



Рынок аудита

Демпинг как средство выживания — [с.108](#)

Клиенты IT-консультантов ждут решений с быстрой отдачей — [с.112](#)

Налоговый аудит: инструменты против фискальных претензий — [с.114](#)

Рынок аудита

Все средства — хороши

Российский рынок аудита переживает нелегкие времена. Цены падают, на рынке правит бал демпинг, растут объемы черного аудита, небольшие аудиторские компании испытывают серьезные трудности и оказываются на грани выживания. И эта ситуация, по мнению экспертов, в ближайшее время не изменится.

ТЕКСТ Петр Рушайло

Проблемы на российском рынке аудита начались еще задолго до кризиса, в «тучные» годы. В целом они были вызваны двумя причинами: постепенное поднятие правительством планки минимальной выручки, при которой предприятиям необходимо проводить аудит, обуславливало сужение рынка обязательного аудита, а тенденция к укрупнению бизнеса предприятий-заказчиков — к снижению спроса на услуги небольших аудиторских организаций.

В итоге только за последние четыре года, с начала 2012-го по начало 2016-го, число аудиторов в России сократилось, по данным Минфина, на 20% (с 26,8 тыс. до 21,5 тыс.), а число аудиторских организаций — на 18% (с 6,2 тыс. до 5,1 тыс.).

«Аудиторская профессия сегодня находится в системном кризисе, — считает президент компании «ФБК Grant Thornton» Сергей Шапигузов. — Треть организаций, позиционирующих себя как аудиторские, вообще не имеют в штате аудиторов, еще примерно треть имеют не больше трех. С одной стороны, аудитор может числиться одновременно в нескольких фирмах, а с другой — аудиторы имеют возможность регистрировать любое количество аудиторских компаний, услуги которых зачастую либо только называются аудиторскими, либо не отвечают никаким установленным в этой сфере стандартам». Не менее сложная ситуация, по его словам, и у потребителей аудиторских услуг. «Согласно некоторым данным до одной трети компаний, для которых внешний аудит является обязательным, его не проводят. В то же время еще больше предприятий являются вынужденными потребителями аудиторских услуг, так как у них нет заинтересованных в результатах аудита внешних пользователей: акционеров, регуляторов, инвесторов», — отмечает эксперт.

Нынешний экономический кризис положения аудиторов, разумеется, не улучшил. Причина очевидна — в такие периоды сервисные отрасли начинают испытывать серьезные трудности, поскольку их клиенты в первую очередь начинают экономить на непроизводственных расходах. «При этом тяжело приходится небольшим компаниям, их клиенты — представители среднего и мелкого бизнеса — страдают от проблем в экономике в первую очередь и удаляют из своих бюджетов строчки с расходами на аудит и консалтинг», — полагает партнер группы «БДО Юникон» Елена Хромова.

Как результат, цены на аудиторские услуги за прошлый год даже у ведущих компаний, по словам участников рынка, не росли в рублевом выражении, несмотря на высокую инфляцию. «Пожалуй, ключевым фактором на рынке аудиторских услуг сегодня является усиление ценовой конкуренции. Даже на фоне инфляции участники рынка пытаются сохранять, а часто и снижать расценки», — говорит Сергей Шапигузов.

Более того, в среднем по рынку цены, видимо, даже существенно падали — из-за усиления демпинга. «Прошлый год для большинства аудиторских компаний был непростым: экономический и финансовый кризис, затронувший многих клиентов и существенно сокративший их аудиторские бюджеты, привел к массовому, переходящему все рамки приличия ценовому демпингу, который мы наблюдаем даже со стороны ряда крупных игроков рынка», — рассказывает гендиректор компании «Росэкспертиза» Александр Козлов. По его словам, резко сократился платежеспособный спрос на качественный аудит и попытки государственного регулятора и саморегулируемых организаций решить проблему административными



В кризис клиенты аудиторов и консультантов не выстраиваются в очередь за их услугами

