

## АУДИТ И КОНСАЛТИНГ

Тематическое приложение  
к ежедневной деловой газете РБК  
Вторник, 23 октября 2018 | № 184 (2908)

**РЕШЕНИЕ:** ЗАЧЕМ НАЛОГОВЫМ ОРГАНАМ НУЖЕН ДОСТУП К АУДИТОРСКОЙ ТАЙНЕ | **ТЕНДЕНЦИИ:** КАК ПОВЛИЯЕТ НА СТОИМОСТЬ АУДИТА АВТОМАТИЗАЦИЯ СИСТЕМ УЧЕТА



PHOTO: GETTY IMAGES/ RUSSIA

## БЕСЦЕННЫЙ РОСТ

СПРОС НА УСЛУГИ КОНСУЛЬТАНТОВ РАСТЕТ, ПРИЧЕМ ПО ЦЕЛОМУ РЯДУ НАПРАВЛЕНИЙ, ОДНАКО ЦЕНЫ НА КОНСАЛТИНГ ПАДАЮТ — ТАКОВЫ ПАРАДОКСЫ РЫНОЧНОЙ ЛОГИКИ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАГНАЦИИ. **ПЕТР РУШАЙЛО**

**У**частники российского рынка консультационных услуг выделяют две основные тенденции. С одной стороны, отмечается некоторая его стабилизация и даже признаки роста в отдельных направлениях, в том числе в сфере сопровождения инвестиционных процессов. «Мы наблюдаем позитивный тренд в динамике объемов рынка консалтинговых

услуг, — говорит вице-президент сети FinExpertiza Ильгиз Баймуратов. — В частности, в летний период мы отметили значительный рост количества запросов на проведение предынвестиционных исследований». Оживление рынка эксперт связывает с окончанием электорального цикла: «Подтвердилась та политическая стабильность, на которую ориентируется рынок, был определен баланс сил, и после окончания президентских выборов

предварительно достигнутые договоренности начали оформляться».

С другой стороны, общие проблемы, связанные с низкими темпами роста экономики в целом, никуда не делись. «Минимальный экономический рост и прогнозируемое снижение роста в 2019 году не позволяют ожидать значительного увеличения рынка консультационных услуг, — полагает вице-президент по консалтингу ФБК Grant Thornton Валерия Полякова. — Например, изоля-

ционизм на рынках капитала, с одной стороны, предоставляет возможности для развития отечественных информационных технологий, с другой — не способствует развитию услуг, связанных с сопровождением международных сделок — IPO, SPO, подготовкой международной отчетности». Вместе с тем Валерия Полякова отмечает, что высокая

## ОСТАНОВКА ПО ТРЕБОВАНИЮ

РОССИЙСКИЙ РЫНОК АУДИТА СТАГНИРУЕТ И ПЕРЕЖИВАЕТ ДАЛЕКО НЕ ЛУЧШИЕ ВРЕМЕНА — ТАКОВО МНЕНИЕ БОЛЬШИНСТВА ОПРОШЕННЫХ РБК+ ЭКСПЕРТОВ. ЯН СУРВИЛЛО

«Ситуация на рынке аудиторских услуг за последний год в лучшую сторону не поменялась — рынок продолжал сжиматься», — говорит партнер, руководитель департамента аудиторских услуг КППМГ в России и СНГ Кирилл Алтухов. К основным факторам, негативно влияющим на рынок, он относит застой в российской экономике, а также снижение общего уровня качества аудита, процветание демпинга, неопределенность в отношении реформирования профессии, которое было объявлено, но так и не началось. Отдельные позитивные факторы, например введение обязательных обзорных проверок промежуточной полугодовой отчетности, не смогли переломить тенденцию, отмечает эксперт.

