

Ирина Перечнева

История одной услуги

Аудиторский бизнес России обязан становлением активности налоговых органов, а его будущее определит вступление России в ВТО, убежден старший партнер группы компаний «Авуар» **Алексей Овакимян**



Российскому аудиту исполнилось 25 лет: 1 октября 1987 года заработала первая аудиторская организация на территории Советского Союза. Именно «Инаудит», появившийся по постановлению Совета министров СССР на базе Главного управления валютного контроля, заложил традиции российского аудиторского бизнеса. Экскурс в историю отечественного аудиторского бизнеса, анализ его состояния и перспектив мы провели вместе с членом президиума центрального совета, пред-

седателем совета Уральского регионального филиала СРО «Аудиторская палата России», старшим партнером ГК «Авуар» **Алексеем Овакимяном**.

Государство как инициатор

— *Алексей Дмитриевич, получается, что рыночная услуга появилась как продолжение контролирующей функции государства. Кто стоял у истоков этого процесса?*

— В конце 80-х даже профессионалы не могли поверить, что кто-то по доброй воле будет платить за то, что его проверя-

ют. Позже от компании «Инаудит» отпочковались фирмы, которые и продолжили развитие аудиторского дела в России. Одним из основных организаторов перехода аудита в разряд рыночной услуги была Алла Грязнова, президент СРО «Аудиторская палата России», заслуженный деятель науки РФ, президент Финансового университета при правительстве РФ, ректор этого вуза.

— *Как проходило становление отрасли на Урале?*

— На Южном Урале всплеск интереса к рынку аудиторских услуг пришелся на 1994 год. Тогда появились компании



Алексей Овакимян: «Вступление в ВТО изменит спрос на аудиторские услуги, как минимум половина компаний уйдет в чистый консалтинг и контроль бухгалтерского учета»

«Аудит-Классик», «Аэдис», «Южуралбанк-аудит». В Екатеринбурге первыми в этот бизнес вышли ассоциация «Налоги России», а также «Налоги и финансовое право». Это время можно называть «золотым» для профессии: услуга была новой и очень дорогой.

— **Кто формировал спрос?**

— Законодатель. Действовал федеральный закон, который обязывал предприятия обращаться в аудиторские компании. Как многие законы того времени, он был обязательен, но его неисполнение было практически ненаказуемо.

— **Когда предприниматели начали испытывать потребность в аудите?**

— Первым об этом задумался директорский корпус крупных компаний. Они постоянно находились в поле зрения налоговой службы, им сложнее было игнорировать нормы закона. Где-то к середине 90-х годов налоговые органы начали жесткую политику администрирования, тогда у руководителей и появилось понимание, что недостатки ведения бухгалтерского учета могут стать причиной начисления крупных штрафов. Поэтому к аудиторам начали обращаться уже не для галочки, а за помощью.

Что такое аудит в чистом виде? Это подтверждение отчетности для акционеров, инвесторов, государства, банков. В зарубежной практике к тому моменту давно произошло разделение функций собственника и директора компании. Чтобы быть уверенными в том, что раз в год на отчетном собрании акционеров наемный директор показывает реальную, а не фальсифицированную финансовую ситуацию

на предприятии, собственники и обращаются к аудиторам. Это что-то вроде экспертизы финансового состояния компании, без которой вряд ли можно эффективно ее развивать.

В России же в первые годы реформ собственник и директор часто совмещались в одном лице, и необходимости в проведении независимого аудита именно с этой целью не было. Другое дело, что крупные компании, особенно сырьевые, начинали заниматься внешнеэкономической деятельностью, кредитоваться в иностранных банках. Это обстоятельство порождало уже иную потребность в услуге: наличие аудита было одним из условий успешного заключения крупных сделок и контрактов.

В регионах аудит возникнул прежде всего как правовой консалтинг, представлял собой сочетание услуг сокращения налоговых рисков, предварительной экспертизы перед налоговой проверкой, подготовки правильного бухгалтерского учета. В провинции аудит обязан развитием скорее активности налоговых органов, нежели потребностям рынка.

ВТО как стимул

— **Это обстоятельство и породило огромное число аудиторских компаний, которые начали выдавать заключения «для галочки». Рынок до сих пор**

Журнал «Эксперт-Урал» приглашает

30 ноября

Круглый стол

ЭКСПЕРТ
УРАЛ

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ

Пассажирские авиаперевозки: текущие тренды и ожидания

Ежегодная встреча руководителей авиакомпаний, аэропортов, туристических фирм и гостиниц, дипломатических миссий

Контакты:

(343) 345-03-78 (42, 72)

Руководитель проекта, деловая программа:

Светлана Коваленко,

skovalenko@expertural.ru

Партнерство:

Елена Колмогорова,

ekolmogorova@expertural.ru

Регистрация участников:

Ольга Захарова, ozaharova@expertural.ru,

+7 950 636 6170

не может справиться с этой проблемой. Конкуренция очень жесткая и не всегда честная. На что в этой ситуации ориентироваться потребителю вашей услуги?

