



Аудиторский передел

На рынке аудиторских и консультационных услуг текущий экономический кризис пока сказался не слишком сильно. По словам его участников, серьезного падения объемов выручки в аудите не наблюдается, а консалтинг даже показывает небольшой рост. При этом, однако, все эксперты отмечают серьезное обострение конкурентной борьбы за клиентов и готовность большинства заказчиков относительно легко соглашаться на смену аудитора, если его конкуренты предложат лучшую цену.

— правила игры —

Рынок аудита

Говоря о текущем положении дел на аудиторском рынке, его участники высказывают различные, порой противоположные точки зрения. Президент компании ФБК, участника сети Grant Thornton, Сергей Шапигузов, например, довольно оптимистичен.

«Аудиторский рынок живет в этом году достаточно активно,— говорит господин Шапигузов.— Если кризис в данном сегменте и развивается, то развивается крайне постепенно. И на аудиторском рынке кризисные явления, характерные сейчас для многих секторов экономики, можно сказать, практически не сказываются — если, конечно, не считать определенных увеличения запросов, связанных с банкротством или закрытием компаний, особенно иностранных. Более того, я вижу по своей работе, наблюдается даже рост числа клиентов, мы набираем персонал. Единственное, что видно из негативных явлений,— никакого увеличения расценок на аудиторские услуги не наблюдается, несмотря на

довольно высокий уровень инфляции. Участники рынка стараются сохранить свои расценки на прошлогоднем уровне либо даже уменьшают их. При этом конкуренция растет. Многие российские компании типа нашей или чуть меньше становятся достаточно активными. Причем ценовая конкуренция, безусловно, присутствует, но вопрос не только в ценах. Мне кажется, что просто уровень наших аудиторов и консультантов повышается. И, соответственно, растет конкуренция, а клиенты могут выбирать из большего количества предложений примерно одинаковых по качеству услуг».

С этим мнением в целом соглашается генеральный директор группы «БДО Юникон» Владислав Погуляев. «На фоне некоторых других секторов российской экономики рынок аудита в 2015 году можно характеризовать как относительно стабильный, но конкуренция, конечно, нарастает. Выиграть смогут крупные аудиторские компании, располагающие технологиями и персоналом, способные предложить стабильный, высококачественный сервис по разумной цене»,— отмечает он.



Сегодня, чтобы сохранить равновесие и удержаться на рынке, российские аудиторы должны предлагать клиенту стабильный высококачественный сервис по разумной цене

Другие опрошенные „Ъ“ эксперты относятся к происходящему с гораздо большим скептицизмом. «Российский рынок аудита в текущем году нельзя назвать спокойным,— считает партнер „Бейкер Тилли Россия“ Александр Малков.— Новых клиентов для российского рынка практически не появлялось, поскольку рынки капитала были по большей части недоступны, а банки старались снижать кредитную активность, а это, в свою очередь, демоти-

вировало потенциальных заемщиков и клиентов к подготовке аудированной отчетности. Кроме того, заказчики услуг стали очень внимательно смотреть на цены, что привело к обострению конкуренции и некоторому снижению цен. У более активных аудиторских компаний появились неплохие возможности для получения новых клиентов и удержания существующих, потому что почти все компании провели курсы по выбору аудитора».

«Сейчас на рынке аудита мы наблюдаем сохранение негативных тенденций, появившихся еще в 2014 году,— говорит генеральный директор компании „Уверенность“ Максим

Ладких-Родионов.— Идет снижение выручки аудиторских компаний, связанное в первую очередь с тем, что клиенты вынуждены экономить и от части услуг отказываться. Во-первых, отказываются те, у кого аудит был инициативный и они имели право его не проводить. Во-вторых, наблюдается тенденция перехода клиентов из крупных столичных аудиторских компаний в более дешевые региональные — очевидно, из соображений экономии. И, наконец, не секрет, что сейчас в мире происходит снижение цен на аудиторские услуги. Обычно за рубежом это связывают с увеличением прозрачности бизнеса и с меньшей ценностью аудиторской

услуг. У нас же в этом плане ситуация более тяжелая: усложняются правила поведения на рынке, постоянно совершенствуются нормативные акты. В связи с этим трудозатраты на проведение проверок растут. А клиенты больше, чем раньше, платить не готовы. А, как правило, настаивают и на снижении размера оплаты».

