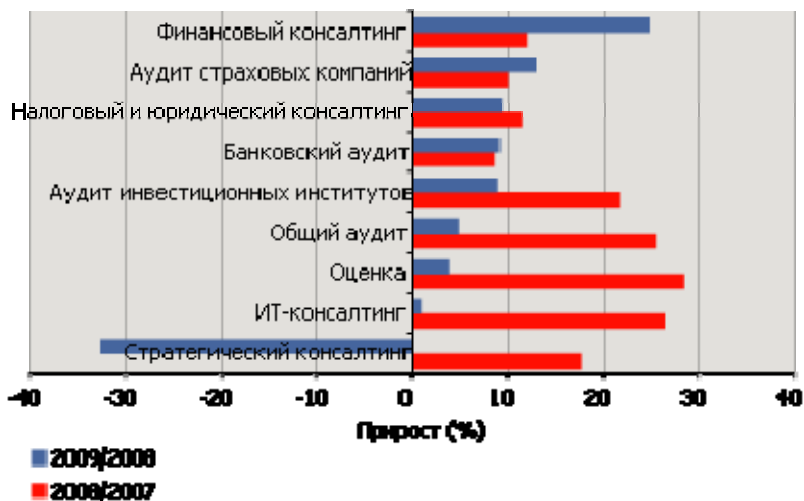
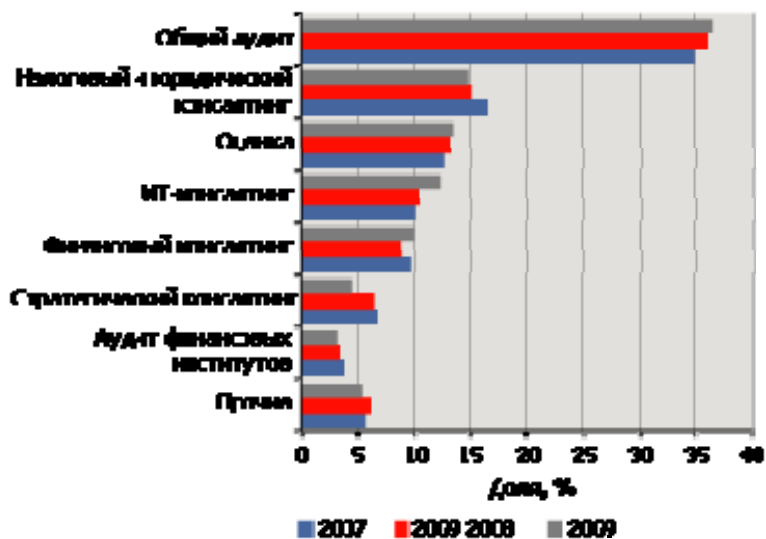


График 3 Несмотря на кризис структура выручки АКГ осталась стабильной

Структура выручки ста крупнейших АКГ в 2009 и 2008 гг. (без компаний "большой четверки")



Кризис не повлиял на структуру доходов ведущих АКГ (см. график 2). Как и прежде, за счет консалтинговых работ формируется около 60% их совокупной выручки. Наиболее емкими секторами рынка остаются консалтинг в сфере налогов и юридических вопросов, а также оценка. Их доля в структуре совокупной выручки АКГ составляет 15 и 14% соответственно. Правда, кризис внес свои коррективы в динамику развития этих сегментов (см. график 3): объем работ по налоговому и юридическому консалтингу вырос за год на 9% (падение темпов прироста по сравнению с предыдущим годом составило 3 пункта), заказы на оценку у аудиторско-консалтинговых групп и вовсе сократились на 4%.

По мнению участников рынка, количество судебных разбирательств за кризисный год возросло, а спрос на эти услуги подрос как со стороны государства, так и со стороны бизнеса. Главную роль сыграло, во-первых, ужесточение контроля с целью наполнения бюджета, а во-вторых, активное отстаивание компаниями своей позиции по налогообложению в условиях дефицита финансов. «В связи с сокращением поступлений в бюджет значительно увеличились требования к налогоплательщикам - как обоснованные, так и необоснованные. Кроме того, если раньше многие мирились с переплатами, "покупая" толерантность налоговой службы, то в условиях кризиса многие стали бороться за каждую более или менее существенную сумму», - поясняет руководитель отдела налогового права и консалтинга ГК [«Интелис»](#) **Антон Сляднев**.

Участники рейтинга подтверждают, что за прошедший год многие компании были вынуждены уделять большее внимание юридической защите, поскольку кризис выявил незаметные проблемные точки в юридическом обеспечении работы, что повлекло за собой необходимость привлечения консультантов. «Бизнес активно привлекает сторонних юристов для сопровождения судебных разбирательств, в том числе по делам о взыскании задолженности. Те, кто раньше пытался урегулировать споры в досудебном порядке, теперь сразу обращаются в суд, боясь не успеть вернуть долги до окончательного разорения должников», - говорит Юрий Фадеев.

