

АУДИТ И КОНСАЛТИНГ

Тематическое приложение
к ежедневной деловой газете РБК
Среда, 25 октября 2017 | №182 (2679)

РЕГУЛИРОВАНИЕ: КАК МИНФИН ОЦЕНИВАЕТ РЫНОК АУДИТА И ПОЯВЛЕНИЕ НА НЕМ ЦБ |
ТЕНДЕНЦИИ: КТО ОБЕСПЕЧИВАЕТ КОНСУЛЬТАНТАМ ПОЛЕ ДЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ |
ИНСТРУМЕНТЫ: КАКИХ СОВЕТОВ НЕ ХВАТАЕТ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ СТАРТАПАМ

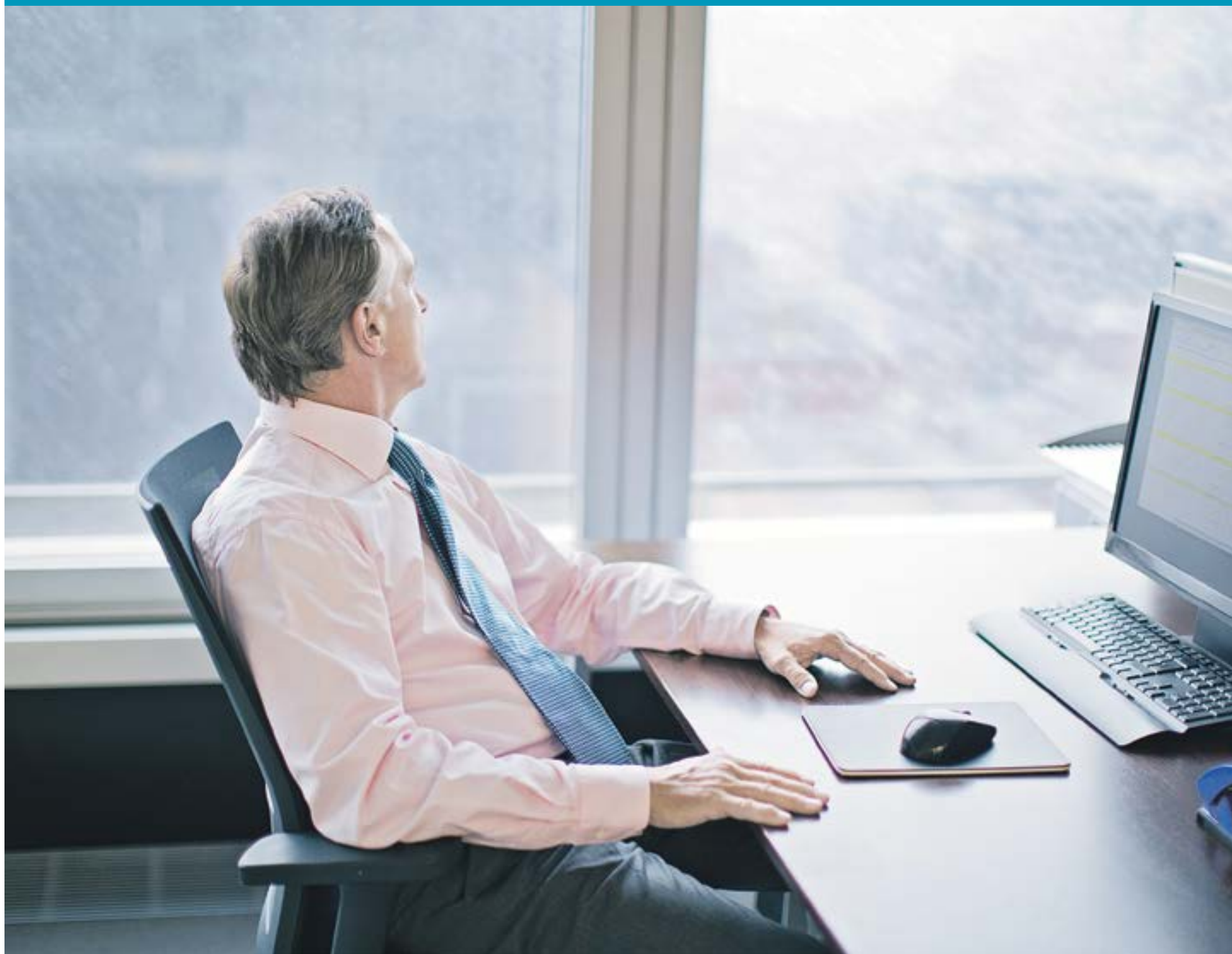


ФОТО: GETTY IMAGES RUSSIA

АУДИТ МИМО ДЕНЕГ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС БОЛЬНО УДАРИЛ ПО РЫНКУ АУДИТА: ПРИБЫЛЬНОСТЬ БИЗНЕСА ПАДАЕТ ПАРАЛЛЕЛЬНО С ЦЕНАМИ НА УСЛУГИ И ПРЕСТИЖЕМ ПРОФЕССИИ. **ПЕТР РУШАЙЛО**

ЗАТЯЖНОЙ СПАД

Рынок аудиторских услуг в России стагнирует, причем уже не первый год. По данным Минфина, совокупная выручка от оказания аудиторских услуг в последние годы практически не менялась: 27,3 млрд руб. в 2014 году, 27,6 млрд в 2015-м, 27,8 млрд руб. в 2016 году. И это несмотря на прошедшие за

данное время две серьезные волны девальвации рубля и довольно высокий уровень инфляции в 2014–2015 годах, когда цены на услуги на потребительском рынке росли более чем на 10% ежегодно.

«Рынок аудита находится, я бы сказала, в стабильном положении, — полагает управляющий партнер ГК «Нексия Пачоли» Светлана Романова. — Определился и практически не

меняется круг заказчиков. Сформировано несколько групп аудиторских компаний, присутствующих на том или ином сегменте рынка в зависимости от размера предприятий-заказчиков и их отраслевой специфики».

Состояние рынка аудиторских услуг в целом отражает состояние экономики России, говорит партнер компании «Делойт» (СНГ) Игорь Токарев: «В тех областях экономики, где наблю-

дается достаточный уровень деловой активности, аудиторские услуги продолжают быть востребованными. При этом заказчиками являются как предприятия, которые используют услуги аудита еще с 1990-х годов, так и вновь формируемые группы компаний, работающие в таких сферах, как

← Начало на с. 1

сельское хозяйство, добывающая промышленность, цифровые технологии».

Снижается и количество участников рынка — его в последние несколько лет ежегодно устойчиво покидают по 100–200 аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов (примерно 4% от числа участников рынка).

Рынок аудита переживает сейчас не лучшие времена, говорит директор департамента аудита АКГ «Деловой профиль» Дарья Перковская. Множество изменений в отрасли, которые уже действуют и которые еще будут введены в основной аудиторский закон, диктуют аудиторам новые условия работы, под которые необходимо перестраиваться. «Те, кто не перестроится, отрасль покинут, хотя плохо это или хорошо — вопрос спорный. Объективно для соблюдения требований к работе аудитора в соответствии с введенными на территории России международными стандартами аудита аудиторской компании необходимы серьезные ресурсы. Разработка внутрифирменных методик аудита, риск-ориентированный подход к проведению аудита, надлежащий контроль качества — все это невозможно реализовать в рамках ИП или небольшой аудиторской компании с тремя аудиторами в штате», — считает эксперт.

