

Аудитор – Швачко И.А.

Ассистент аудитора – Алексеева А.Д.

ООО «Проф-Элит-Аудит»

г. Ростов-на-Дону

**АУДИТОРЫ И КОНСУЛЬТАНТЫ –
ПАРТНЕРЫ ИЛИ ТОВАРЫ-ЗАМЕНИТЕЛИ?**

Для того чтобы ответить на поставленный вопрос необходимо разобраться в сущности понятия аудитора и консультанта, необходимо разобраться с тем, кто такие аудиторы. В Российской Федерации законодательно установлено, что аудиторская деятельность направлена на подтверждение достоверности бухгалтерской финансовой отчетности клиента во всех ее существенных аспектах. Однако, на практике по итогам проведенного аудита аудиторы помимо аудиторского заключения с выражением мнения о достоверности отчетности составляют письменный отчет с указанием проблемных зон системы бухгалтерского учета и организации финансово-хозяйственной деятельности клиента с выделением рекомендаций по их устранению. Здесь ключевым словом является слово «рекомендации», поскольку это означает, что аудитор консультирует клиента по вопросам ведения финансово-хозяйственной деятельности и организации системы бухгалтерского учета с целью недопущения нарушения законодательства в этой области. Таким образом, аудитор является специалистом в области консультирования по вопросам ведения финансово-хозяйственной деятельности и организации бухгалтерского учета, т. е. в некотором роде консультантом. Кроме того, согласно Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности аудиторская деятельность является одной из разновидностей консультационной. Таким образом, консультационная деятельность гораздо шире, чем аудиторская, и понятие «консультант» более емкое, чем «аудитор» - оно вмещает в себя десятки направлений по вопросам организации, управлению и расширению бизнеса клиента. Консультант – это

квалифицированный специалист, обладающий профессиональными знаниями, умениями и навыками, способный творчески применять их в ходе выполнения задач, поставленных клиентом, для достижения определенных целей заказчика, направленных на развитие организации, действующий в рамках российского и/или международного законодательства, строго соблюдающий этические нормы и правила ведения бизнеса.¹ Но все, же если аудитор в определенной степени может заменить консультанта, то консультант аудитора – нет, поскольку Закон об аудиторской деятельности определяет требования к профессии аудитора и не всякий консультант способен им соответствовать. В свете вышеизложенного, возникает вопрос о соотношении ролей аудитора и консультанта на рынке услуг для бизнеса.

Многие аудиторские фирмы сталкиваются с проблемой сезонного характера аудиторской деятельности, что является причиной окупаемости бизнеса в сфере аудита только в определенные периоды. Кроме того, в условиях ужесточающейся конкуренции на рынке аудиторских услуг и роста числа аудиторских фирм, для сохранения и увеличения доли рынка необходимо расширять спектр оказываемых аудиторской организацией услуг. Выход из сложившейся ситуации руководители многих аудиторских организаций видят в развитии новых направлений деятельности, а именно – консультирования клиентов по вопросам инвестирования, IT-технологий, управления персоналом, рисками и т. д. Консалтинг - обобщенное название бизнес-услуг, целью которых является деятельность по решению проблем/вопросов, возникающих перед предприятиями различных форм собственности из всех отраслей народного хозяйства и секторов экономики² – по мнению многих специалистов является перспективным направлением для развития. Это объясняется тем, что сегодня консалтинг уже не воспринимается российскими предпринимателями как дорогая игрушка, излишество или модное веяние запада, которое не стоит затрат. Сегодня в бизнесе решающими

¹Зимин В.А. Консалтинг. Статья - www.unipravex.ru

² Там же.