Отдельное влияние на практику в области юридического консалтинга и оценки за прошедший год оказал рынок M&A. Очевидно, что в нынешней ситуации появились возможности выгодно приобрести ценные активы. «Сейчас настал удачный момент для перераспределения собственности, поэтому стали популярны слияния и поглощения, а вместе с этим и сопутствующие им услуги по проведению комплексного исследования due-diligence и оценки активов», - комментирует директор по развитию АКГ РБС **Андрей Максимов**.

### **Во главе угла финансы**

Снижение спроса на консалтинг обошло стороной услуги в области финансового управления.

Более того, темп прироста доходов в этом сегменте в 2009 году достиг 25%, почти вдвое превзойдя показатель предыдущего года.

Свою роль здесь сыграла возросшая потребность клиентов в услугах, связанных с управлением затратами. «Более востребованными стали услуги, связанные с контролем издержек и постановкой систем внутреннего контроля.

На высоком уровне остался спрос на услуги по разработке методологии бухгалтерского и управленческого учета», - констатирует Елена Лоссь.

Подогревает спрос на финансовый консалтинг и необходимость выстраивания отношений заемщиков и кредиторов с учетом кризисной специфики.

«Управление проблемными активами, будь то кредиты или убыточные предприятия в составе холдинга, - еще одна область, которая оказалась особенно важной в условиях кризиса. Здесь речь идет и об оптимизации портфеля активов, и об избавлении от непрофильных активов, и о перестройке модели управления, схем принятия решений. Мы уже работаем по ряду таких проектов, в частности, помогаем компаниям в реструктуризации их долговых обязательств перед кредиторами», - рассказывает управляющий партнер PricewaterhouseCoopers в России **Петер Герендаши**.

Вклад в развитие сектора финансовых услуг обеспечил и спрос на услуги в области аутсорсинга учетных функций.

Выручка от этого вида услуг за последний год у ведущих АКГ увеличилась в 2,5 раза и составила 1,5 млрд. рублей (для сравнения: с 2007-го по 2008 год прирост был на уровне 80%).

При этом львиная доля выручки (47%) приходится на регулярное ведение бухгалтерского и налогового учета (подробный обзор рынка услуг в области аутсорсинга учетных функций будет опубликован в журнале «Эксперт» в сентябре).

Драйвером спроса можно опять-таки считать стремление клиентов к повышению эффективности бизнеса и сокращению издержек в нынешних условиях.

Как считает Елена Лоссь, этому способствует и принятая во всем мире практика передачи таких непрофильных сервисных видов деятельности, как ведение бухучета, подготовка/сдача финансовой/налоговой отчетности в руки профессионалов, особенно выгодная для небольших компаний.

А вот от услуг, связанных со стратегическим консалтингом, значительной части клиентов пришлось отказаться.

Спад в этом секторе составил 32%. «За прошедший год стоимость работ и бюджеты, которые клиенты готовы выделять для их оплаты, существенно упали - по нашим оценкам, в среднем на 50 процентов.

Резко изменилась и отраслевая потребность в услугах. Мы практически перестали получать предложения от компаний в области строительства и девелопмента: в этих отраслях значительно сократились закупки консалтинговых услуг», - комментирует Андрей Максимов.

### **График 4. Доходы участников рынка от услуг в области МСФО снижаются**

Объем выручки крупнейших АКГ России от МСФО-услуг за последние два года (без учета компаний "большой четверки")

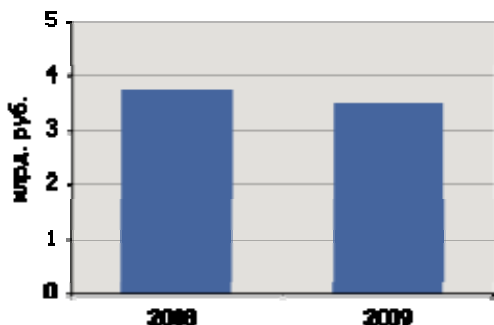
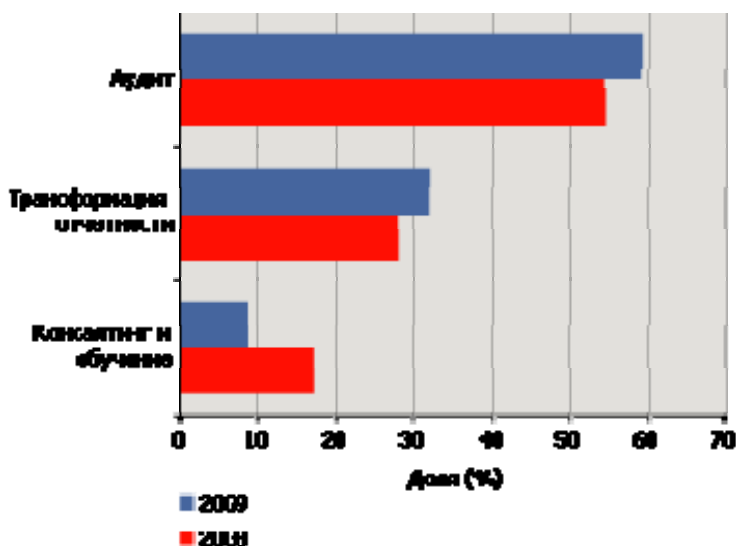