Примерно теми же относительными темпами, что и число аудиторских компаний, сокращается и число самих аудиторов — приблизительно на 700–800 человек в год, причем в прошлом году их число уменьшилось особенно резко — почти на 2 тыс. человек. «Серьезный вопрос сегодня заключается в кадровом обеспечении аудита, — считает Светлана Романова. — Многочисленные изменения и ужесточение требований и высокая волатильность рынка привели к тому, что профессия аудитора стала менее престижной, очень сложной и не очень высокооплачиваемой. Молодые специалисты не готовы нарабатывать опыт, сдавать сложнейшие экзамены, оплачивать членство в СРО и к тому же ежегодно проходить повышение квалификации ради того, чтобы заниматься аудитом».

ВЕЧНЫЙ ДЕМПИНГ

Еще один не лучший для рынка сигнал — падение доходов от аудита, нормированных на миллион рублей выручки клиента. В 2016 году данный показатель в сравнении с 2015 годом снизился на 6,3%, с 318 до 298 руб. Одно из возможных объяснений — продолжающийся ценовой демпинг. «Цены на услуги аудиторов пока не вернулись к докризисному уровню. Наличие на рынке ИП и микроаудиторских компаний и их участие в аудите привели на текущий момент к такому ценовому демпингу, который несколько лет назад невозможно было представить. За этим последовало критическое, на мой взгляд, обесценивание профессии аудитора и стоимости аудиторских услуг, несопоставимой с теми задачами, которые стоят перед аудитором при подтверждении отчетности», — сетует Дарья Перковская.

«К сожалению, при выборе аудитора для проведения аудита бухгалтерской отчетности многие клиенты продолжают выбирать в качестве основного критерия стоимость услуг», — говорит руководитель практики «Финансовое

консультирование» КСК групп Елена Межуева. Это связано с тем, что для владельцев бизнеса бухгалтерский учет не имеет ценности и аудит бухгалтерской отчетности — это лишь дополнительная обязанность, считает эксперт: «Совсем другое дело — управленческий учет. Для решения задач по управленческому учету собственники компаний готовы привлечь самых лучших, а следовательно, и дорогостоящих специалистов, так как в данном случае постановщиком задачи является бизнес».

Вместе с тем для клиентов, которые хотят получать услуги нормального уровня, снижать расценки аудиторы пока не готовы. «Фундаментальная стоимость аудита формируется из трудозатрат и почасовой стоимости оплаты труда специалистов соответствующего уровня, — поясняет Игорь Токарев. — Поэтому в целом у аудиторов соизмеримой квалификации цена на услуги должна быть также соизмерима. Но это если речь идет о настоящем аудите, то есть о реально проводимой деятельности по установлению

достоверности проверяемой финансовой информации. Эту деятельность нужно отличать от псевдоаудита, который, к сожалению, остается востребованным там, где у аудированной отчетности нет реального пользователя и аудит заказывается для галочки». Распространенность в России аудита «для галочки» он объясняет, в частности, наличием большого количества компаний, для которых обязательность аудита не сопровождается требованиями и механизмами раскрытия финансовой отчетности широкому кругу пользователей и контрагентов.

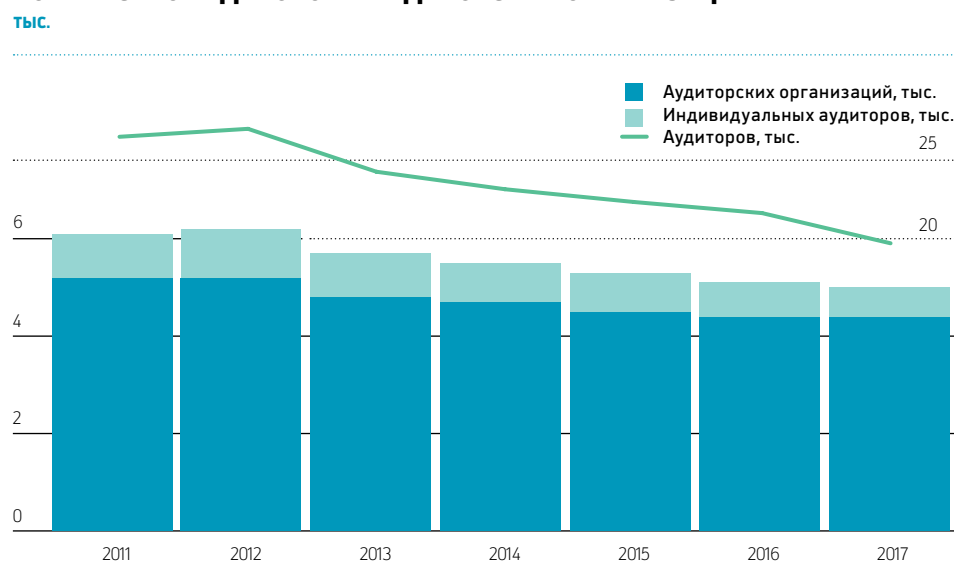
Светлана Романова придерживается аналогичной точки зрения на вопросы ценообразования: «Вряд ли кто-нибудь видит в демпинге что-то положительное — за исключением тех, кто активно его применяет для недобросовестной конкуренции. Стоимость качественного аудита на рынке давно сложилась, и при всех возможных вариантах повышения эффективности известен порог, ниже которого оказание услуг в соответствии со стандартами качества становится нерентабельным».

ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА

Среди продуктов, на которые есть наибольший спрос, участники рынка по большому счету выделяют два основных сегмента. Первый — ориентированный на требования международных рынков капитала. «С точки зрения аудиторских продуктов наибольший интерес для клиентов, безусловно, представляет аудит отчетности по МСФО, так как заверение такой отчетности подписью крупной международной фирмы открывает компаниям доступ к рынкам капитала и позволяет поддерживать ранее взятые на себя обязательства перед акционерами и кредиторами», — считает Игорь Токарев. В последнее время, по его словам, также стали востребованы услуги по аудиту нефинансовой отчетности — например, аудит долгосрочных программ развития, — внедрению новых стандартов МСФО. «Но основным видом деятельности для крупных аудиторских компаний остается аудит финансовой отчетности. С другой стороны, очевидно, что в банковском секторе, например, спрос на аудиторские услуги сокращается, так как сокращается количество заказчиков», — добавляет эксперт.

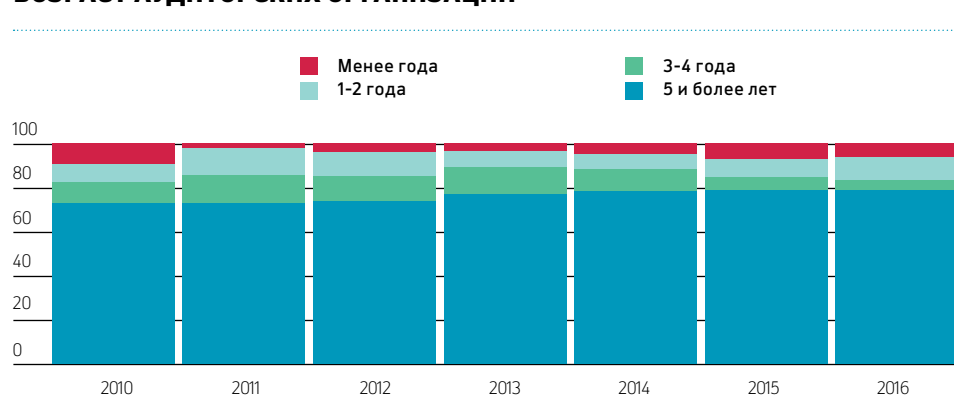
Вторая «точка роста» связана непосредственно с особенностями национальной экономики и взаимоотношений бизнеса и власти. «Со стороны клиентов остается востребованным так называемый налоговый аудит, — рассказывает Елена Межуева. — Налоговые риски при выездных налоговых проверках у российского частного бизнеса остаются крайне высокими, поэтому многие предприятия хотят заранее получить «карту рисков» и подготовиться к проверке, чтобы снизить размер доначислений. Кроме того, в последние три года мы отмечаем устойчивый рост интереса со стороны собственников бизнеса к управленческому учету. Бухгалтерский учет ориентирован на требования законодательства, установленные государством. Поэтому бухгалтерский учет не может дать собственнику, топ-менеджменту всю информацию, необходимую для принятия управленческих решений. Также бухгалтерский учет уступает управленческому с точки зрения оперативности».