рычагами пока не приносят видимого эффекта. «Обострение проблемы ценового демпинга, которое мы наблюдаем в последние годы, объясняется рядом причин, среди которых, например, несовершенство системы госзакупок при существенном увеличении доли госсектора в экономике и общий спад экономической активности, негативно отразившийся на спросе на качественную финансовую информацию», — говорит управляющий партнер компании «Финэкспертиза» Нина Козлова. Одновременно с усилением демпинга наблюдается ренессанс схожего по происхождению явления — черного аудита, или, как его еще называют, «аудита за бутылку», когда вместо аудиторской проверки клиент, по сути, покупает справку о ее проведении. «Проблема черного аудита всплывает с новой остротой, — говорит Александр Козлов. — Сегодня данное явление маскируется модными заявлениями о современных автоматизированных технологиях аудита и дистанционных методах, но суть от этого не меняется. Лицензионное ауди-

торское программное обеспечение требует существенных инвестиций, и странно предположить, что соответствующее ПО есть у компании, рекламирующей гарантированное немодифицированное аудиторское заключение за 20 тыс. руб.»

Среди новых возможностей для российских аудиторов в нынешней ситуации — побороться за клиентов, которые ранее обслуживались исключительно в компаниях «большой четверки». «Одна из главных тенденций, характеризующих рынок аудита и консалтинга в 2015 году, — предпочтение российскими предприятиями отечественных аудиторов компаниям «большой четверки», — рассказывает Нина Козлова. По ее словам, речь идет не только о госкорпорациях, но и о коммерческом секторе. Так происходит по двум причинам: во-первых, в условиях кризиса, не имея возможности внешнего фондирования, российский бизнес стремится оптимизировать расходы, в том числе и на аудиторские услуги. Во-вторых, существенное влияние на выбор аудитора оказал и принятый в стране курс на импортозамещение. «На мой взгляд, эта ситуация может сохраниться до возвращения российского бизнеса на зарубежный рынок капитала», — отмечает эксперт.

В остальном же российские аудиторы не ждут пока улучшения ситуации и готовятся к дальнейшему ужесточению борьбы за клиентов и снижению цен. «Ключевым фактором, влияющим на рынок аудита,

останется в среднесрочной перспективе экономический кризис: сокращение инвестиций, урезание компаниями проектов по развитию и модернизации. Поэтому конкуренция за клиента будет только нарастать», — говорит Александр Козлов.

«Сложно испытывать большой оптимизм в условиях негативных прогнозов роста экономики, — полагает Елена Хромова. — Ценовая конкуренция будет нарастать, небольшим компаниям придется менять сферу деятельности или уходить с рынка, крупным фирмам — расширять линейку услуг в соответствии с потребностями клиентов». «Можно прогнозировать усиление ценовой конкуренции и уход с рынка ряда игроков», — соглашается Нина Козлова.

5% в год

такими темпами в последнее время сокращается количество аудиторов в России



Оценка выше среднего

На российском рынке оценки в прошлом году произошло знаковое событие: были приняты профессиональные стандарты. Участники рынка надеются, что эта мера хотя бы в некоторой степени позволит бороться с демпингом.

ТЕКСТ Иван Козлов

До сих пор оценщики утверждали, что в кризис страдают меньше других консультантов. Логика следующая: в спокойные времена они зарабатывают на заказах, связанных с развитием бизнеса клиентов, в кризисные — на банкротствах.

В этот раз, похоже, модель безbedного существования начала давать сбои, и это несмотря на стабильный и даже растущий физический объем заказов. Причина проста: падение цен.

«Во многих сегментах сохранился устойчивый спрос на оценку, прежде всего в корпоративном, — говорит партнер «Бейкер Тилли Россия» Александр Иванов. — И этот спрос не позволяет говорить о стагнации рынка оценочных услуг в 2016 году в целом по отрасли. Но кажется, что уже нельзя представить рынок оценки без демпинга. Так, в начале 2016 года были выставлены около двух десятков предложений со стартовой ценой от 5 млн до 35 млн руб. Итоги печальны: средняя скидка к стартовой цене, предложенной победителем, составила 85%. Никакая экономика при таких ценах не работает, оценщики сами разрушают свой рынок». В целом в 2015 году был рост физических объемов рынка, соглашается с коллегой его тезка, заместитель гендиректора ГК «Нексия Пачоли» Александр Иванов. Однако делает важное уточнение: «Но не было роста выручки оценщиков, поскольку происходит снижение стоимости работ из-за конкуренции. Если смотреть по итогам конкурсов, видно, что даже у крупных компаний-оценщиков наблюдается резкое падение цен — я лично видел даже падение в десять раз от стартовой цены. То есть все борются за клиента».