Партнер АКГ «БДО Юникон» Антон Ефремов придерживается аналогичной точки зрения. Он полагает, что на динамику объемов рынка основное влияние оказывают два фактора. С одной стороны, регулятор вводит новые требования о подтверждении промежуточной финансовой отчетности по МСФО для публичных компаний, с другой — сокращается количество компаний, подлежащих аудиту, как в силу общего спада в экономике, так и в силу процессов концентрации и консолидации в основных отраслях. «Поэтому объем рынка классического аудита практически не растет», — заключает эксперт.

Главным трендом развития рынка аудиторских услуг на среднесрочную перспективу будет усиление надзора за деятельностью аудиторских компаний в связи с продолжающейся волной отзывов банковских лицензий и выявлением фактов некачественного аудита, прогнозирует партнер практики «Аудит и консалтинг» АКГ «Деловой профиль» Дарья Перковская. Поэтому в ближайшей перспективе ожидается ужесточение требований как к аудиторам, так и к субъектам аудита, которые уже не смогут уклоняться от проведения обязательного аудита. «Мы можем ожидать введения репутационного и квалификационного ценза при проведении аудита финансовых организаций со стороны ЦБ РФ, а также представителей крупного бизнеса. Все это, скорее всего, приведет к существенному сокращению числа аудиторских компаний и усилению их интегрированности в группы», — полагает она.

### ЦЕНОВОЙ ДЕМПИНГ

Тем не менее пока реформа отрасли не вступила в практическую плоскость, а демпинг является острой проблемой, сильно влияющей на ценообразование в отрасли в целом. «В основе ценообразования аудиторских услуг, как всегда, лежат трудозатраты, — говорит Дарья



PHOTO: LORI

Перковская. — Однако сохраняющийся ценовой демпинг вынуждает сокращать число высококвалифицированных специалистов, задействованных в процессе работы». Она отмечает, что многие компании увеличивают численность специалистов, не имеющих высокой квалификации, на которых и приходится большая часть работ. При этом такой подход не может не сказаться на качестве аудита, поэтому компании, дорожащие своей репутацией, организуют внутренние системы повышения квалификации и обязательно включают в состав рабочей группы опытного высококвалифицированного сотрудника.

«Затраты аудиторских компаний растут, это связано и с усложнением регулирования, возложением на аудиторов дополнительных обязанностей, и необходимостью инвестировать в технологии, и общим ростом цен в экономике. Поэтому приходится повышать цены на аудиторские услуги для обеспечения минимальной рентабельности», — поясняет Антон Ефремов. По его мнению, ценовой демпинг имеет место со стороны небольших аудиторских компаний, структура затрат которых существенно проще.

«Демпинг стал характерной особенностью аудиторского рынка. Но компании, которым нужен действительно качественный аудит, понимают, что бесплатным сыр бывает только в мышеловке. Высококвалифицированный аудит не может стоить дешево», — соглашается Кирилл Алтухов. Он считает, что расходы аудиторских компаний только растут из-за инфляции, ужесточения требований регулятора, усложнения аудиторских и бухгалтерских стандартов, дефицита кадров на рынке. Соответственно, чтобы не работать себе в убыток, есть два выхода. Первый — снижать качество. Его выбирает для себя значительная

часть аудиторских компаний. Второй — повышать цену и работать с теми клиентами, которые нацелены на получение действительно профессиональных услуг.

Последние полтора года аудиторы в России живут в ожидании обещанной реформы аудиторской деятельности, говорит управляющий партнер «Нексия Пачоли» Светлана Романова. И если для одних проведение реформы связано с давно назревшим обновлением рынка, то для других, наоборот, это будет означать завершение их деятельности и уход с рынка. «Эти факторы повлияли на ценообразование, и, к сожалению, не в лучшую сторону. Те, кто будет вынужден уйти с рынка аудиторских услуг, пытаются вскочить в последний вагон, заработать здесь и сейчас, не думая ни о качестве своих услуг, ни о долгосрочном взаимодействии с клиентом. Пока Минфином и Центробанком не будет внесена ясность в вопрос практической реализации анонсированной реформы аудита, ситуация с демпингом не улучшится», — описывает ситуацию Светлана Романова.