— Двадцать лет назад хорошего аудитора найти было сложно, потому что их было мало. Обращались в основном по рекомендации. Сегодня появились рейтинги. Глядя на этот список, выбирают, как правило, первую десятку или пятерку, и из нее, опять же по рекомендации, — ту компанию, которая может справиться с задачей. Рейтинг нужен для того, чтобы убедиться в некоем условном статусе и объективной надежности аудиторской компании, но репутация и рекомендации по-прежнему значимы. Кроме этого, в нашем бизнесе очень важны профессионализм и уровень доверия к конкретным специалистам, работающим в компании. Как правило, переход опытного сотрудника в другую фирму влечет за собой существенное изменение клиентской базы.

— Далеко не все региональные компании попадают в российский топ-10. За счет чего они тогда живут?

— Региональным компаниям, которые объективно не попадут в топ-10, можно выжить только за счет предложения целого комплекса услуг, которые сопровождают аудит: стратегического консалтинга, оценки, юридического сопровождения. Аудит на периферии — это прежде всего экспертиза. Заказчик — не внешний пользователь, а директор, который хочет понять, над чем ему работать, что у него несовершенно: честность менеджеров, качество налогового планирования и оперативного учета, уровень постановки стратегических задач, кадровый аудит или организация корпоративной структуры бизнеса. Если аудиторская компания сможет на достойном уровне проконсультировать по всему комплексу перечисленных проблем, она будет успешной.

— На каких позициях находится уральский рынок аудиторских услуг в масштабах России?

— Так сложилось, что большую часть рынка делят Москва и Санкт-Петербург, потому что финансовые центры и центры принятия решений сосредоточены там. Урал, на мой взгляд, на втором месте, спрос здесь формируют крупные промышленные предприятия. Сильные аудиторские компании работают в Центральной части России и Поволжье.

— С 2008 года ситуация в экономике нестабильна, одни отрасли процветают, другие, наоборот, оживают. Как это отражается на аудиторском бизнесе?

— Конечно, мы сильно почувствовали кризис. Но если рассматривать аудит как комплекс консалтинговых услуг, то

В России отчетность всегда делилась на два типа: управленческая — для собственника, налоговая — для налоговой. Переход на МСФО позволит объединить управленческий учет с бухгалтерским

на определенные его виды спрос в этот период был. Речь прежде всего шла об оптимизации издержек. Я не могу сказать, что ГК «Авуар» полностью возместила кризисные потери, но благодаря этому спросу нам удалось амортизировать силу уда-

ра. Думаю, у коллег по цеху была похожая картина. Сегодня другое обстоятельство осложняет нашу работу: по сравнению с 90-ми годами предложение на рынке аудиторских услуг и конкуренция выросли в разы, а цены на услуги упали.

— С чем вы связываете будущее аудиторского бизнеса?

— С 23 августа 2012 года Россия — полноправный член ВТО. Это членство дает нам не только снижение таможенных тарифов, о чем сейчас постоянно идут дискуссии. У этой медали есть другая сторона: мы попадаем в правовое пространство ВТО. Это означает, что зарубежные инвесторы, банкиры должны видеть отчетность наших компаний, выполненную и оформленную по стандартам, которые существуют в цивилизованном мире, — международным стандартам финансовой отчетности (МСФО).

Нельзя сказать, что для российского бизнеса это стало неожиданностью. Попытки приблизить отечественные стандарты ведения бухучета к международным предпринимались государством давно: программа реформирования бухгалтерского учета была написана еще в 2004 году. И если говорить откровенно, эти стандарты действительно лучше российской методики бухгалтерского учета. Она, конечно, изменилась с 80-х годов прошлого века, но осталась фискальной, ориентированной больше на государственные интересы. У нас всегда получалось так: управленческий учет ведется для собственника, а налоговый — для налоговой. Кто в таком случае является пользователем бухгалтерского учета, не ясно. Переход на МСФО позволит объединить управленческий учет с бухгалтерским.

Поэтому будущее российского аудиторского бизнеса я связываю с ростом спроса на консультирование компаний в части перехода на МСФО. Возможно, это перспектива 2013 года, может быть, 2015-го. В любом случае вступление в ВТО будет диктовать расширение спроса на эту услугу. Это повлечет за собой изменения в структуре аудиторского рынка: добрая половина уйдет в чистый консалтинг и ведение бухгалтерского учета.

— А само аудиторское сообщество готово к работе в новых условиях?

— Сейчас мы объективно находимся в кризисе, который вызван реформированием корпоративных финансов России. Часть аудиторского сообщества негативно относится к переезду, к необходимости введения системы контроля качества. Но это неизбежно. Аудиторы должны для себя решить, смогут ли они повысить квалификацию, чтобы соответствовать новым требованиям рынка. В противном случае им придется сдать позиции и уйти в другую нишу. ■