График 5. Консалтинг и обучение в области МСФО отходят на второй план

Структура выручки АКГ от МСФО-услуг за 2009 и 2008 гг.



### Новая история

Для рынка аудита знаковым событием в прошлом году стал не столько кризис, сколько переход на саморегулирование. По новым правилам, действующим с 2010 года, работать на рынке имеют право только аудиторы и компании, являющиеся членами аудиторских саморегулируемых организаций (СРО). Поэтому профобъединения аудиторских организаций в спешном порядке получали статус СРО, регистрировались в государственном реестре. В свою очередь, аудиторские компании и индивидуальные аудиторы включались в состав образовавшихся СРО. В результате к настоящему времени сформировано шесть аудиторских СРО, членами, которых, по данным Минфина на 15 января 2010 года, являются 18894 аудитора и 3790 аудиторских компаний. По экспертной оценке, СРО аудиторов объединили порядка 70% аудиторов и аудиторских организаций, фактически осуществлявших деятельность в 2009 году.

Что же касается динамики бизнеса, то по сравнению с консалтингом спрос на услуги аудиторов оказался более кризисоустойчивым, хотя замедление темпов развития основных аудиторских практик очевидно. В целом доходы ведущих компаний от аудита возросли в 2009 году на 5% против 25% в прошлом рейтинге. «Очевидно, что определяющим фактором спада интенсивности роста выручки аудиторских компаний, является оптимизация цен на аудит, продиктованная сокращением издержек со стороны заказчиков» -- поясняет генеральный директор ООО «Аудит-Бизнес-Платформа» **Татьяна Михайлович**.

Основу аудиторских практик по-прежнему составляет общий аудит как по российским, так и по международным стандартам, обеспечивающий более 90% выручки от аудиторских проверок. Правда, работать с клиентами стало существенно сложнее. Все более распространенным требованием крупных заказчиков становится отсутствие авансовых выплат и окончательный расчет в течение нескольких месяцев после подписания акта о сдаче/приемке работ.



Более успешной оказалась практика аудита страховых компаний: здесь темп роста за год прибавил 3 процентных пункта и составил 13%. Участники рынка полагают, что активизация спроса на услуги АКГ со стороны страховых компаний произошла в связи с ужесточением контроля Федеральной службы страхового надзора за осуществлением деятельности страховых организаций. Дополнительное влияние оказали процессы слияний и поглощений. «Страховщики всегда уделяли внимание достоверности финансовой отчетности, но сейчас стали еще более пристально следить за соблюдением законодательства в области страхования, правильностью формирования и размещения резервов. Стали привлекать аудиторов для проверки определенных участков, а также для внутреннего контроля. Кроме того, стало значительно больше проверок, связанных с предпродажной подготовкой, оценкой активов компаний, выявлением рискованных и проблемных зон», - комментирует генеральный директор ЗАО АК [«Арт-Аудит» Людмила Айрапетян.](#)

// Рейтинговое агентство "Эксперт РА"

### [«Эксперт РА»: с поправкой на инфляцию динамика выручки АКГ в 2009 году сократились на 9%](#)

*Согласно рейтингу аудиторско-консалтинговых компаний России по итогам 2009 года, подготовленному рейтинговым агентством «Эксперт РА», суммарные доходы ста крупнейших аудиторско-консалтинговых групп в 2009 году составили свыше 59 млрд. рублей (с учетом показателей РwС и КПМГ, увеличившись за год на 2%. Столь низких показателей динамики рынка «Эксперт РА» не наблюдал за всю четырнадцатилетнюю историю проекта. Но даже нынешним двухпроцентным приростом не стоит обольщаться. С поправкой на инфляцию динамика выручки АКГ в 2009 году становится отрицательной: в реальном выражении их доходы сократились на 9%.*

«Острая фаза кризиса осталась позади, однако явных признаков кардинального улучшения ситуации аудиторы и консультанты пока не ощущают. Задержки платежей за выполненные работы прекратились, но на массовый приток новых клиентов и возврат к докризисному уровню цен на услуги пока рассчитывать не приходится. Зато вполне вероятно, что уже в ближайшие год-два под влиянием законодательных инициатив государства рынок АКГ сожмется минимум на 15%», – говорит ведущий аналитик «Эксперт РА» **Вартан Ханферян.**

Согласно внесенным в Госдуму поправкам в закон «Об аудиторской деятельности», предусматривающим повышение пороговых значений объема доходов и активов для компаний, подлежащих обязательному аудиту, от аудиторских проверок освобождаются компании с выручкой до 400 млн. рублей и активами менее 160 млн. рублей. В случае принятия этих поправок, от обязательного аудита могут быть избавлены свыше 55 тыс. компаний.