КОЛИЧЕСТВО АУДИТОРОВ И АУДИТОРСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РФ*

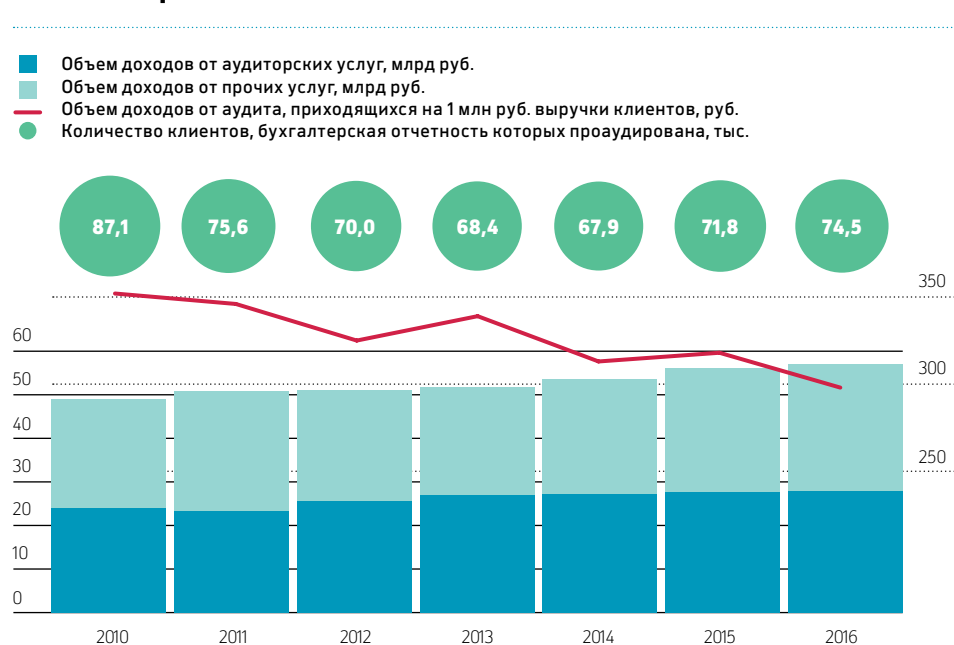


*На 1 января указанного года.

ВОЗРАСТ АУДИТОРСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ



ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ АУДИТОРСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ



Источник: Минфин РФ, расчеты РБК+

«БУХГАЛТЕРЫ ЧАСТО МЕНТАЛЬНО НЕ ГОТОВЫ К РАСКРЫТИЮ ИНФОРМАЦИИ»

ЗАКАЗЧИКИ АУДИТА ДОЛЖНЫ ЗНАТЬ ПРАВИЛА ИГРЫ, ИНАЧЕ ОНИ РИСКУЮТ ПОЛУЧИТЬ НЕ ТОТ РЕЗУЛЬТАТ, НА КОТОРЫЙ РАССЧИТЫВАЛИ. О ТИПИЧНЫХ СЛУЧАЯХ В ИНТЕРВЬЮ РБК+ РАССКАЗАЛА РУКОВОДИТЕЛЬ ПРАКТИКИ «ФИНАНСОВОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ» КСК ГРУПП **ЕЛЕНА МЕЖУЕВА**

— **Какие типичные ошибки сейчас совершают заказчики аудиторских услуг?**

— Если говорить о специфике нынешнего сезона, когда мы проводили аудит годовой отчетности за 2016 год, основная ошибка — недостаточный уровень раскрытия информации. Это сложилось исторически — раньше у нас просто составляли бухгалтерскую отчетность, не раскрывая, что именно стоит за цифрами финансовых показателей. Мы постепенно приближаемся к международным стандартам ведения бухучета, кроме того, уже с этого года введено применение международных стандартов аудита. А в международных стандартах при ведении учета и проведении аудита большое внимание уделяется детальному раскрытию информации. Аудитор должен увидеть, что все данные корректно составлены, что информация максимально раскрыта, что любому человеку, даже не очень разбирающемуся в финансах, после изучения отчетности будет в целом понятна вся картина по предприятию, — такова общая идеология. Сейчас мы сталкиваемся с тем, что работники бухгалтерии компаний-клиентов зачастую просто ментально к этому не готовы.

— **Какую информацию раскрывают наименее охотно?**

— О конечных бенефициарах, если речь идет о клиентах, у которых учредителями являются иностранные компании. Заказчики аудита не всегда готовы еще предоставлять такие данные, не понимают, что это не их добрая воля, а уже требование закона. Российский Минфин дает на этот счет четкие разъяснения: бенефициаром является только физическое лицо. То есть нужно указать конкретные фамилию, имя, отчество. И если они не указаны, аудитор должен, выполняя рекомендации Минфина, сделать в своем заключении соответствующую оговорку.

Еще один момент, также достаточно тяжелый для отечественного бизнеса, — раскрытие информации о сделках со связанными сторонами. Согласно текущим требованиям законодательства эти данные тоже необходимо раскрывать.

— **А сведения, которые интересны инвесторам, кредиторам, контрагентам?**

— Да, разумеется, здесь тоже бывают случаи некорректного раскрытия информации. Например, довольно часто забывают учесть в отчетности забалансовые обязательства предприятий — просто по незнанию бухгалтеров, что это необходимо. Например, выданные поручительства для третьих лиц, причем не связанных никак юридически. Бывает так, что компания стоимостью условно 100 единиц выдала поручительство на 1000 единиц и это никак не отражено в отчетности. Понятно, что наличие такого объема



ФОТО: АНАСТАСИЯ ЦАЙДЕР ДЛЯ РБК

поручительств — это риски, внешние пользователи отчетности должны иметь доступ к данной информации. И компаниям нужно вести учет всех забалансовых обязательств. Это не только поручительства, но и другие статьи — например, сумма арендованных основных средств.

— **А сколь часты случаи, когда компании умышленно не хотят раскрывать информацию?**

— Эти случаи я бы отнесла к другой группе, не связанной, собственно, с забалансовыми статьями. Любой бизнес существует для того, чтобы зарабатывать прибыль. Поэтому основное в финансовой отчетности любой компании — показать финансовый результат. И, конечно, многие предприятия, особенно те, которые кредитуются в банках, хотят сделать свою бухгалтерскую отчетность как можно более привлекательной с этой точки зрения. Речь не только о забалансовых обязательствах, которые могут напрямую и косвенно повлиять на финансовый результат, — речь об оценке рисков и активов в целом. Например, если есть просроченная дебиторская задолженность — необходимо создавать резервы под такие обязательства контрагентов. Или какие-либо финансовые вложения в основные средства, в строительство — далеко не всегда реальная оценка этих активов соответствует балансовой сумме соответствующих расходов. Учет этих факторов может привести к снижению прибыли, поэтому у компаний возникает искушение забыть про них.