### АУДИТОРСКАЯ ТАЙНА

Еще одно громкое нововведение в аудиторской отрасли — принятые летом этого года поправки в Налоговый кодекс, согласно которым налоговики получили доступ к аудиторской тайне. С 2019 года налоговые органы смогут запрашивать у аудитора информацию и документы, которые клиент не предоставил налоговому органу в ходе выездной налоговой проверки. Однако в данном вопросе эксперты не склонны драматизировать ситуацию. «Это не тот вопрос, который в состоянии значимо повлиять на рынок аудиторских услуг и взаимоотношения аудиторов с клиентами. Это ожидаемый шаг России

в сторону прозрачности финансовой информации, и он не затронет добросовестных участников рынка», — считает Светлана Романова.

В самой возможности доступа налоговых органов к документам аудита нет ничего необычного или угрожающего добросовестному бизнесу, поэтому принципиальных изменений во взаимоотношениях аудиторов с клиентами мы не ожидаем, говорит Антон Ефремов. Он обращает внимание на то, что в соответствии со ст. 9 закона №307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» допускается передавать сведения и документы, составляющие аудиторскую тайну, третьим лицам в случаях, предусмотренных законом №307-ФЗ и другими федеральными законами. Такими третьими лицами могут являться правоохранительные органы или федеральные органы, проверяющие деятельность аудиторов, а теперь еще и налоговые органы. Все эти органы получают доступ не автоматически и не ко всей аудиторской документации, а в соответствии с письменными запросами в адрес аудитора в отношении конкретных документов. При этом налоговые органы по процедуре вначале запрашивают необходимую информацию у проверяемого налогоплательщика и только в случае неполучения могут запросить ее у аудитора. И они обязаны соблюдать требование об обеспечении конфиденциальности таких сведений и документов.

«Аудиторская тайна — основа доверительных отношений с клиентом, без которых невозможен аудит, — считает Кирилл Алтухов. — Если клиент теряет уверенность в конфиденциальности и закрывается, то растет риск аудиторских ошибок, неверных выводов, что однозначно не в интересах пользователей аудиторских услуг, включая государство. В то же время я разделяю позицию, что аудиторская компания, которая дорожит собственной репутацией и разборчива в выборе клиентов, не должна оказываться перед выбором: клиент или требование закона. Те компании, которым есть что скрывать, скорее всего, просто уйдут к менее требовательному аудитору».

Дарья Перковская, в свою очередь, отмечает, что аудитор не обязан хранить у себя копии всех проверяемых документов, поэтому от него налоговикам может последовать лишь пояснение о факте проверки запрошенных документов либо об их непопадании в выборку, что обяжет аудиторов еще более серьезно относиться к проверкам. Поэтому новые поправки будут служить дополнительным стимулом привлечения для аудита только квалифицированных специалистов, могущих реально помочь избежать подобных вопросов со стороны налоговых органов.

### «АУДИТ И КОНСАЛТИНГ» (18+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК»  
Является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК»  
№ 184 (2908) от 23 октября 2018 г.

Распространяется в составе газеты

Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+  
Партнер: «МЭФ-Аудит РКФ». Реклама

Учредитель: ООО «БизнесПресс»  
Издатель: ООО «БизнесПресс»  
Директор ИД РБК: Ирина Митрофанова

Главный редактор партнерских проектов РБК+:  
Наталья Кулакова  
Шеф-редактор печатной версии РБК+:  
Юрий Львов

Редактор РБК+ «Аудит и консалтинг»: Петр Рушайло  
Выпускающий редактор: Андрей Уткин  
Дизайнер: Дмитрий Иванов  
Фоторедактор: Алена Кондюрина  
Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко

И.о. главного редактора газеты:  
Игорь Игоревич Тросников

Рекламная служба: (495) 363-11-11, доб. 1342  
Коммерческий директор издательства РБК:  
Анна Брук  
Директор по продажам РБК+:  
Евгения Карлина  
Директор по производству:  
Надежда Фомина  
Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1

## «АУДИТ ОСНОВЫВАЕТСЯ НА ТЕСТИРОВАНИИ СИСТЕМ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ»

О ТОМ, КАК ВЛИЯЮТ НА СТОИМОСТЬ АУДИТА СИСТЕМА ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ И АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТА КОМПАНИЙ, В ИНТЕРВЬЮ РБК+ РАССКАЗАЛА ДИРЕКТОР ПО АУДИТУ КОМПАНИИ «МЭФ-АУДИТ РКФ» **ТАТЬЯНА БЕЗУС**

— Какие основные тенденции на рынке аудита вы бы могли выделить в плане взаимоотношений аудиторов с клиентами?

— В первую очередь хочу обратить внимание на то, что в данный момент мы находимся в стадии переходного периода. То есть в ходе аудита отчетности, составленной по российским стандартам, мы можем в отдельных случаях обращаться также к стандартам МСФО, при этом сам аудит проводится в соответствии с международными стандартами (МСА). И к этому сейчас постепенно все привыкают. Например, к тому, что мы уделяем больше внимания тестированию учетных систем клиентов, системы внутреннего контроля, некоторым общим вопросам.

— Тестирование, контроль — это относится к внутренним процедурам клиентов?

— Да, наши аудиторские процедуры основываются на результатах тестирования именно системы внутреннего контроля. Если внутренние контроли у компании хорошо отлажены, эффективны, то стандарты допускают возможность сократить объем аудиторской выборки, снизить количество «процедур по существу». Раньше российские аудиторы делали акцент на детальные процедуры — проверку документов. Сейчас клиенты понимают, что подходы изменились и многие уже ощущают положительный эффект от этих изменений. Ведь эффективные контроли позволяют не только аудиторам сократить объем тестирования, но и самой компании снизить свои трудозатраты на подготовку качественной отчетности. Поэтому наши рекомендации по улучшению системы внутреннего контроля или отдельных ее элементов всегда учитываются.

— Давайте перейдем в практическую плоскость. Какова окупаемость (в плане стоимости аудита) внедрения этих процедур внутреннего контроля для компании-заказчика?

— Это непростой вопрос. С одной стороны, если у компании внутренние контроли эффективны, то для аудиторов это должно снизить объем работы по существу и сократить время на проведение аудита, а значит, и его стоимость. С другой стороны, квалификация привлекаемого аудитором персонала должна быть выше, потому что соответствующие процедуры для тестирования системы внутреннего контроля нестандартны, более интеллектуальны. И это, соответственно, стоит дороже. Но в итоге одно компенсирует другое, поэтому существенного изменения стоимости аудита для клиента не происходит.

— А по срокам?

— Пока тоже нет, хотя в перспективе все должно к этому прийти, просто пока мы все в начале пути. Разумеется, наступит момент, когда произойдет сокращение и сроков, и себестоимости, и, как следствие, стоимости услуг



ФОТО: ТИМУР ИВАНОВ ДЛЯ РБК

аудитора для заказчика, но пока, увы, этого не случилось. Хотя очевидно, что, если оперировать понятием не валовой выручки, а маржинальности, для аудиторских компаний, которые готовы двигаться в этом направлении, это хорошая история, которая должна привести к росту рентабельности, конкурентоспособности, доли рынка.

— За счет чего это будет происходить физически?

— Например, если мы понимаем, что у заказчика учетные процессы в значительной степени автоматизированы, то мы проводим углубленное тестирование ИТ-систем. Это тоже входит в контрольные процедуры. И если мы делаем положительные выводы об их работе, нам не придется проверять большое количество операций вручную. Когда мы понимаем, что внутренние контроли компании эффективны и отлажены, нам достаточно провести через весь процесс всего несколько операций, чтобы получить уверенность в том, что все эти однотипные операции исполняются должным образом. Затем мы концентрируемся на более важных моментах, требующих отдельного суждения и неоднозначной оценки.