Компании нередко выполняют первые проекты «в ноль», чтобы получить платежеспособного клиента и в дальнейшем зарабатывать на объеме услуг, предлагая сопутствующие консалтинговые продукты, отмечает партнер практики «Оценка» консалтинговой группы «НЭО Центр» Алексей Колганов.

Ценовой политикой дело не ограничивается — у заказчиков есть и другие способы надавить на подрядчиков. «При выборе клиентом оценщика помимо стоимости рассматривается еще стопроцентная постоплата,

возможность рассрочки платежа на 60–90 дней, включение в стоимость всех сопутствующих расходов, бесплатной переоценки в течение года, включение в стоимость экспертизы отчета в СРО [саморегулируемых организациях]», — добавляет Алексей Колганов.

Некоторые участники рынка надеются, что ситуацию с демпингом помогут исправить принятые в середине прошлого года новые правила регулирования рынка оценки. В частности, был введен профессиональный стандарт оценщика, создан совет по оценочной деятельности при Минэкономразвития, разработаны и приняты новые федеральные стандарты оценки. Стать оценщиком сейчас очень легко, никаких требований для «входа в профессию» нет, поясняет Александр

2–3 месяца

рассрочки платежа за услуги требуют сейчас клиенты от оценщиков



Устойчивый спрос
не позволяет
говорить о стагнации
рынка оценочных
услуг, однако его
уже невозможно
представить без
демпинга

Иванов из «Нексиа Пачоли»: «Я видел программы вузов: 258 часов обучения — и люди становятся оценщиками. Отсюда переизбыток оценщиков на рынке, демпинг. Поэтому и важен профстандарт, где прописаны требования к специалистам, к их образованию. Я надеюсь, что в условиях тендеров, по крайней мере в рамках госзаказа, появятся требования к команде оценщиков в соответствии с профессиональным стандартом, что позволит сравнивать предложения разных компаний по уровню их квалификации, а не только по ценовым критериям».

Впрочем, новые правила игры уже приводят к увеличению цен. Правда, не всегда дополнительные доходы идут в карман оценщиков. «Как и ожидалось, после внесения в законодательство об оценочной деятельности изменений, связанных с проведением экспертизы отчетов об оценке, большинство тендеров на оценку, проводимых не только государственными корпорациями, но и крупными компаниями, содержит требование предоставления вместе с отчетом об оценке экспертизы СРО, — говорит Александр Иванов из «Бейкер Тилли Россия». — Фактически в этом сегменте произошло сращивание двух продуктов — отчета и экспертизы — в один: отчет плюс экспертиза. Де-факто в тендерах участвуют не оценочные компании, а консорциумы — оценочные компании вместе со СРО. Проведение экспертизы увеличивает стоимость и сроки проведения оценочных работ. Для всех СРО проведение экспертизы стало отдельным бизнес-кейсом, и, как правило, доходы от экспертизы — ключевая статья бюджета СРО».

Надеются российские оценщики и на иные формы административной поддержки. «Для российских компаний можно отметить в качестве плюса ограничения и даже в некоторых случаях запрет госкомпаниям на работу с международными консультантами и необходимость выбора «отечественного аналога» в аудите и оценке, своего рода импортозамещение», — замечает Алексей Колганов.

¹	Б	О	Р	Л	А	С
--------------	---	---	---	---	---	---

По горизонтали

1. Компания — поставщик эффективных управленческих и информационных технологий для лидеров экономики России и СНГ. Основана в 1991 году.

Программный код доступа к клиенту

В условиях кризиса клиенты IT-консультантов предпочитают заказывать решения, которые могут дать быстрый экономический эффект. Сами IT-компании также вынуждены в первую очередь обращать внимание на вопросы эффективности — в условиях жесткой ценовой конкуренции для них это становится вопросом выживания.

ТЕКСТ Петр Рушайло

Кризис сказался на IT-консультантах неравномерно — при общем снижении интереса к их услугам отдельные сегменты рынка продемонстрировали рост, а ряд компаний смогли извлечь преимущества из сложившейся ситуации.