Объем услуг для них можно оценить в 2,8 млрд. рублей. Этот сегмент и оперирующие на нем мелкие аудиторские фирмы с принятием поправок будут отсечены. Однако крупные игроки, предлагающие полноценные аудиторские услуги, от этого никак не пострадают. Поэтому принятие новых норм будет способствовать качественному развитию и очищению рынка аудита.

Кризис не повлиял на структуру доходов ведущих АКГ. Как и прежде, почти 40% их совокупной выручки формируется за счет аудита и 60% за счет консалтинга. По отношению к кризису сегмент аудита оказался менее эластичен: в 2009 году прирост выручки ведущих компаний от аудиторских проверок составил 5%, а от консалтинговых услуг 1%.

Основной доход от аудиторских проверок (90% выручки) стабильно приходится на общий аудит.

Наибольший спад по итогам года пришелся на услуги в области стратегического планирования. Значительной части клиентов от стратегического консалтинга пришлось отказаться.

Прирост выручки у АКГ в этом сегменте оказался отрицательным и составил -32%. Однако снижение спроса на консалтинг обошло стороной услуги в области финансового управления.

Темп прироста доходов в этом сегменте достиг 25%.

Повышенный спрос обусловлен возрастающей потребностью клиентов в услугах по управлению затратами, также необходимостью выстраивания отношений с кредиторами с учетом кризисной специфики.

В свою очередь усиливается интерес к услугам в области аутсорсинга учетных функций, обусловленный повышением эффективности бизнеса и сокращению издержек клиентов в нынешних условиях. За последний год выручка от этого вида услуг у ведущих АКГ увеличилась в 2,5 раза и составила 1,5 млрд. рублей (почти 40% доходов от финансового консалтинга).

**Топ-15 крупнейших аудиторско-консалтинговых групп России по итогам 2009 года**

Место по итогам 2009 года	Место по итогам 2008 года	Аудиторско-консалтинговая группа	Совокупная выручка** за 2009 г. (тыс. руб.)	Прирост выручки за год (%)	Доля выручки от аудита (%)
1	1	PricewaterhouseCoopers	7 796 000	-8,1	59,0
2	-	КПМГ	7 556 447	2,7	63,4
3	2	BDO	4 388 049	6,7	41,6
4	3	"Интерком-Аудит"*	2 992 144	5	45,5
5	7	"Энерджи Консалтинг"*	2 775 700	30,5	21,9
6	5	"ФинЭкспертиза"*	2 766 987	7	47,5
7	4	"Развитие бизнес-систем"	2 520 805	-3,2	30,2
8	8	"Росэкспертиза"*	2 450 560	16	63,2
9	9	"PCM Топ-Аудит"	2 275 509	12,2	33,0
10	-	<b>"Руфаудит/Инаудит Альянс" (JPA International)</b>	1 428 122	-	35,1
11	10	"СВ-Аудит"*	1 425 981	-23,8	60,0
12	12	"Нексия Си Ай Эс"*	1 238 586	15,8	33,5
13	11	"Гориславцев и Ко. EuraAudit"	1 016 415	-18	47,2
14	19	"2К Аудит - Деловые консультации"	932 213	19,7	28,8
15	16	Городской центр экспертиз	833 310	1	20,8

\* Для подтверждения присланных данных компания предоставила финансовую отчетность (уровень доверия к присланным данным см. на сайте рейтингового агентства "Эксперт РА").

\*\* Совокупная выручка от аудиторско-консалтинговой деятельности по всей группе

// «РосФинКом»

### Новые нормы

В январе в Госдуму был представлен законопроект «О внесении изменения в статью 5 ФЗ «Об аудиторской деятельности», согласно которому пороговое значение выручки компаний, подлежащих обязательному аудиту, возрастает с 50 млн. рублей до 400 млн. рублей.

С одной стороны, принятие такой нормы отсечет от

аудиторов часть потенциальных клиентов, а с другой, возможно, будет способствовать очищению рынка.

Ведь не секрет, что значительная часть обязательного аудита некрупных компаний выполняется по принципу «видимость услуги за символические деньги». Как оценивают возможные поправки в закон участники рынка, рассказывают представители аудиторских компаний.