— Есть примеры подобной практики? Чтоб влияло на стоимость.

— Да. Например, таким образом мы проводим аудит больших сетевых компаний, где объем операций и их количество настолько велики, что их практически невозможно проверить в разумные сроки традиционными методами. Тем не менее сроки проведения аудита таких компаний и компаний с гораздо меньшими объемами и количеством операций могут быть примерно одинаковыми просто потому, что внутренние системы учета и контроля последних не настолько эффективны. Другое дело, что пока в России среди малого и среднего бизнеса число компаний, у которых такие системы внедрены, незначительно.

«АНАЛИЗ СИСТЕМ КОНТРОЛЯ И УЧЕТА — ДОРОГОСТОЯЩАЯ УСЛУГА, ПОСКОЛЬКУ ИМЕЕТ ПРАКТИЧЕСКИЙ РЕЗУЛЬТАТ ДЛЯ ЗАКАЗЧИКА: ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ»

— Сразу возникает такой вопрос.

**Как правило, аудитор работает с компанией не один год. Допустим, вы провели анализ учетных и бухгалтерских систем. На следующий год эта процедура вам опять потребуется, клиенту опять придется платить?**

— Нет, конечно. Если мы понимаем, что ничего существенным образом не изменилось и в прошлом году мы сделали выводы о том, что все эффективно, все работает, то повторного тестирования, как правило, не требуется.

— А если аудитор сменился? Аудитор может принять выводы предыдущего аудитора относительно качества учетных систем клиента и не проводить новых проверок в данном плане?

— Формально, конечно, может. Но на практике мы с таким не встречались. Все-таки это ответственность текущего аудитора — он подписывает аудиторское заключение, поэтому предпочтет полагаться на собственные результаты тестирования и собственные выводы по таким важным вопросам.

— Вы приводили в пример крупные сетевые компании. А что со средним бизнесом, ему интересна автоматизация и повышение эффективности процедур внутреннего учета?

— Со средним бизнесом, конечно, сложнее — такие компании могут

посчитать налаживание внутренних учетных систем и контролей на должном уровне более затратным и трудоемким процессом. Им проще заплатить примерно ту же цену за внешний аудит, что платят более крупные компании, сократив при этом внутренние организационные расходы. И это часто не всегда соображения экономии — скорее, на первый план выходит нецелесообразность внутренних изменений на конкретном этапе развития. Многие компании малого и среднего бизнеса находятся в режиме ручного управления владельцев.

— А побочные эффекты? Насколько уместно сказать, что введение современных автоматизированных учетных систем позволяет помимо задач бухучета решать и другие вопросы — скажем, управленческого учета, бизнес-планирования?

— Конечно, уместно. Такие системы помогают эффективно работать всем бизнес-процессам в компании, повышают надежность данных, которые используются для любого учета и отчетности, скорость их обработки и получения результатов и, как следствие, позволяют принимать оперативные решения. Но это отдельная тема, которая выходит уже за рамки собственно аудиторских услуг в область консалтинга, оптимизации бизнес-процессов, повышения эффективности.

— Аудиторская компания в данном случае берет на себя роль консультанта — оказывает соответствующие попутные, как их называет Минфин, услуги?

— Проводя внешний аудит, мы в любом случае оцениваем уже внедренную систему внутреннего контроля. В рамках внешнего аудита мы можем отметить какие-то недостатки, порекомендовать доработать средства контролей или разработать новые для устранения выявленных недостатков. Если же мы будем внедрять для клиента систему внутреннего контроля, а после этого проводить аудит, полагаясь на нее, может возникнуть конфликт интересов. Внедрение системы внутреннего контроля входит в спектр услуг большинства крупных аудиторских компаний. Но мы считаем, что подобные услуги необходимо отделять от собственно внешнего аудита — это не только требования законодательства, это, если угодно, философия профессии.