— **Что при этом делает аудитор?**

— Аудитор обязан проверить все основные статьи отчетности и должен подтвердить финансовый результат. И в этом случае он говорит клиенту: в данном объеме мы прибыль не подтверждаем, потому что не все ваши активы справедливо оценены, нужно доначислить резервы. Если клиент не соглашается, аудитор модифицирует

форму заключения, чтобы внешние пользователи отчетности могли понять, что либо занижены обязательства компании, либо завышены активы.

— **И тогда клиент находит другого аудитора, более сговорчивого.**

— Аудит — это очень специфическая деятельность. Нравится или не нравится что-то заказчику, но над нами тоже есть государственный контроль, причем довольно жесткий, достаточно посмотреть на сайте Федерального казначейства, сколько было проведено проверок за первое полугодие этого года. И выдавать такое заключение, которое хочет клиент, мы не можем, потому что по закону несем ответственность за подобные действия. Мы призываем всех клиентов более ответственно и серьезно относиться к процедуре аудита. Тем более что степень контроля за финансовой отчетностью компаний постоянно увеличивается. Например, с высокой долей вероятности на рынке аудита вскоре появился еще один контролирующий орган в лице Банка России. Но уже сейчас Центробанк заставляет коммерческие банки более пристально следить за отчетностью своих клиентов, причем не обязательно заемщиков, а даже тех, кто просто находится на расчетно-кассовом обслуживании. При этом у ряда крупных банков в кредитных договорах есть обязательный пункт о наличии аудиторского заключения или предусмотренные повышенные ставки по кредиту в случае его отсутствия.

— **Хорошо, это ошибки, связанные, скажем так, с неправильной интерпретацией правил игры. Есть более обыденные?**

— Довольно часто компании не проводят обязательный аудит, хотя должны. Наиболее распространены две ситуации. Первая — когда у компании выручка менее 400 млн руб., что является порогом, начиная с которого аудит обязателен, но она просто забывает,

«САМАЯ БОЛЬШАЯ

БЕДА — КОГДА МЫ

ПРИХОДИМ ПРОВОДИТЬ

АУДИТ БУХГАЛТЕРСКОЙ

ОТЧЕТНОСТИ, А САМОЙ

ОТЧЕТНОСТИ В КОМПАНИИ

ПОПРОСТУ ЕЩЕ НЕТ»

что есть еще один критерий — валюта баланса — если она выше 60 млн руб., аудит тоже обязателен. Причем в валюту баланса входят и дебиторская задолженность, и стоимость основных средств, даже у компаний с относительно небольшой выручкой она может быть значительная. Вторая ситуация — когда организация в период бурного роста переходит в категорию тех, для кого аудит обязателен, но просто не обращает на это внимания — в силу отсутствия привычки следить за подобными факторами.

— **А в процессе взаимодействия с аудиторами в ходе проверки какие наиболее частые ошибки?**

— Самая большая беда — когда мы приходим проводить аудит бухгалтерской отчетности, а отчетности в компании попросту еще нет. То есть уже, например, март, а бухгалтер компании почему-то думает: сейчас придет аудитор, мы вместе сядем и займемся составлением отчетности. При этом все хотят провести аудит до сдачи отчетности в контролирующий структуру, то есть до 30 марта. Мы спрашиваем: а что же мы должны проверять? Массив данных и массив первичных документов? Не говоря уже о том, что по закону мы не имеем права проверять отчетность, в составлении которой принимали участие. Поэтому важно понимать, что к приходу аудитора уже должен быть готов объект проверки, отчетность. Если компания сама не в состоянии это сделать, можно привлечь независимого консультанта. Либо, как мы часто рекомендуем тем клиентам, кто впервые проводит аудит, разбить проверку на несколько этапов. Например, посмотреть вместе с аудитором промежуточную полугодовую отчетность, понять, какие требования, что-то исправить, чтобы в годовой отчетности, по которой будет готовиться аудиторское заключение, учесть все эти моменты.

«ДЛЯ МНОГИХ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ АУДИТ ВЫГЛЯДИТ НЕОПРАВДАННОЙ ОБУЗОЙ»

О ГЛАВНЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ НА АУДИТОРСКОМ РЫНКЕ, ГРЯДУЩИХ ИЗМЕНЕНИЯХ В ЕГО РЕГУЛИРОВАНИИ И ПОСЛЕДСТВИЯХ ЭТИХ ИЗМЕНЕНИЙ ДЛЯ ЗАКАЗЧИКОВ АУДИТОРСКИХ УСЛУГ В ИНТЕРВЬЮ РБК+ РАССКАЗАЛ ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА РЕГУЛИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИНФИНА РФ **ЛЕОНИД ШНЕЙДМАН**



ФОТО: АРСЕНИЙ ИЕСХОДИМОВ ДЛЯ РБК

— По официальной статистике Минфина, продолжает уменьшаться число аудиторов и аудиторских организаций. На начало 2014 года аудиторов было 23 тыс., аудиторских организаций — 4,7 тыс., на начало 2017-го — 19,6 тыс. и 4,4 тыс. соответственно. Причем в 2016 году количество аудиторов уменьшилось почти на 2 тыс. — это почти втрое больше, чем в 2015-м. Как вы объясните такую динамику?

— Вы называете количество лиц, имеющих право вести аудиторскую деятельность. Но совсем не обязательно, что все эти люди и организации действительно оказывают аудиторские услуги. Количество фактически оказывающих аудиторские услуги всегда меньше, чем количество имеющих на это право. Если же смотреть на количество именно работающих аудиторов и аудиторских организаций — оно почти не меняется на протяжении достаточно долгого времени; для нас это более важный показатель, свидетельствующий, если хотите, о стабильности ситуации в отрасли.

— А остальные, те, кто имеет право, но не пользуется, — получают, они просто платят взносы в саморегулируемые организации, ничего не получая взамен?

— Платят или не платят — это вопрос взаимоотношений СРО со своими членами. Относительно же мотивации, есть очень много причин иметь действующий квалификационный аттестат. Самая очевидная — наличие профессионального аттестата повышает стоимость специалиста на

рынке труда в смежных областях; так, многие главные бухгалтеры имеют аттестат аудитора, не занимаясь собственно аудитом и используя этот аттестат как признаваемое бизнесом и государством подтверждение квалификации. Специалисты, занятые во внутреннем контроле в организациях, имеют аттестаты аудитора — это тоже рассматривается как подтверждение профессионализма.

— Давайте тогда о статистике по организациям. В 2015 году очень резко выросла доля организаций, которым менее одного года от роду, в 2016-м она тоже была на высоком уровне — 7,2 и 6,1% соответственно в сравнении с 3,5% в 2013 году. И это на фоне общей стагнации рынка. Это что — фирмы-однодневки усилили присутствие?

— Не думаю. С нашей точки зрения, важнее другой показатель — доля аудиторских организаций, которые работают на рынке более пяти лет. Эта доля устойчиво растет — в 2016-м таких компаний было 79,3 против 77,4% в 2013-м. Что касается роста доли новых компаний в 2015 году — это во многом итог 2014-го, то есть до начала усиления регулирования и надзора на аудиторском рынке. Сейчас, по нашим ощущениям, ситуация уже иная.

— Вы сказали об ужесточении регулирования — что конкретно произошло?

— В 2016 году это прежде всего укрупнение саморегулируемых организаций аудиторов. В этом году меры, направленные на усиление надзора на аудиторском рынке, вовлечение в эту деятельность Банка России. Эти новации сказываются на количестве

«ПОДКЛЮЧЕНИЕ ЦБ К НАДЗОРУ ПЛАНИРУЕТСЯ НЕ ТОЛЬКО В ОТНОШЕНИИ АУДИТОРСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ, ОБСЛУЖИВАЮЩИХ ПУБЛИЧНЫЕ КОМПАНИИ, НО ВСЕХ ОБЩЕСТВЕННО ЗНАЧИМЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ»

тех, кто рассматривает возможность выхода на рынок аудита.