факторами стали время и информация: чтобы стать успешным, необходимо быстро реагировать на изменения конъюнктуры рынка и знать, как правильно на них реагировать, чтобы максимально избежать негативных последствий этих изменений и по возможности максимально выиграть от них. Это является особенно актуальным в условиях современной экономики, в которой наступила стадия кризиса. Стремление к оптимизации затрат заставляет руководителей внимательнее рассматривать возможности для передачи ряда функций сторонним исполнителям. А консультанты обладают глубокими знаниями в своей специализации и за относительно короткий период времени могут предложить несколько способов решения проблемы, поскольку это является источником их дохода. В этих условиях предприниматели понимают, что «хороший совет – дорогого стоит», и все чаще обращаются к услугам консалтинга. Так, по оценкам специалистов Discovery Research Group, ежегодный прирост объемов рынка консультационных услуг колеблется от 30 до 50%³. Однако результаты исследований рейтингового агентства «Эксперт РА», специалисты которого на протяжении почти 10 лет отслеживают динамику и тенденции развития рынка консультационных услуг (в список исследования попали крупнейшие консалтинговые фирмы России за исключением фирм «большой четверки»), показали, что достигнув в 2008 году абсолютного максимума, рынок консультационных услуг рискует сорваться в пике. Так по данным «Эксперт РА», в 2008 г. суммарная выручка 150 ведущих консалтинговых компаний России перевалила за три миллиарда долларов и составила 77 млрд рублей. В другое время можно было бы перевести дух и с удовлетворением оглянуться на пройденный путь: ведь еще в 2000 году совокупный оборот 150 крупнейших консультантов составлял всего 3,3 млрд. рублей. Но относительные показатели показывают снижение темпов прироста рынка консультационных услуг – в 2008 г. объем оказанных консультационных услуг увеличился всего на 17% по сравнению с предыдущим годом, тогда как совсем недавно 40-процентный прирост давал

³ Щербини К. От экспертов по эффективности к консультантам. Статья – www.real-business.ru

почву для рассуждений о значимом замедлении рынка.⁴ Причиной такого падения рынка консалтинговых услуг стала волна кризиса, охватившего экономику в конце 2008 г. По итогам опросов руководителей крупнейших консалтинговых фирм, специалисты «Эксперт РА» описывают ситуацию следующим образом: в первые три квартала 2008 года выручка, как и всегда, росла вследствие расширения числа клиентов, увеличения объемов оказываемых им консалтинговых услуг. Однако, резкое снижение объёмов оборотных средств клиентов в результате кризисных явлений в октябре 2008 г. обусловило стремление руководителей предприятий сократить статьи затрат в том числе и за счет снижения издержек на консультационные услуги. Так что, по мнению специалистов рейтингового агентства «Эксперт РА» торможение роста доходов ведущих участников рынка до 17%, сложившееся по итогам полного 2008 года, может объясняться лишь падением спроса в четвертом квартале по меньшей мере на 25–30%.

Однако участникам рынка консультационных услуг следует отделять краткосрочные последствия воздействия кризиса от среднесрочных и долгосрочных. Возникшие негативные тенденции на рынке консультационных услуг в конце 2008 г. носят краткосрочный характер и связаны в первую очередь с сокращением объема спроса на услуги консультантов. Однако в среднесрочной перспективе кризис может сыграть весьма положительную роль для рынка консалтинга, поскольку в кризисных условиях главным конкурентным преимуществом в бизнесе станет эффективность управления, поэтому стоит ожидать увеличения спроса на услуги консультантов по антикризисному управлению и оптимизации затрат.⁵ Кроме того кризис даёт неплохие шансы для развития компаний, занимающихся юридическим консалтингом. Специалисты отмечают рост спроса на услуги по реструктуризации просроченных кредитных и заемных обязательств и появление спроса на услуги по сопровождению сделок привлечения

⁴ Ханферян В. Пик Консультантов. Статья – www.raexpert.ru

⁵ Барсукова А. Чем заняться консалтингу на Юге. - Статья – www.expert.ru

ломбардного финансирования, включая ипотечные ценные бумаги, а также усиление спроса на сопровождение выпусков новых долговых инструментов, выпускаемых с целью реструктуризации долгов. Заметно растет спрос на представительство в судах и сопровождение банкротств.⁶