**Сергей Шапигузов**, президент компании ФБК (РКФ):

— На мой взгляд, это замечательная идея. Аудит становится вполне рыночным механизмом, им воспользуются только те, кому он реально необходим.

Я видел опрос малых и средних компаний, согласно которому до сих пор обязательный аудит проводили только 47 процентов тех, кому он положен. Да и среди них подавляющее большинство рассматривало аудитора по сути как консультанта. Главный вывод опроса: компании не готовы проводить обязательный аудит, на его результаты нет спроса со стороны внешних пользователей...

Думаю, обязательный аудит должен быть обязанностью только для публичных и общественно значимых компаний. Все остальные должны иметь право проводить инициативный аудит, а затраты на него относить на себестоимость. Аудит — полезная необходимость, а не фатальная неизбежность.

Это пойдет на пользу и самим аудиторам. Профессия будет становиться более авторитетной и цивилизованной. При этом свою востребованность смогут доказать и небольшие аудиторские компании. Их задача будет заключаться не в выдаче заключения, а в помощи собственникам, менеджменту предприятий.

**Александр Козлов**, генеральный директор компании «Росэкспертиза»:

— Мы оцениваем возможные поправки как очень резкие. В декабре 2008 года, когда принимался новый закон об аудите, критерии оставили на прежнем уровне.

Наверное, некоторое увеличение пороговых значений не менявшихся многие годы показателей деятельности организаций, подлежащих обязательному аудиту, оправданно. Возможно, более плавно, не в восемь раз.

Аудит не должен быть насильственным. Собственники бизнеса и менеджмент должны чувствовать потребность в этих услугах, понимать их цели, задачи и результаты. Навязанные услуги редко бывают полезными и продуктивными. Потребности клиентов — ключевое понятие в этих взаимоотношениях. А право проводить аудит независимо от размеров выручки у небольших организаций останется.

Рынок аудиторских услуг, несомненно, будет видоизменяться, подстраиваясь под потребности клиентов. Возможно, произойдет некое очищение рынка.

В то же время аудиторы и аудиторские компании, имеющие многолетний опыт и репутацию, без работы не останутся.

**Андрей Дубинский**, управляющий партнер группы BDO:

— Предложенные изменения отразятся, прежде всего, на интересах пользователей. В их числе не только собственники, но и третьи лица, включая государство. Неупорядоченное сокращение числа субъектов экономической деятельности, в отношении которых осуществляется независимый внешний контроль, пагубно для общества. Условия, при которых аудиторская проверка обязательна, необходимо тщательно проанализировать и внести коррективы с учетом рыночных изменений и мировой практики.

Например, нужно пересмотреть пороговые критерии, увеличив их примерно в три раза с учетом соразмерности экономических субъектов и их общественной функции, ведь публичную значимость, независимо от размера активов и показателей деятельности, могут иметь многие организации. В их числе градообразующие предприятия, субъекты естественных монополий, лицензируемые на федеральном уровне предприятия, организации, получающие бюджетное финансирование, участники конкурса на получение существенного госзаказа, организации, находящиеся в процедуре конкурсного управления или банкротства, организации, созданные с участием иностранного капитала, и ряд других категорий.

Мы считаем целесообразным к рассмотрению подобных законодательных инициатив подходить более системно и использовать профессиональный опыт экспертов, привлекая их на этапе предварительной проработки проектов законодательных актов.

**Юрий Фадеев**, генеральный директор АКГ «Интерком-Аудит»:

— Спрос на аудит остается стабильным, несмотря на экономический кризис. И дело не только в его обязательности по закону, ведь штрафы за непредоставление заключения аудитора в налоговые органы минимальны.

Аудиторское заключение требуется собственникам, инвесторам, кредиторам, заказчикам, проводящим тендеры, и является подтверждением добросовестности и стабильности компании, что особенно важно в ситуации падения уровня взаимного доверия в кризис. Кроме того, аудит позволяет выявить налоговые

и юридические риски. Как правило, суммы штрафов и доначислений по итогам налоговой проверки превышают стоимость аудита. Для небольших компаний приход аудиторов зачастую единственная возможность получить квалифицированный совет.

Даже если компании, для которых аудит перестанет быть обязательным, откажутся от его проведения, они будут пользоваться услугами аудиторов — в рамках инициативного аудита или налогового консалтинга — как страховкой от претензий налоговиков.

На деятельность крупных участников рынка принятие поправок практически не повлияет. Однако для небольших аудиторских фирм станет стрессовым фактором, требующим перестройки деятельности.