— Анализ предприятия на предмет советов по автоматизации систем контроля, учета — он насколько дорог, сколько времени занимает, как правило?

— Это дорогостоящая услуга, поскольку имеет практический результат для заказчика — повышение эффективности. На первом этапе она включает в себя понимание и описание имеющейся системы, всех бизнес-процессов, идентификацию слабых звеньев, требующих доработки. На самом деле может быть такая ситуация, когда в компании все хорошо отлажено и действует, но не формализовано. А если что-то не утверждено и не регламентировано, то мы говорим, что системы нет. Далее следует анализ на предмет повышения эффективности. Затем — предложения возможных вариантов, из опыта других компаний или возможна разработка каких-то эксклюзивных решений. Но этот процесс длительный и стоимость таких специалистов, как следствие, выше, чем стоимость обычных аудиторов.

Полный текст интервью — на сайте [www.rbcpplus.ru](http://www.rbcpplus.ru)

← Начало на с. 1

неопределенность в деятельности компаний, обусловленная как торговыми и валютными войнами, так и сложностью прогнозирования вектора развития отечественного законодательства, создает спрос на услуги, связанные с внутренним контролем и управлением рисками, в том числе с риск-ориентированным бюджетированием.

Гендиректор АКГ «Уральский союз» Марина Ризванова также отмечает большую роль изменений в законодательстве и усилий фискальных органов в развитии рынка консалтинга. Правда, по ее мнению, эффект проявляется неоднородно в разных сегментах. Так, по общеправовому консалтингу видится сжатие рынка, поскольку предприятия стараются максимально задействовать «внутренних» юристов даже на непрофильных для них направлениях работы. Налоговый же сегмент сравнительно стабилен по спросу, но денег у налогоплательщиков все меньше, поэтому при растущем спросе выручка от данного направления сравнительно стабильна.

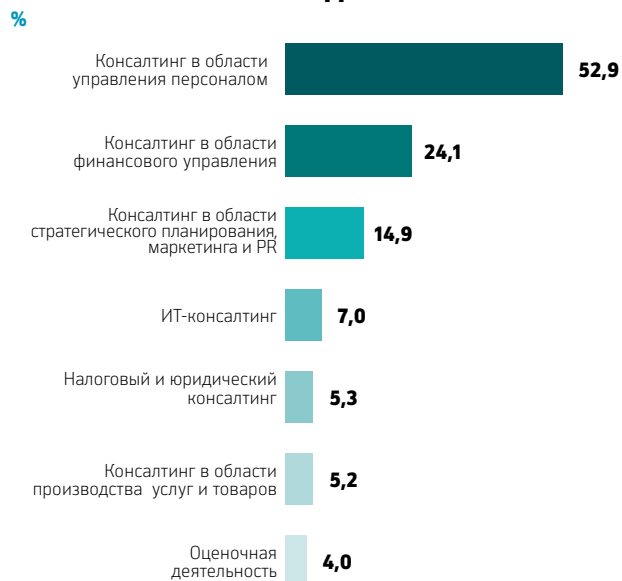
В целом, по мнению Марины Ризвановой, цены на консалтинг плавно снижаются из-за падения платежеспособности подавляющего большинства клиентов. «Консультанты зависимы от общей экономической ситуации и не могут жить лучше, чем страна, где они работают. Поэтому основным ценообразующим фактором является желание получать заказы, пусть и за меньшую цену, но не оставаться без выручки из-за высоких расценок», — поясняет эксперт.