Если говорить о клиентском спросе, больше других пострадали сегменты, связанные с реализацией новых долгосрочных проектов. «Компании не спешат реализовывать инвестпроекты, к которым зачистую относятся и IT-проекты, — рассказывает президент КГ «Борлас» Алексей Ананьин. — Планы переносятся, новые внедрения урезаются по масштабу и функционалу, используются решения более простого уровня и класса».

Компании активно сокращают IT-бюджеты, особенно сильно режут затраты на покупку оборудования и лицензий на зарубежное программное обеспечение, так как именно эти сегменты в первую очередь зависят от валютного курса, говорит управляющий партнер компании AT Consulting Сергей Шилов. «Обслуживание и совершенствование IT-систем, которые оказывают непосредственное влияние на бизнес-процессы компании-заказчика, остаются актуальными, как и прежде, но и на это компании сейчас готовы тратить меньше. А из-за курса на импортозамещение все больше решений разрабатывается на свободном программном обеспечении, которое сегодня в большинстве случаев способно заменить западное ПО», — считает эксперт. Новые правила игры порождают активный передел рынка. «Основная тенденция на рынке IT-консалтинга — укрупнение игроков, — говорит генеральный директор «Консис Бизнес Групп» Павел Горянский. — Когда в экономике сложная ситуация, перестройка — я, кстати, не считаю то, что сейчас происходит, каким-то кризисом — это новые реалии, новая жизнь, нужно к ним приспособиться. Не у всех это получается, и это толкает рынок к тому, чтобы он консолидировался, — наиболее эффективные компании поглощают бизнес менее эффективных». Снижение платежеспособного спроса порождает ужесточение конкуренции за клиента и, как следствие, падение цен на услуги консультантов. «Спрос на услуги можно охарактеризовать как стабильный, требования к качеству услуг повышаются, но в целях максимальной экономии бюджетов заказчики занимают жесткую переговорную позицию по ценам, — отмечает Сергей Шилов. — Из-за этого конкуренция между IT-компаниями по большому счету перешла в ценовую плоскость: работы меньше не становится, но делать ее приходится за меньшие деньги».

Отмечают участники рынка и случаи откровенного демпинга, правда, весьма специфического — связанного скорее с недочетами в организации конкурсов, нежели с реальной готовностью участников рынка выполнять работы по заниженным расценкам. «В конкурсах, где нечетко сформулированы какие-либо параметры, не до конца проработана документация, принимает участие огромное количество компаний, которые никто не знает и которые отчаянно демпингуют, — рассказывает Павел Горянский. — Бывали случаи снижения цены в несколько раз от первоначальной. В последнее время был ряд таких конкурсов, которые заказчики приостановили или отменили — у них такое право есть по закону. И их можно понять: очевидно, что такие предложения практически гарантируют некачественное исполнение контракта».

Наиболее востребованные направления на рынке связаны с поддержкой бизнес-процессов и повышением эффективности в краткосрочной перспективе. «Замораживать действительно нужные проекты до бесконечности тоже нельзя, — говорит Алексей Анашкин. — Поэтому мы отмечаем рост объемов услуг по доработке, миграции, развитию информационных систем, реинжинирингу отдельных бизнес-процессов. Это операционный и технологический консалтинг, связанный с улучшением существующей ИТ-инфраструктуры и поддержкой текущей деятельности. Развитие этих сегментов серьезно поддержало рынок». На первый план у заказчиков выходит повышение эффективности бизнеса, считает Сергей Шилов: «Компании стараются выжать максимум из оборудования, закупленного ранее, и число заказов на проведение оценки текущего состояния ИТ-систем и разработку возможных путей их максимальной оптимизации растет». Требования к самим заказам также меняются. «Конкурсы все больше укрупняются, — говорит Павел Горянский. — По сути, заказчики часто хотят в один конкурс загнать все контракты». Они минимизируют свои усилия с точки зрения процедур, хотят иметь одного подрядчика, который отвечает за результат. Это позволяет получить скидки и минимизировать издержки, уточняет эксперт.