**Оксана Тимонина**, заместитель генерального директора по аудиторской практике ООО «ФинЭкспертиза»:

— С одной стороны, на сегодня обязательному аудиту подлежат компании, являющиеся субъектами малого предпринимательства. В том числе те, отчетность которых не представляет интереса для широкого круга пользователей. И в связи с этим увеличение порогового значения выручки компаний, подлежащих обязательному аудиту, выглядит логично. А если у компании возникает необходимость, будь то требование собственника или банка, она всегда может заказать инициативный аудит. С другой стороны, желание облегчить финансовую и административную нагрузку на малый и средний российский бизнес грозит серьезным стрессом для небольших аудиторских компаний, а ведь они, в свою очередь, тоже являются малым бизнесом. К тому же есть ощущение, что объем рынка аудита в 2009 году в целом несколько сократился по сравнению с 2008 годом. Очевидно, что основные игроки российского рынка аудита не ощутят каких-либо изменений конъюнктуры своей доли рынка, но не стоит забывать также и то, что мелкие аудиторские компании по сути выступают естественной кузницей кадров, в том числе для крупных АКГ. В принципе это может вызвать некие изменения естественной рыночной архитектуры нашего сегмента. В лучшую или худшую сторону — покажет время.

**Владислав Слом**, генеральный директор ЗАО «Аудиторская компания “Деловой профиль”»:

— Если рассматривать эту проблему в данном контексте, то, на наш взгляд, подобные поправки действительно отсекут значительную часть потенциальных клиентов, но, скорее всего, не принесут ожидаемого результата по очищению рынка. К сожалению, проблемы качества касаются аудита не только небольших, но и крупных компаний. Когда основным критерием отбора выступает цена, всегда найдется кто-то, кто сделает эту работу дешевле, и, конечно, это не может не влиять на качество аудита.

Повлиять на очищение рынка и повышение доверия к мнению аудиторов может усиление контроля аудиторской деятельности непосредственно со стороны саморегулируемых организаций. Думаю, саморегулируемые организации — как раз то звено, которое может путем разработки системы четких внутренних стандартов и контроля качества предоставляемых услуг способствовать созданию здоровой конкуренции на рынке аудита. В подобной ситуации компании, не следующие установленным принципам, автоматически должны покинуть рынок, так как не будут поддерживаться сообществом и, соответственно, не будут востребованы клиентом.

**Ян Гританс**, генеральный директор ООО «Аудиторская фирма “МЭФ-Аудит”»:

— По нашему мнению, рынок аудиторских услуг в настоящее время во многом определяется спросом и, главное, желанием самих клиентов проводить у себя аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности, а следовательно, самим быть уверенными в достоверности и прозрачности ведения бухгалтерского учета. Безусловно, многие собственники и руководители бизнеса относятся к аудиту формально, и установленное в законе «Об аудиторской деятельности» пороговое значение выручки для них неоспоримый аргумент в принятии решения о проведении обязательного аудита. Тем более что в условиях мирового финансового кризиса многие предприниматели стали сокращать любые расходы, и расходы на обязательный аудит не исключение. И вместе с тем не стоит отрицать, что многие компании могут отказаться от проведения обязательного аудита в связи с либерализацией порогового значения выручки, что может негативно отразиться на аудиторском бизнесе в целом.

**Светлана Романова**, старший партнер группы компаний «Нексиа Пачоли»:

— Очевидно, что инфляционные процессы привели к тому, что порог обязательного аудита в настоящее время существенно занижен. Сегодня компании, относящиеся к субъектам малого предпринимательства, чья отчетность, безусловно, не является общественно значимой и не оказывает существенного влияния на экономику государства, подлежат обязательному аудиту. Стремление мелких компаний максимально сэкономить приводит к появлению на рынке аудита демпинговых цен и некачественной работы.

С другой стороны, принятие этих поправок в закон может привести к очередному стрессу на аудиторском рынке. Убеждена, что крупные аудиторские компании не заметят существенного оттока клиентов, а вот

средние и мелкие непосредственно ощутят влияние изменений. Особенно нововведения коснутся региональных аудиторов, поскольку подавляющее большинство их клиентской базы составляют компании, вынужденные проводить аудит согласно критериям выручки и величины активов в соответствии с требованиями действующего законодательства.

// «Эксперт».- -2010. - № 11

### [Аудиторы в 2009 году ушли в минус](#)

**По итогам 2009 года суммарные доходы ста крупнейших аудиторско-консалтинговых групп в 2009 году составили свыше 59 млрд. рублей, увеличившись за год на 2%. Столь низкие показатели роста до этого никогда не фиксировались, говорят эксперты.**

Согласно рейтингу аудиторско-консалтинговых компаний России, составленному агентством «Эксперт РА», за последние 14 лет не наблюдалась столь низкая динамика развития рынка аудиторско-консалтинговых услуг. Но даже нынешним двухпроцентным приростом не стоит обольщаться. С поправкой на инфляцию динамика выручки АКГ в 2009 году становится отрицательной: в реальном выражении их доходы сократились на 9%.