Другие участники рынка придерживаются аналогичной точки зрения. «Зарплаты консультантов и цены на услуги консультационных компаний растут темпами ниже уровня инфляции, и эта тенденция наблюдается уже не первый год, с начала экономического спада в 2014 году», — делится наблюдениями гендиректор «2К-Аудит» Тамара Касьянова. При этом она отмечает: несмотря на падение цен на услуги, за счет расширения физических объемов рынка выручка консультантов в целом увеличивается — по итогам 2017 года темпы ее роста превысили уровень потребительской инфляции и оказались примерно на уровне «инфляции, рассчитанной на основании тарифов и других характерных для аудиторских организаций статей расходов».

«По-прежнему непростая ситуация на рынке очень сильно давит на цены», — говорит Ильгиз Баймуратов. — У нас не произошло восстановления уровня цен консультантов до докризисной планки — это факт, и вряд ли оно произойдет в ближайшее время». По его словам, наблюдается высокая ценовая конкуренция в определенных сегментах рынка консалтинга, а также курс предприятий на сокращение операционных расходов, в том числе и на услуги консалтинга, и это давление, по-видимому, в ближайшее время никуда не уйдет.

Валерия Полякова отмечает еще одну тенденцию: наблюдается смещение принятой на рынке системы ценообразования «затраты плюс» (которая, в свою очередь, также прошла трансформацию от почасовых ставок, оплачиваемых клиентом, к фиксированной стоимости услуг) к системе вознаграждения на основе success fee, пришедшей из инвестиционного консалтинга. Иными словами, клиенты

## ДИНАМИКА РОСТА РОССИЙСКОГО РЫНКА КОНСАЛТИНГА В 2017 ГОДУ



Источник: RAEX («РАЭК-Аналитика»)

хотят, чтобы уровень вознаграждения консультанта зависел от конкретного результата его деятельности с точки зрения бизнес-интересов заказчика.

### ЛИНЕЙКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ

Говоря о наиболее востребованных видах консультационных услуг, эксперты выделяют сразу несколько сегментов в отличие от предыдущих лет, когда в фокусе внимания были в основном налоговый и юридический консалтинг.

«Лидеры роста — кадровый консалтинг, ИТ-услуги. А также финансовый консалтинг — там по большей части речь идет об аутсорсинге: составление отчетности по МФСО, управленческой отчетности и т.д.», — говорит Тамара Касьянова. По ее мнению, спрос на ИТ-консалтинг во многом связан с импортозамещением (многие предприятия переходят на более дешевые отечественные программные продукты, и требуется их внедрение и сопровождение), а также с переходом на облачные технологии. HR-консалтинг востребован во многом в силу того, что в промышленности дефицит инженерных и рабочих кадров, способных работать на современном оборудовании, требуется обучение и переподготовка сотрудников. Аутсорсинг бухгалтерских и учетных функций — следствие желания оптимизировать операционные расходы.

Марина Ризванова выделяет также рост сегмента бухгалтерского консалтинга, в том числе с внедрением ИТ-решений: «Он особенно популярен в малом бизнесе, когда содержание штатного бухгалтера накладно, а нормальный учет — необходим».

Отмечают участники рынка и оживление рынка инвестиционного консалтинга. «Мы наблюдаем всплеск активности в сфере M&A, это сказалось на росте востребованности консультационных услуг. Та же ситуация на рынке услуг по оценке — требуется оценить бизнес, прежде чем его продавать или производить другие операции», — говорит Ильгиз Баймуратов. «Если в последние годы динамика на рынке M&A во многом объяснялась сделками по продаже неприбыльных и непрофильных активов, а также приобретением активов компаний-банкротов, то сегодня в фокусе еще и венчурные инвестиции в высокие технологии», — отмечает Валерия Полякова.

## СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО РЫНКА КОНСАЛТИНГА В 2017 ГОДУ\*



\*Без учета данных компаний «большой четверки» и группы «Финэкспертиза» (нет данных о структуре выручки).

\*\*Включая выручку от технологического аудита и консалтинга, строительного аудита.