ФОТО: LORI

В условиях кризиса клиенты ИТ-консультантов сократили заказы до минимально возможного уровня



Вы быстрее придете к успеху,
если мы держим баланс

Аудит
МСФО
Оценка
Консалтинг
Управление
интеллектуальной
собственностью
Дью Дилидженс
Инвестиционное
консультирование

Нефинансовая отчетность
Налоги
Юридические услуги
Земельное право
Энергетические
обследования
Строительные
экспертизы

115184, Москва, ул. Большая
Татарская, дом 7, корпус 2
Тел.: + 7 (495) 640-64-52
Факс: + 7 (495) 640-64-53
e-mail: pacioli@pacioli.ru
www.pacioli.ru

Реклама



Зона излишнего внимания

В кризисных условиях налоговый консалтинг всегда приобретает особое значение как эффективное средство сокращения издержек. Однако в нынешней ситуации речь скорее идет не о сокращении выплат за счет оптимизации налогообложения, а о защите бизнеса от избыточных претензий фискальных органов.

ТЕКСТ Ян Сурвилло

Опрошенные РБК+ эксперты утверждают: в настоящее время власть все активнее пытается решить бюджетные проблемы за счет усиления фискального давления на бизнес и попыток выжать из него максимум налогов.

В связи с ростом государственных расходов бюджет нуждается в активном пополнении, говорит управляющий партнер «Пепеляев групп» Сергей Пепеляев: «Складывается ощущение, что дана установка увеличить собираемость налогов любой ценой. В связи с этим от налоговых претензий и проверок страдают практически все, даже «белые и пушистые» компании, ведущие свою деятельность в России. Для нас очевидно, что в борьбу с бюджетным кризисом вступают механизмы мобилизационной экономики».

Для консультантов в области налогообложения такая агрессивная политика фискальных органов означает, что без работы они не останутся. «Несмотря на сокращение бюджетов на консалтинг в большинстве компаний, спрос на услуги налогового консалтинга сохраняется, что обусловлено ужесточением налогового контроля, — рассказывает партнер АКГ «Деловой профиль» Армен Даниелян. — Среди наиболее востребованных — по-прежнему налоговый аудит, разрешение налоговых споров,

налоговое планирование. Тенденцией последнего времени можно назвать набирающую популярность практику деофшоризации бизнеса, особенно в связи с недавним громким офшорным скандалом».

Помимо активизации налоговиков еще одним неприятным сюрпризом для бизнеса стало то, что на сторону фискальных органов все чаще и чаще становятся суды. «Еще одна негативная тенденция стала очевидна после ликвидации Высшего арбитражного суда РФ, — отмечает Сергей Пепеляев. — Сила воздействия судебной системы на налоговое законодательство и правоприменительную практику резко ослабла. В частности, по его словам, все чаще стали приниматься бюджетно ориентированные решения. Такие случаи есть и на уровне Верховного суда РФ, который пересматривает устоявшиеся в судебной практике подходы, если это выгодно бюджету. Например, заместитель председателя ВС РФ опротестовывает судебные решения, вынесенные в пользу компаний, спустя полгода после завершения дел и вопреки многократно высказанной им же позиции. «Кроме того, за долгие годы наблюдений замечено, что арбитражные суды не всегда одинаково беспристрастны при рассмотрении налоговых споров. В периоды экономических неурядиц суды с большим вниманием относятся к сложностям наполнения бюджета и бывают склонны менять устоявшуюся практику, если она благоволит налогоплательщикам», — отмечает эксперт.

Такое положение дел приводит к тому, что интерес клиентов резко сместился от попыток оптимизировать налогообложение к попыткам избежать излишних претензий со стороны фискальных органов. «Сейчас особенно актуальной будет поддержка клиентов на досудебной стадии налогового процесса — до начала проверок, в процессе их проведения и при административном обжаловании, так как современная арбитражная практика является откровенно фискальной», — говорит гендиректор АКГ «Уральский союз» Марина Ризванова. По ее словам, спрос на налоговый консалтинг будет сравнительно стабильным, хотя акцент в работе сместится с использования налоговых резервов и «оптимизации» налогообложения к защите бизнеса от активизировавшихся в кризис налоговиков. Реализация же «забытых» налоговых льгот с подачей уточненных налоговых деклараций на пределе трехлетнего срока сейчас встречает настолько сильное сопротивление с обвинениями в недобросовестности и получении необоснованной налоговой выгоды — эти претензии высказывались и судьями, — что клиенты рисковали получить проблемы большие, чем потенциальная выгода. «Поэтому услуги по реализации налоговых резервов уже не так популярны. А такая услуга, как налоговая оптимизация, стала даже исчезать из предлагаемых клиентам на сайтах компаний. При общем тренде на ужесточение налогового администрирования и активизации правоохранительных органов заниматься «схемами», даже вполне законными, становится небезопасно», — подчеркивает Марина Ризванова.