«Острая фаза кризиса осталась позади, однако явных признаков кардинального улучшения ситуации аудиторы и консультанты пока не ощущают. Задержки платежей за выполненные работы прекратились, но на массовый приток новых клиентов и возврат к докризисному уровню цен на услуги пока рассчитывать не приходится. Зато вполне вероятно, что уже в ближайшие год-два под влиянием законодательных инициатив государства рынок АКГ сожмется минимум на 15%», – говорит *ведущий аналитик «Эксперт РА» Вартан Ханферян*.

Согласно внесенным в Госдуму поправкам в закон «Об аудиторской деятельности», предусматривающим повышение пороговых значений объема доходов и активов для компаний, подлежащих обязательному аудиту, от аудиторских проверок освобождаются компании с выручкой до 400 млн. руб. и активами менее 160 млн. рублей. В случае принятия этих поправок, от обязательного аудита могут быть избавлены свыше 55 тыс. компаний. Объем услуг для них можно оценить в 2,8 млрд. рублей. Этот сегмент и оперирующие на нем [мелкие аудиторские фирмы с принятием поправок будут отсечены](#). Однако крупные игроки, предлагающие полноценные аудиторские услуги, от этого никак не пострадают.

Кризис не повлиял на структуру доходов ведущих аудиторов. Как и прежде, почти 40% их совокупной выручки формируется за счет аудита и 60% за счет консалтинга. По отношению к кризису сегмент аудита оказался менее эластичен: в 2009 году прирост выручки ведущих компаний от аудиторских проверок составил 5%, а от консалтинговых услуг 1%. Основной доход от аудиторских проверок (90% выручки) стабильно приходится на общий аудит.

Наибольший спад по итогам года пришелся на услуги в области стратегического планирования. Значительной части клиентов от стратегического консалтинга пришлось отказаться.

Однако снижение спроса на консалтинг обошло стороной услуги в области финансового управления. Темп прироста доходов в этом сегменте достиг 25%. Повышенный спрос обусловлен возрастающей потребностью клиентов в услугах по управлению затратами, также необходимостью выстраивания отношений с кредиторами с учетом кризисной специфики. В свою очередь усиливается интерес к услугам в области аутсорсинга учетных функций, обусловленный повышением эффективности бизнеса и сокращению издержек клиентов в нынешних условиях. За последний год выручка от этого вида услуг у ведущих компаний увеличилась в 2,5 раза и составила 1,5 млрд. рублей (почти 40% доходов от финансового консалтинга).

// «Финам.Инфо»

Татьяна Семеновна Потапова, руководитель отдела аудита АК РАудит (ООО «РосАудит»)

### [Взгляд аудитора на рейтинг фирм и дальнейшее развитие рынка аудита в России](#)

22 марта 2010 года журнал «Эксперт» опубликовал [список крупнейших аудиторско-консалтинговых групп России за 2009 год](#) по мнению рейтингового агентства «Эксперт РА». ООО «РосАудит» (ТМ «РАудит») впервые стала участником рейтинга в этом году.

Изучение [рейтинга](#) дает довольно оптимистичную картину. Но стоит учесть, что это ретроспектива – здесь заявлены показатели прибыли по договорам заключенным зачастую еще в 2008 году, реализованным в 2009. Будут ли показатели столь же радужными в будущем году - покажет время. Большое влияние на дальнейшую ситуацию на аудиторском рынке окажет решение о повышении критериев обязательного аудита.

На сегодняшний день на рынке аудиторских услуг можно отметить «расслоение» как клиентов, так и компаний, оказывающих аудиторские услуги. В частности можно выделить 3 слоя (уровня) заказчиков, и, соответственно, аудиторов:

1. Филиалы мировых грандов и крупнейшие российские компании, ведущие бизнес за пределами РФ – это заказчики «большой четверки» (Deloitte & Touche, Ernst & Young, KPMG и PricewaterhouseCoopers). С соответствующими ожиданиями и ценами.
2. Крупные и средние российские компании, филиалы иностранных организаций, считающие деньги, не готовые переплачивать слишком много за имя аудитора, точно знающие для чего им нужен аудит, пусть и обязательный. Аудит у таких клиентов проводят ведущие российские аудиторы. Цены на услуги ниже, чем в первой группе, но соответствуют реальным на рынке профессиональных услуг.
3. Малый и средний бизнес, масштабы которого «заставляют» менеджмент компаний проводить обязательную аудиторскую проверку отчетности, а также организации с государственным и муниципальным участием в капитале.

Некоторые специалисты, в том числе и в Думе, имеющие возможность лоббировать свои интересы, считают, что реальный бизнес аудиторских компаний возможен только с первой и второй группами заказчиков, что только это рынок настоящих профессиональных услуг в сфере аудита, на нем существует здоровая конкуренция.