— Не очень понятно. Укрупнение СРО было сопряжено с необходимостью переманивания новых членов — логично предположить, что это сопровождалось не усилением, а ослаблением контроля...

— Давайте разделим этапы преобразования саморегулируемых организаций и обычной их работы. Конечно, на этапе, когда СРО надо было выполнять численные критерии, могло быть ослабление контроля качества. Но даже тогда существенного снижения уровня требований СРО к своим членам мы не наблюдали. Укрупнение саморегулируемых организаций позволит, с нашей точки зрения, повысить требовательность к аудиторам.

— А процесс укрупнения СРО — он закончен? Число аудиторов, аудиторских организаций сокращается по одной-две сотни в год. Есть ли опасность, что в некий момент не

найдется места даже для двух СРО, способных выполнить требования законодательства по числу членов?

— Наша позиция по данному вопросу не изменилась: в интересах аудиторской профессии — единая сильная саморегулируемая организация, оснований для множественности СРО на данном рынке мы не видим. А что реально будет происходить с саморегулируемыми организациями — дело профессии. В аудите в отличие от многих иных сфер эти институты не насаждались извне, они исторически возникли из потребностей самой профессии. Другое дело, что на определенном этапе государство призвало профессию к тому, чтобы это были крупные институты, чтобы прекратилось совершенно неоправданное соревнование между ними. Так что сама аудиторская профессия должна решить, что дальше будет с СРО.

— А что происходит в части государственного надзора? На смену упраздненному Росфиннадзору пришло казначейство, оно проводит проверки работы аудиторов общественно значимых организаций. По вашему ощущению, этот госконтроль повышает качество работы аудиторов? Какова динамика числа выявленных нарушений?

— Практически с первого года существования такого независимого от аудиторской профессии надзора стало очевидно, что он оказывает очень дисциплинирующее влияние на аудиторов. Это отмечают и независимые эксперты, и мы видим по некоторым признакам, порой косвенным. Пока мы находимся все еще на этапе становления внешнего надзора за аудиторскими организациями. По-прежнему во многом это формальный контроль, при котором проверяется соблюдение буквы аудиторских стандартов — наличие предусмотренных документов, соблюдение всех установленных процедур. Однако постепенно проверяющие начинают рассматривать действия аудитора по существу — каким образом оценивались те или иные факты аудитором, соблюдались ли принципы, которые установлены аудиторскими стандартами, при оценке того или иного события, сделки, факта хозяйственной жизни клиента. Проверяющие высказывают собственные суждения, подчас отличные от тех, которые высказал аудитор. Возникает дискуссия между аудитором и проверяющим, в этой дискуссии выявляется, как это действительно должно было быть оценено. Мы рассматриваем такой подход как очень положительное явление.

— Введение международных стандартов аудита с этого года какую роль играет в этих процессах?

— Пока рано делать выводы. Мы официально перешли к применению международных стандартов аудита с 1 января 2017 года. Но по контрак-

там, заключенным в прошлом году, аудиторам была предоставлена возможность работать в рамках прежнего регулирования, чтобы не менять условия договоров и сам процесс подготовки аудиторских заключений. Думаю, что самые предварительные выводы можно будет сделать только по итогам 2017 года, а серьезно проанализировать влияние перехода на МСА — по результатам аудиторских сезонов 2019–2020 годов.

— **Но все-таки, по ощущениям, у тех, кто работает по международным стандартам, больше ли процент модифицированных заключений, например?**

— Это не совсем корректная постановка вопроса. От того, какими стандартами вы пользуетесь, не зависит количество выданных модифицированных заключений. Что ясно уже сегодня — при работе по МСА повышается информативность аудиторских заключений. В особенности в отношении тех организаций, чьи ценные бумаги обращаются на организованных рынках, потому что для них международными стандартами предусмотрено применение расширенной формы аудиторского заключения.

— **Вы упомянули публичные компании, чьи ценные бумаги обращаются на биржах. Что для них изменится в связи с появлением на рынке еще одного регулятора — Банка России?**

— Подключение Центрального банка к надзору на аудиторском рынке планируется не только в отношении аудиторских организаций, обслужи-

вающих публичные компании, но всех общественно значимых организаций. Это все те клиенты, деятельность которых имеет существенное значение для экономики России, чья отчетность представляет общественный интерес.

— **Какой дополнительный функционал будет задействован в надзоре, зачем понадобилось привлечь ЦБ в качестве дополнительного регулятора?**

— Дополнительного, двойного надзора не будет. Предполагается, что надзор за аудиторскими общественно значимых организаций будет осуществлять в полной мере Банк России. Такого, что два органа надзирают за одними и теми же аудиторскими организациями, не будет.

В системе Банка России сконцентрированы большие объемы информации, позволяющие более глубоко подходить к оценке работы аудиторских организаций, проверяющих общественно значимые компании. Центробанк осуществляет надзор за банками и некредитными финансовыми организациями, регулирует деятельность публичных компаний — эмитентов на фондовом рынке. Это дает возможность посмотреть на данные компании с иной стороны и сравнить данные регулятора с мнением независимых аудиторов.

— **Не очень понятно тогда, о какой независимости аудиторских заключений может идти речь. ЦБ задает правила игры, осуществляет надзор за участниками рынка, а вдобавок еще за теми, кто дает независи-**

мую оценку их отчетности...

— Такая проблема действительно существует. Задача заключается в том, чтобы найти приемлемые механизмы, которые обеспечат реальную независимость аудиторов. Если же такие механизмы не будут найдены, то, на наш взгляд, стоит еще раз оценить предлагаемые новации.

— **Сейчас обсуждается возможность изменения законодательства в части требований к обязательному аудиту — в частности, поднятие минимальных требований к финансовым показателям предприятий, для которых аудит обязателен. В чем идея новаций, каково отношение к ним Минфина?**

— В Госдуме внесен законопроект, который предусматривает пересмотр сферы обязательного аудита. Ничего революционного в этом нет, о таком пересмотре речь шла довольно давно — например, в прошлом году, когда работали над концепцией дальнейшего развития аудиторской деятельности в стране. Корректировка сферы обязательного аудита была названа одним из направлений работы. Предпринята попытка более точно определить круг реальных пользователей результатов аудита, тех, для кого действительно важна деятельность аудитора. В тех случаях, когда ясно, что заинтересованных лиц нет или им требуется не столько аудит отчетности, сколько иная услуга аудитора, от обязательного аудита предложено отказаться. Сейчас эти предложения будут обсуждаться в Государственной

думе. Я думаю, что по результатам обсуждений будет выработана более точная модель обязательного аудита в отношении круга организаций, на которые распространяется данная процедура.

— **Кого освободят от повинности, если в общих чертах?**

— Прежде всего, это должно коснуться ряда предприятий малого бизнеса.

— **По официальной классификации малый бизнес у нас — до 800 млн руб. годовой выручки, а обязательный аудит — с 400 млн. Выпадение из сферы обязательного аудита предприятий с выручкой 400–800 млн руб. сильно скажется на рынке аудиторских услуг?**

— Если законодатель установит именно такие критерии — да, это затронет значительную часть аудиторского рынка.