Впрочем, и налоговый консалтинг никуда не делся. «Причины его востребованности — прессинг со стороны налоговиков, стремящихся любыми способами наполнить бюджет. Большинству предприятий в текущих условиях выжить и так непросто, в связи с чем те суммы доначислений, с которыми раньше спокойно расставались, сейчас уже оспаривают», — говорит Марина Ризванова.

«В сфере налогового консалтинга рынок ставит перед нами новые задачи, связанные с внедрением обмена информацией между странами. Кроме того, не будем забывать про вторую волну налоговой амнистии, которая была запущена в этом году в России», — добавляет Ильгиз Баймуратов. Еще один тренд, который он отмечает, — рост сегмента tax compliance: компании рассматривают варианты возложения функции по налоговому комплаенсу на внешнего консультанта, аналогично аутсорсингу учетных функций.

### ПОРТРЕТ ПОТРЕБИТЕЛЯ

Главным образом консалтинговыми услугами пользуется крупный бизнес с международным присутствием и большим разнообразием российских операций, полагает Ильгиз Баймуратов. При этом активно консультируются крупные металлургические предприятия, компании из таких секторов, как фармацевтика и сельское хозяйство.

По словам Тамары Касьяновой, основные заказчики — представители крупного бизнеса и «среднего, который ближе к крупному». Типичные же представители среднего, а тем более малого бизнеса привлекают внешних консультантов только для проведения совершенно необходимых услуг — аутсорсинга бухгалтерского учета либо точечных работ, которые выгоднее отдать на аутсорсинг. А крупный бизнес способен на постоянной основе привлекать консультантов на оказание ИТ-услуг, внедрение программного обеспечения, переход на облачные технологии, оценку персонала.

Аналогичной точки зрения придерживается и Валерия Полякова: она считает, что спрос на консалтинг в основном генерируют крупные компании, но одновременно отмечает рост спроса со стороны среднего бизнеса, поскольку на рынке консалтинговых услуг растет предложение нишевых услуг, нацелен-

ных в том числе на быстрое решение точечных проблем бизнеса клиента.

Марина Ризванова, напротив, считает, что основной клиент консультантов — средний бизнес. «У крупных и при этом состоятельных компаний свои штатные специалисты необходимой квалификации, — поясняет она. — Малый же бизнес экономит на всем, чтобы выжить. Поэтому рынок консалтинга зависит от того, насколько услуги консультантов необходимы и доступны средним по масштабам предприятиям». В отраслевом разрезе она отмечает рост спроса со стороны транспортников, стабильный интерес к консультациям в ЖКХ и научных организаций, а также относительно невысокую активность финансового сектора.

Говоря о формах собственности наиболее активных заказчиков, эксперты прежде всего выделяют компании с государственным участием. Ильгиз Баймуратов связывает это в том числе с продолжающейся реорганизацией госкомпаний, меняется структура холдингов, где-то идет укрупнение, где-то — обратный процесс, — поясняет эксперт. — Это влечет за собой необходимость в дополнительном объеме услуг в области налогового консалтинга, юридического консалтинга и так называемого корпоративного консалтинга, задачи которого — реорганизация, автоматизация и систематизация бизнес-процессов».

«Наибольший спрос на консультационные услуги традиционно демонстрируют компании с государственным участием. В условиях дальнейшего оговора сохранения экономики эта тенденция сохранится», — прогнозирует Валерия Полякова.

Компании, входящие в подконтрольные государству холдинги, хотя де-юре и не являются государственными, увеличивают объемы заказа консультационных услуг, поскольку у самих холдингов все чаще возникает потребность в консолидированной отчетности, отчетности по МСФО, возникают общие унифицированные требования по аттестации персонала, отмечает Тамара Касьянова. «Государственные компании все-таки легче расстаются с деньгами, чем частные, — добавляет эксперт. — Последние тщательнее просчитывают расходы и используют консультантов точно и только там, где им это выгодно и необходимо».