При этом эти специалисты забывают, что малый и средний бизнес являются существенной частью Российской экономики, и развитие рынка аудиторских услуг для этого бизнеса, учитывая цели аудита и низкую экономическую грамотность менеджеров предприятий малого и среднего бизнеса, является одним из важных факторов, определяющих развитие экономики страны в целом.

В то же время, проводимое в течение последних лет планомерное вытеснение малого и среднего бизнеса с рынка аудиторских услуг нанесло существенный вред не только престижу аудиторской деятельности, но и предприятиям этой части экономики страны. Разве может быть полезным штраф в 50 рублей за непредставление Аудиторского заключения. Как не появиться «серому» или «черному» аудиту, если многих бизнесменов не интересует реальное мнение аудитора о достоверности их финансовой (бухгалтерской) отчетности и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству РФ? Этих бизнесменов как раз и пугает, что будут вскрыты указанные несоответствия (вольные или невольные). Именно таким бизнесменам как раз на руку, что будут повышены критерии обязательного аудита. Ведь тогда их бизнес будет выведен из-под контроля.

При повышении критериев обязательного аудита рынок аудиторских услуг так же больше потеряет, чем приобретет. Во-первых, большое количество высококлассных аудиторов, обслуживающих в настоящее время малый и средний бизнес, окажется не у дел.

Ведь крупные аудиторские компании, хотя они и крупные, «не резиновые» и не смогут принять на работу большую часть свободных аудиторов.

Во-вторых, перенасыщенность рынка свободными аудиторами создаст почву для коррупции при приеме на работу в эти компании.

В указанных обстоятельствах более рациональным видится не пересмотр критериев обязательного аудита, а введение на государственном уровне условий, при которых не проведение или формальное проведение обязательного аудита нанесет существенный материальный ущерб как аудируемому лицу, так и аудиторской организации, в случае проведения некачественного аудита.

Кроме того, для исключения демпинга, на высшем уровне необходимо четко определить для организаций не только обязательность аудита, но и его стоимость, например, фиксированный процент от выручки.

В рейтинге «Эксперт РА» особое внимание в этом году уделили достоверности присылаемых данных. И это понятно – у многих компаний финансовые показатели падают, но не все готовы открыто заявлять об этом. Ввели такой показатель, как уровень доверия к предоставляемым данным.

Уровень доверия к данным в рейтинге присваивается в зависимости от присланных компанией материалов, подтверждающих выручку АКГ: максимальный уровень (I) если компания предоставила финансовую (бухгалтерскую отчетность) по итогам 2009 года, высокий (II) - отчетность по итогам 2008 года, средний (III) - если компания не предоставила отчетность (см. [полную таблицу с рейтингом](#)).

// АК «РАудит»

## Российские аудиторы и консультанты реже используют интернет-решения в бизнес-практике, чем их зарубежные коллеги – исследование ФБК

Только две три российских аудиторско-консалтинговых компаний используют свои корпоративные сайты как элемент CRM (customer relationship management). При этом всего 13% пользуются этой опцией комплексно. Таковы данные исследования ФБК "Интернет-решения в аудиторско-консалтинговых компаниях: обзор практики, перспективы развития" ([http://www.fbk.ru/library/research\\_library/473422/](http://www.fbk.ru/library/research_library/473422/)), посвященного анализу использования корпоративных сайтов крупнейших российских аудиторско-консалтинговых групп (АКГ).

Как выяснилось в ходе опроса крупнейших АКГ, почти 60% компаний не используют сайт для продажи услуг, 26% не используют такую функцию сайта, как сбор заявок на услуги. "Степень вовлеченности сайтов аудиторско-консалтинговых компаний в бизнес-процессы невысока, - констатирует зам. директора департамента по связям с общественностью ФБК Владимир Светашев. – Скорее всего, это связано с тем, что предлагаемые разработчиками решения не соответствуют потребностям консультантов или сложны во внедрении".

Лишь в плане информационного взаимодействия АКГ используют корпоративные сайты активно (информационное взаимодействие осуществляет около 80% опрошенных, причем почти 30% пользуются более чем одним способом). По мнению экспертов ФБК, "все дело в том, что использование сайта как информационного канала – это более старый и освоенный способ, с которого, собственно, начиналось сайтостроительство".

Авторы исследования подчеркивают, что "перспективность сектора веб-решений для АКГ высока", это подтверждает и западный опыт. В минувшем году, по прогнозным оценкам, страны ЕС увеличили расходы на IT на 49,5. При этом консалтинговые компании занимают четвертое место по объемам инвестиций (после финансовых компаний, производителей товаров народного потребления и производителей электроники). В России, по оценкам экспертов ФБК, модернизация сайтов – уже сегодня насущная необходимость для более чем 15% сайтов крупнейших АКГ. Остальные более 80% компаний столкнутся с той же проблемой в период от 1 до 3 лет.

Департамент по связям с общественностью ФБК

// «ФБК»