— **Всего, по данным Минфина, доля обязательного аудита — примерно 90% рынка аудиторских услуг, а сегмент предприятий с выручкой 400–800 млн — это сколько?**

— Доля аудиторских клиентов с выручкой менее 400 млн руб. составляет порядка 65% общего числа клиентов, с выручкой от 400 млн до 1 млрд руб. — еще 16%. Однако, обсуждая эти инициативы, по моему мнению, надо ориентироваться на интересы экономики в целом, а не только на интересы отдельной ее сферы. Для многих малых предприятий, особенно стартапов, обязательный аудит действительно выглядит неоправданной обузой.



Тематические приложения к газете РБК

Подробная аналитика,
актуальные исследования,
интервью лидеров отраслей,
тренды экономики России
и мира



Реклама 18+

РОСТ ЗА СЧЕТ ВЛАСТИ

РОССИЙСКИЙ РЫНОК КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ УСЛУГ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ РАСТЕТ, НО ТОЛЬКО В НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЕ. ТОЧКИ РОСТА ТОЖЕ НОСЯТ НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОЛОРИТ: ЭТО ПОМОЩЬ В ЗАЩИТЕ БИЗНЕСА ОТ ГОСУДАРСТВА ЛИБО ПОМОЩЬ БИЗНЕСУ, УЧАСТВУЮЩЕМУ В ПРОГРАММАХ С ГОСПОДДЕРЖКОЙ. **ПЕТР РУШАЙЛО**

ОБЩИЕ НАДЕЖДЫ

Консалтинговый рынок в гораздо большей степени, чем аудиторский, зависит от общего состояния экономики — здесь нет сектора обязательного заказа. Поэтому общеэкономическая стабилизация ситуации вселяет в ряд игроков надежду.

«Посткризисный период наконец активизировал рынок управленческого консалтинга, в числе быстрорастущих сегментов уже сейчас мы отмечаем следующие: оптимизация бизнес-процессов, анализ и оценка инвестиционных проектов и маркетинговые исследования рынков. Наметившаяся волна кредитной экспансии также подстегнула спрос на оценку. Поэтому в сегменте управленческого консалтинга рост может превысить 5–6% по итогам года», — полагает старший партнер АКГ «Деловой профиль» Армен Даниелян.

Наметившееся улучшение ситуации в российской экономике позволяет рассчитывать на усиление деловой активности всех участников рынка консалтинга, на существенный спрос как по отдельным направлениям услуг, так и положительно оценивать перспективы развития рынка в целом, считает управляющий партнер ГК «Нексиа Пачоли» Светлана Романова.

Компании «большой четверки» несколько более пессимистичны. «Согласно различным исследованиям и нашим оценкам, за последнее время рынок консультационных услуг в рублевом выражении вырос, что является следствием инфляционных процессов и удешевления рубля», — отмечает управляющий партнер департамента консалтинга компании «Делойт» (СНГ) Анастасия Осипова. — В долларовом выражении падение рынка консультационных услуг составляет примерно 15–20%. Связано это в первую очередь с невысокой покупательной способностью компаний на российском рынке и их недостаточной готовностью инвестировать деньги в консалтинг».

«В целом цены в рублевом выражении немного выросли, как и рынок консультационных услуг. Однако если мы конвертируем цены из рублей в доллары для сопоставления с ценами на услуги консультантов на мировом консалтинговом рынке, то увидим, что ставка на услуги консультантов в России, безусловно, падает и проигрывает ставке на услуги консультантов на рынках других стран», — говорит Анастасия Осипова.

Клиенты готовы платить за консалтинг, когда понимают и видят пользу, делится руководитель практики «Финансовое консультирование» КСК групп Елена Межуева: «Поэтому мы всегда стараемся использовать так называемый ROI-подход, «возврат на вложенное». Например, чтобы принять решение о вхождении в новый инвестиционный проект, собственнику нужно четко знать, какой финансовый результат получен от текущего бизнеса и какую сумму он сможет выделить на инвестиционные цели, не



ФОТО: АЛЕКСАНДР НИКОЛАЕВ/ИНТЕРПРЕСС/ТАСС

принесет вреда основному зарабатывающему бизнесу. Польза должна быть оцифрована».

Армен Даниелян также отмечает, что клиенты готовы к высоким расценкам консультантов по «точечным», четко понятным им наборам услуг. «Скажем, можно отметить, что именно в налоговом консалтинге у клиентов появилось понимание, что «дешево хорошо не бывает», ценовой фактор при выборе эксперта уходит на второй план. Главное — наличие успешного опыта решения проблем заказчика, глубокого знания отраслевой специфики, гибкости в подходах к решению проблем», — приводит он пример.

Светлана Романова, в свою очередь, отмечает значительную роль государства в процессах рыночного ценообразования. «Консалтинговые компании работают в жесткой конкурентной среде, которая во многом определяет их политику ценообразования. Среди факторов, влияющих на стоимость услуг, можно назвать регулирование системы закупок федеральными законами и соответствующими нормативными актами частных компаний, где ключевым критерием победы на конкурсе является цена предложения. Также на уровень цен влияет сохраняющийся демпинг ряда консалтинговых фирм», — говорит эксперт.

ЧАСТНЫЕ СЛУЧАИ

Рассуждая о наиболее востребованных видах консультационных услуг, эксперты выделяют два больших сегмента, связанных либо с желанием бизнеса оптимизировать расходы, либо с желанием защититься от возможных потерь из-за действий государственных органов.

«Безусловно, сейчас очень сильно востребовано консультирование в сфере налогообложения», — рассказывает Армен Даниелян. — Прессинг со стороны налоговых органов, донесения по результатам проверки, нововведения в работе ФНС, позволяющие видеть все применяемые способы оптимизации, — все это делает

услуги в сфере налогового консалтинга востребованными. При этом не с точки зрения стандартного налогового аудита, а именно проведение, если можно так сказать, аналога выездной налоговой проверки». Также, по словам эксперта, можно отметить растущий спрос на услуги в сфере трансфертного ценообразования. И не только у крупных холдинговых структур. «Вопросы к формированию цен между зависимыми компаниями возникают и в ходе обычных выездных налоговых проверок по вопросам возможного получения необоснованной налоговой выгоды», — добавляет Армен Даниелян.

«Очень востребованы консультационные услуги в сфере снижения рисков — налоговых, правовых, финансовых», — подтверждает Елена Межуева. — В данном случае консультанты настоятельно рекомендуют клиентам переходить от порочной практики решения проблем по мере их возникновения к профилактическому подходу. Профилактика всегда дешевле».

Второй большой сегмент консультационных услуг, который всегда выходит на первый план в условиях спада или стагнации экономики, — сокращение издержек бизнеса.

Будут оставаться востребованными услуги в области повышения операционной эффективности и сокращения расходов, разработки комплексных программ управления эффективностью, прогнозирует Светлана Романова: «Особенно остро этот вопрос в условиях сокращения бюджетного финансирования будет стоять перед компаниями с госучастием», — считает она.

«По нашему опыту, до сих пор востребованы услуги, которые помогают компаниям различных отраслей сократить операционные затраты», — говорит Анастасия Осипова. — Сюда входят и проекты, связанные с оптимизацией затрат на поддерживающие функции внутри организаций, и с созданием общих центров обслужи-

вания, и с оптимизацией цепочек поставок, и некоторые другие».

Тем не менее консультанты отмечают и признаки роста спроса на их услуги, связанные со ставкой заказчиков на развитие бизнеса, — правда, пока лишь по отдельным направлениям. «Можно отметить спрос на услуги в сфере развития бизнеса, — говорит Елена Межуева. — К данному направлению я бы отнесла вопросы постановки бизнес-процессов и постановки управленческого учета. Российский бизнес крайне неэффективен. Поэтому многие сейчас задумались о внутренних ресурсах для повышения эффективности. Именно выстраивание четких бизнес-процессов, внедрение бюджетирования, управленческого учета, финансового анализа позволяют добиться хороших результатов».