Вместе с тем кризис породил для отрасли налогового консалтинга и новые точки роста. Прежде всего они связаны с попытками государства с помощью мер фискального стимулирования обеспечить развитие отдельных отраслей и способствовать росту инвестиционной активности. Попытки реанимировать страдающие от кризиса отрасли экономики повысили внимание к особым экономическим зонам, число которых неуклонно растет и увеличиваются территории действующих зон. «По состоянию на 1 января 2016 года в них зарегистрированы уже 435 резидентов. Кроме того, в условиях кризиса возрастает актуальность повышения инвестиционной активности бизнеса через механизмы налогового стимулирования для



ФОТО: АРТЕМ ГЕОДАКЯН/ТАСС

Из-за агрессивной политики фискальных органов консультанты в области налогообложения без работы не останутся

предприятий, модернизирующих основные фонды, развивающих новые инвестиционные проекты. С прошлого года наряду с льготами по НДС и налогу на имущество возможность снижения ставки по налогу на прибыль для инвесторов является привилегией территорий опережающего развития. Однако уже с 2017 года льготные условия налогообложения прибыли для инвесторов смогут предоставляться всеми регионами без исключения», — рассказывает Армен Даниелян.

Несмотря на то что налоговый консалтинг чувствует себя очень хорошо на фоне большинства других сегментов консультационного рынка, цены на его услуги все же падают. Хотя и не столь сильно, как в других сегментах. «Рынок консалтинга сегодня — это рынок покупателя, основной проблемой является ценовой демпинг, — говорит Армен Даниелян. — Однако позволить себе демпинговать могут лишь небольшие компании, при этом страдает качество их услуг. Поэтому большинство крупных клиентов предпочитают сохранять лояльность консультантам, не поддаваясь на обещания низких цен, особенно в сфере налогового консалтинга».

Интерес клиентов резко сместился от попыток оптимизировать налогообложение к попыткам избежать излишних претензий со стороны фискальных органов

Расценки у основной части консалтинговых компаний хотя и незначительно, но снижаются из-за падения платежеспособного спроса, отмечает Марина Ризванова. Кроме того, по ее словам, сейчас меняется система оплаты услуг консультантов. Часть клиентов, заказывающих услуги по оспариванию решений налоговых органов, уходят от «гонорара успеха» к расценкам за конкретные действия, поскольку такое формирование цен вызывает меньше споров при признании расходов. Но массовым такой способ оплаты еще не стал, так как затраты клиент начинает нести сразу, а не после того, как услуга полностью оказана.

РБК+ «РЫНОК АУДИТА» (16+)

Тематическое приложение к журналу «РБК» является неотъемлемой частью журнала «РБК» № 06/2016. Распространяется в составе журнала. Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+. Партнеры: ООО «Нексиа Пачоли Консалтинг», ООО «Группа Борлас»
Реклама

Учредитель: ООО «БизнесПресс»
Издатель: ООО «БизнесПресс»
Генеральный директор: Екатерина Сон

Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Кулакова
Выпускающий редактор: Андрей Уткин
Редактор РБК+ «Рынок аудита»: Петр Рушайло

Дизайнер: Алексей Баранов
Фоторедактор: Алена Кондюрина
Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко
Главный редактор журнала «РБК»: Валерий Владимирович Игуменов

Рекламная служба:
(495) 363-11-11, доб. 1342

Коммерческий директор издательства РБК: Анна Батыгина
Директор по продажам РБК+: Евгения Карлина
Директор по производству: Надежда Фомина

Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1