Если говорить о развитии консультационных услуг на рынке Юга, то вышеуказанные общероссийские тенденции в развитии рынка также характерны и для ЮФО. Только кризис для консультантов Юга окажется более серьёзным испытанием, поскольку рынок консультационных услуг здесь достаточно молод. Сегодня в ЮФО наиболее развитыми являются оценочные услуги, правовой и налоговый консалтинг, консалтинг в области управления персоналом и его подбора, а кроме того услуги в области финансового управления, например, разработка бизнес-планов. Куда больше бедно представлены сектор стратегического планирования и организационного развития, инновационный консалтинг, полномасштабное инвестиционное проектирование. Совершенно незначительна доля консалтинга в области организации производства товаров и услуг. По мнению большинства участников рынка, почти 90 процентов компаний, представленных на рынке консалтинга ЮФО, занимаются лицензированными видами деятельности - аудиторской и оценочной - оставшиеся 10 процентов поделили между собой услуги в области управленческого и финансового консалтинга, подбора персонала, IT-консалтинга, услуг и в области PR и маркетинга, инвестиционного консалтинга.⁷ Кроме того, территориально рынок консалтинга ЮФО развит неравномерно. По мнению специалистов, наиболее развитыми регионами в этом отношении являются – Ростовская область, Краснодарский и Ставропольский края и Волгоградская область. Также на рынке консультационных услуг Юга существует определенная специфика: с одной стороны в консалтинге идет процесс укрупнения, с другой - всё ещё

⁶ Ханферян В. Пик Консультантов. Статья – www.raexpert.ru

⁷ Барсукова А. Чем заняться консалтингу на Юге.- Статья – www.expert.ru

оказывают услуги физические лица, многие из которых планируют в будущем оформить юридическое лицо.⁸

Следует выделить факторы, которые сдерживают развитие консалтинга на Юге России. В первую очередь это ментальность региона, которая проявляется в крупной закрытости компаний: как самих участников рынка (отсутствует информация о новых технологиях и методиках и т. п.), так и целевой аудитории (многие руководители всё ещё опасаются привлекать к сотрудничеству внешних консультантов из-за того, что для их работы необходимо дать доступ к профильной информации о компании, к ее финансовой документации, компьютерам и т. д.). Вторым сдерживающим фактором - это экспансия федеральных игроков рынка консалтинга. Выходя в регионы, такие консалтинговые компании работают под известным брендом, что способствует их продвижению. Конечно, явление федеральных компаний на региональном рынке на определенном этапе имеет и хорошие стороны. Приходя на наш рынок, они приносят с собой определенные тенденции, культуру, методы и т.п. Однако, как правило, такие фирмы работают по схемам, разработанным и утвержденным в головном офисе, нередко не учитывая специфику региона.⁹ В этом отношении южные компании имеют конкурентное преимущество.

На наш взгляд, аудиторским и консалтинговым компаниям Юга следует обратить внимание на тенденцию, сложившуюся на мировом рынке бизнес-услуг и в столичном регионе. Она выражается в стремлении к объединению сил и укрупнению бизнеса. Не секрет, что, для того чтобы сохранить клиента, необходимо стремиться максимально удовлетворить его спрос и потребности в качественных услугах. Для этого необходимо организовать комплексное обслуживание клиента, для которых всегда остаются актуальными проблемы оптимизации затрат, организации нового производства, оценки рисков инвестирования, расширения рынка, внедрения в производство и управление новых технологий и ИТ и т.д. Эти вопросы одному аудитору решить не под

⁸ Барсукова А. Чем заняться консалтингу на Юге.- Статья – www.expert.ru

⁹ Там же

силу. Здесь необходимы специалисты в области бизнес-планирования, IT-технологий, инвестирования, управленческого консультирования и т. д. Таким образом, говоря об аудиторе и консультанте, мы имеем в виду в первую очередь партнёрство интересов и обоюдную нацеленность на удовлетворение потребности клиента в качественной услуге. Для аудиторских фирм развитие направления консалтинга и привлечение консультантов к совместной работе позволит в первую очередь увеличить объем рынка оказываемых услуг и значительно сэкономить свое время на поиск решения проблемы клиента, которая выходит за рамки обычного аудита, но решение которой будет способствовать установлению долгосрочных взаимовыгодных отношений с клиентом, что является залогом стабильного и благополучного развития фирмы.

Библиографический список:

1. Барсукова А. Чем заняться консалтингу на Юге. – Статья. - www.expert.ru
2. Зимин В.А. Консалтинг. – Статья. - www.unipravex.ru
3. Ханферян В. Пик Консультантов. Статья –www.raexpert.ru
4. Щербинин К. От экспертов по эффективности к консультантам. Статья – www.real-business.ru