«Мы видим положительную тенденцию в том, что клиенты все больше рассматривают комплексные проекты по развитию и трансформации их бизнеса, начиная от разработки стратегии и построения оптимальной операционной модели и до оптимизации бизнес-процессов и внедрения ИТ-решений», — отмечает Анастасия Осипова.

Светлана Романова считает, что конечный спрос заказчиков на услуги консультантов в обозримом будущем станет во многом определяться государственной политикой. «Будет наблюдаться особая активность по направлениям, в которых присутствует масштабная господдержка, связанная с реализацией приоритетных для страны направлений — развитие промышленных технологий, управление интеллектуальной собственностью, инновационные программы развития, проекты цифровой экономики», — полагает она. Основные потребители — это компании с госучастием, в том числе ОПК и госкорпорации, а также крупные частные компании. Также будет сохраняться спрос на консультационные услуги со стороны государственных организаций и учреждений, министерств и ведомств.

ПЛОДЫ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА

ПОДРОЖАНИЕ ИМПОРТНОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПОДСТЕГНУЛО СПРОС НА УСЛУГИ ИТ-КОНСУЛЬТАНТОВ, ПРИ ЭТОМ ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ БИЗНЕС УЖЕ ОСОЗНАЛ НЕОБХОДИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ СЛОЖНЫХ КОМПЛЕКСНЫХ РЕШЕНИЙ В РАМКАХ ПРОЦЕССА ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ. **АЛЕКСЕЙ СОКОЛОВСКИЙ**



ФОТО: GETTY IMAGES RUSSIA

Говоря о специфике российского рынка ИТ-консалтинга, его участники прежде всего отмечают увеличение «сознательности» клиентов — отечественный бизнес все чаще предпочитает заказывать не конкретные ИТ-решения, а комплексные продукты, подразумевающие участие консультантов в трансформации бизнес-процессов.

«Цифровая трансформация — стратегическая тенденция, которая будет определять рынок ИТ-консалтинга в ближайшие несколько лет, — полагает директор департамента систем управления информационными сервисами компании «Витте Консалтинг» (ГК «АйТеко») Алексей Заславский. — И дело здесь не в том, что цифровой экономикой «заболели» первые лица и ей уделяется сейчас все большее внимание в публичном пространстве. Развитие цифровых технологий сделало возможным их применение для новых задач, связанных как с изменением производственной или бизнес-модели работы предприятий и организаций, так и с изменением конечного продукта, который они предлагают потребителям».

Помимо объективной необходимости изменения бизнес-процессов спрос на услуги ИТ-консультантов стимулирует и макроэкономическая ситуация: после

двух волн девальвации в 2014–2015 годах предприятиям с рублевой выручкой стало менее доступно импортное программное обеспечение. «Основной тенденцией в последние годы является рост доли услуг консалтинга в объеме всего ИТ-рынка, — рассказывает директор практики бизнес-консалтинга компании AT Consulting Всеволод Красин. — Эта тенденция четко прослеживается с 2014 года, когда маржинальность услуг по системной интеграции существенно снизилась из-за внешнеэкономической конъюнктуры». Кроме того, говорит эксперт, многие клиенты теперь ориентируются на получение комплексного сервиса. Требуется не столько внедрить или доработать какую-то систему, сколько решить бизнес-задачу, что предполагает помимо настройки и доработки ИТ-систем и инфраструктуры также участие ИТ-консультанта в трансформации процессов.

«Можно отметить появившийся спрос на консультационные услуги по процессам жизненного цикла разработки программного обеспечения, включая аудит текущих процессов, разработку регламентов и ИТ-ландшафта программных средств, выбор и обоснование методологии разработки, автоматизацию процессов разработки и внедрения. Тем самым заказчик повышает качество разрабатываемых приложений, сокра-

щает время разработки и количество ручных ошибок», — добавляет директор по системным решениям компании «Крок» Игорь Малышев.

Подобный комплексный подход требует от консультанта разработки продуктов, обладающих возможностью интегрировать в рамках единой ИТ-системы решения от разных вендоров. «Важно отметить интерес заказчиков не к законченным коробкам с «защитой» логикой, базирующейся на лучших практиках конкретного поставщика решений, а именно к гибким платформенным решениям, основанным на современных технологиях и поддерживающим гибкую разработку», — говорит Алексей Заславский.

«Мы видим интерес со стороны заказчиков к небольшим инновационным проектам с прозрачным результатом», — говорит Игорь Малышев. По словам эксперта, растет, например, спрос на чат-боты. Кроме того, некоторые проекты, которые раньше предполагали построение ИТ-инфраструктуры, внедрение систем и консалтинг по оптимизации уже выстроенных ИТ- или бизнес-процессов, переводят в сервисный формат. «В частности, среди наших заказчиков мы видим спрос на управляемые сервисы. Они подразумевают программные, инфраструктурные или комплексные решения с набором качественных или количественных параметров, которыми заказчик может гибко управлять, — например, числом пользователей, количеством интегрируемых систем, объемом аналитических отчетов, уровнем доступности ИТ-инфраструктуры и т.д.», — рассказывает Малышев.

Всеволод Красин, в свою очередь, отмечает еще одну тенденцию — рост собственной ИТ-экспертизы клиентов: «Сейчас заказчики зачастую готовы реализовывать проекты своими силами, привлекая ИТ-консультантов лишь как экспертов, — рассказывает он. — А функции консультантов постепенно сосредотачиваются в области реализации уникальных ИТ-проектов, требующих специфической экспертизы, которой нет

у заказчика, либо проектов настолько масштабных, что клиент не в состоянии реализовать их самостоятельно».

Рост собственной экспертизы заказчиков сказывается и на процессах ценообразования — оно становится более гибким. «Классический подход работы «под ключ» подразумевает фиксированную стоимость контракта и максимальную ответственность исполнителя, с одной стороны, и time and material с определенной временной ставкой и минимизацией, по сути, ответственности исполнителя — с другой. В последнее время в дополнение к этой «классике» приобретают популярность более гибкие подходы как к ценообразованию по принципу «открытой книги», так и к распределению ответственности между заказчиком и исполнителем с «умным» подходом Smartsourcing», — рассказывает Алексей Заславский.

ИТ-консультанты отмечают увеличение спроса прежде всего со стороны государства и компаний оборонно-промышленного комплекса.

Тенденцией последнего времени является увеличение доли государственных заказчиков со сложными ИТ-проектами, отмечает Всеволод Красин: «Наибольшим спросом, как и всегда, услугами ИТ-консультантов пользуются в наиболее ИТ-зависимых сегментах массового обслуживания — банковском и телекоммуникационном».

«Производственные компании, в том числе организации ОПК, заинтересованы сегодня в проектах по автоматизации производственных процессов», — говорит Игорь Малышев. По его словам, проекты по управлению бизнес-процессами востребованы компаниями из разных отраслей. Драйвером рынка стали также законодательные инициативы в части импортозамещения и информационной безопасности. При этом реализацию долгосрочных проектов организации сейчас предпочитают откладывать. Это обусловлено, помимо прочего, грядущими выборами. Поэтому по итогам 2017 года возможно уменьшение объемов проектов, которое приведет к росту во второй половине 2018 года.



Нексия
Пачоли

Вы быстрее придете к успеху, если мы держим баланс

- Аудит
- МСФО
- Оценка
- Консалтинг
- Управление интеллектуальной собственностью
- Дью-дилиденс
- 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

e-mail: pacioli@pacioli.ru

www.pacioli.ru



РЕКЛАМА

ИНВЕСТИЦИИ ЖДУТ СОВЕТОВ

УЛУЧШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ И ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ СТИМУЛИРОВАЛИ СПРОС НА УСЛУГИ КОНСУЛЬТАНТОВ В СФЕРЕ ИНВЕСТИЦИЙ — ПРАВДА, ЛИШЬ В ОТДЕЛЬНЫХ ОТРАСЛЯХ И ПО ОТДЕЛЬНЫМ ВИДАМ УСЛУГ. **ИВАН КОЗЛОВ**

МОТИВЫ РОСТА

Согласно данным официальной статистики, в России в этом году наблюдается довольно значительный рост инвестиций в основной капитал. По итогам первого полугодия он составил 4,8% в годовом выражении. Если учесть, что в 2015 году был зафиксирован спад на 10,1%, а в 2016-м — на 0,9%, это действительно выглядит сменой тренда. Постепенно восстанавливается и банковское кредитование: по итогам первого полугодия был зафиксирован рост кредитов нефинансовому сектору на 1,0% (с учетом эффекта валютной переоценки; данные Банка России), по итогам третьего квартала — уже на 2,8%, тогда как в прошлом году корпоративный кредитный портфель российских банков просел на 2,4%.

Инвестиции подразумевают ряд процессов, в ходе которых могут потребоваться услуги консультантов — сопровождение сделок слияния и поглощения (M&A), финансовое планирование и организация банковского финансирования, технологический аудит и маркетинговая проработка проектов и т.д.

Вместе с тем эксперты отмечают, что по широкому фронту роста спроса на все эти услуги пока не наблюдается. «Интерес к услугам консультантов представляется сдержанным и скорее стабильным, чем существенно растущим», — говорит гендиректор АКГ «Уральский союз» Марина Ризванова. — В основном активность заметна в секторе M&A и анализа комплаенс-рисков. Но активность по этим направлениям есть всегда, хоть в кризис, хоть при подъеме экономики».

«В целом мы не отмечаем заметного роста спроса на комплексные консалтинговые услуги в большинстве отраслей промышленности. В то же время по отдельным отраслям намечилось оживление или, по крайней мере, сохранение инвестиционной активности по сравнению с 2016 годом», — полагает партнер КГ «НЭО Центр» Александр Ракша. В качестве примеров отраслей, где идет рост спроса на услуги консультантов в рамках инвестиционного процесса, он приводит АПК, обрабатывающую промышленность, оборонно-промышленный комплекс, а также проекты, связанные с развитием инфраструктуры, в первую очередь в системе ЖКХ.

Ряд экспертов отмечают еще одну особенность — рост числа инвестиционных проектов, которые доходят до стадии реализации, что также напрямую связано с более активным подклю-



Консультанты готовы помочь подготовить благодатную почву для инвестиционных проектов в перспективных отраслях

чением к процессу консультантов. «Резкого роста количества инвестиционных проектов в 2017 году не наблюдалось, но вырос процент тех, что доходят до стадии реализации», — говорит глава практики «Консалтинг» партнерства Orange Инна Гольфанд. — Также повысилась готовность платить сильным управленцам или консультантам за экспертизу, инвесторы поняли необходимость грамотного планирования проектов перед вложением средств».

Как отмечает руководитель департамента развития компании Severin Development Сергей Денисов, в 2017 году по сравнению с 2016-м общее количество обращений со стороны клиентов в секторе финансово-технического и технологического аудита проектов увеличилось незначительно. «Вместе с тем существенно повысилось качество проработки проектов заказчиками и степень их готовности к финансированию», — считает он. — Если в 2015–2016 годах клиенты предполагали, что на проект можно привлечь кредитные средства по старым правилам, когда кредитная организация берет на себя часть инвестиционных рисков объекта, то в настоящее время таких иллюзий уже нет».

ТОЧКИ РОСТА

Большинство экспертов отмечают, что спрос на связанные с инвестициями консультационные услуги сконцентрирован в совершенно конкретных областях — например, полюбившихся предпочтениям с введением

режимов санкций в отношении российской экономики и ответных мер. В эти же области текут и инвестиции.

Если в 2016 году силы предпринимателей были направлены на увеличение эффективности существующих бизнесов, то в 2017-м у игроков есть желание выйти на новые рынки, реализовать стартапы в отличных от их основного бизнеса отраслях для диверсификации вложений, говорит Инна Гольфанд. «Наиболее актуальные сейчас секторы для инвестиций — сельское хозяйство, переработка и инфраструктурные проекты. По сути, это секторы с высоким потенциалом развития — сельское хозяйство, например, получило стимул ввиду освободившейся на рынке ниши после введения контрсанкций, а также благодаря дополнительной государственной поддержке отрасли», — уточняет эксперт.

Схожей точки зрения придерживается Сергей Денисов, но он более осторожен: «По отраслевой принадлежности в секторе финансово-технического и технологического аудита наиболее востребованы проекты жилой недвижимости, энергетики, сельского хозяйства и инфраструктуры. Мы наблюдаем незначительную корреляцию со списком отраслей, получивших импульс к развитию в связи с санкциями и политикой по импортозамещению. Но это характерно в основном в сегменте сельского хозяйства и относится больше к точечным проектам в своих рыночных нишах — массовости не прослеживается».

При этом спектр доступных услуг консультантов для значительной части потенциальных пользователей довольно сильно ограничен. «В связи с начавшейся перезагрузкой системы государственной поддержки и стимулирования сектора МСБ действительно отмечается значительный рост инвестиционной активности и наращивание кредитования сектора, но услуги топовых консультантов пока остаются в целом недоступны малому бизнесу», — отмечает Александр Ракша. По его словам, в связи с этим участники консалтингового рынка стараются совместно с институтами развития и банками разработать облегченные процедуры и решения, которые позволят обеспечить данный сектор лучшей экспертизой. «Здесь основной спрос приходится на бизнес-планы, финансовые модели и маркетинговые исследования, а также комплексные строительные экспертизы, ориентированные на получение заемного финансирования в комплексе с мерами государственной поддержки», — уточняет эксперт.

Впрочем, даже в рамках проектов, ориентированных на развитие предприятий среднего бизнеса, есть ряд довольно перспективных направлений, считают эксперты. «Одни из самых востребованных сейчас видов услуг — создание концепции проектов и документов для инвестора и банков, помощь в получении проектного финансирования, анализ технологий и аудит проектов», — говорит Инна Гольфанд. Привлечение консультантов, по ее словам, позволяет получить анализ и подготовку проекта без лишних дополнительных расходов на штатных сотрудников, ведь не всегда инвестор по итогам проработки решается идти в проект. Консультанты помогают создать правильную концепцию реализации проекта, чтобы проектной команде было проще реализовать намеченные цели, а инвестор понимал, какой возврат на вложенные средства он получит по итогам запуска предприятия.

«Ввиду того что финансовые институты год от года ужесточают требования к заемщикам, наибольшее распространение имеет финансово-технический мониторинг строительства проекта, совмещенный либо с урезанной, либо с расширенной функцией строительного контроля. Выгода для всех участников только одна — повышение прозрачности и контролируемости реализации проекта, что позволяет более или менее укладываться в первоначальный бюджет», — апеллирует к внешним факторам Сергей Денисов.

«АУДИТ И КОНСАЛТИНГ» (18+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК» является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК» №182(2679) от 25 октября 2017 г. Распространяется в составе газеты. Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+. Партнеры: ООО «КСК». 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