С такой оценкой рынка согласен управляющий партнер компании «Финэкспертиза» Нина Козлова. «Кризис оказал большое влияние на финансовый сектор, что привело к значительному вымыванию консалтинговых услуг, сокращается число аудируемых банков, сокращается количество и размер затрат на аудит банков,— замечает она.— Происходит отказ от облигационных займов в силу невозможности проведения их публичного размещения на зарубежных рынках. По той же причине наблюдается снижение интереса российских компаний к составлению финансовой отчетности в соответствии с МСФО. А поскольку инвесторы являются одной из основных групп пользователей финансовой отчетности, заинтересованных в ее прозрачности и качестве, клиенты начинают меньше внимание уделять вопросам качества аудита. Если говорить о конкурсах, закупки зачастую проводятся по демпинговым ценам, есть тенденция к выбору аудитора на конкурсной основе не только в государственном, но и в коммерческом секторе. При этом заказчики стали легче и быстрее принимать решения о смене аудитора, даже если они работали с этим аудитором на протяжении ряда лет. И все большее число закупок совершается на два-три года, что способствует сокращению издержек на проводимые тендеры, помогает сократить стоимость услуг на аудит».

Технический нокаут

— тенденции —

На рынке ИТ-консалтинга кризисные явления в экономике привели к тому, что стоимость услуг консультантов стала граничить с себестоимостью. А сами ИТ-компании ради экономии стали пренебрегать риск-менеджментом, что поставило под угрозу не только их бизнес, но и их возможность качественно обслуживать клиентов.

Школа выживания

Говоря о состоянии рынка ИТ-консалтинга, ведущие компании не отличаются разнообразием его оценок — выбор, по сути, идет между пессимизмом и крайним пессимизмом.

«Если в целом одним словом пытаться охарактеризовать ситуацию на рынке ИТ-консалтинга, лучшим эпитетом будет слово „выживание“, — говорит председатель правления IBS Сергей Мацоцкий.— Заказчики сейчас действуют очень прагматично и покупают в основном то, что им крайне необходимо. Заказов, связанных с реализацией новых проектов, тем более долгосрочных проектов, на рынке крайне мало. Основная масса заказов связана с поддержкой текущих процессов. Разумеется, клиенты покупают „железо“, потому что оно устаревает, выходит из строя и т. п. Есть спрос на аутсорсинг — как ИТ-аутсорсинг, так и аутсорсинг бизнес-процессов, поскольку они позволяют без первоначальных затрат сразу начать экономить. А вот в плане покупки и поддержки софта ситуация крайне тяжелая. Прубо говоря, когда не до жиру — заказчики зачастую начинают просто отказываться от дорогих программных продуктов от ведущих мировых поставщиков».

«Задачи сейчас очень простые — выживать,— считает президент компании „Борлас“ Алексей Ананьин.— Выжить, удержать коллектив, обеспечить работой людей, которые являются нашим главным достоянием, и ждать улучшения ситуации. Этой стратегии сегодня придерживаются очень многие. При этом разница по сравнению с предыдущими кризисными ситуациями огромная. Тогда компании искали некие решения в ИТ-сфере, использовали кризис с точки зрения возможности расширить сферу деятельности, захватить большую часть рынка. То

есть пользовались кризисом в смысле китайского значения соответствующего иероглифа, который означает помимо трудностей еще и наличие новых возможностей. Сейчас вряд ли кто-то такие возможности будет искать, мы это четко увидели в 2014–2015 годах. Заказчики ведут себя крайне осторожно. Практически нет каких-то серьезных, прорывных проектов, особенно в коммерческом, негосударственном секторе. Все очень скрупулезно относится к расходованию средств, даже в проектах по повышению собственной эффективности. Главная причина — неопределенность экономической ситуации. Никто не может понять, что будет завтра, очень много факторов, влияющих на это: и политических, и экономических. Если говорить о коммерческом секторе, в котором мы в основном работаем, это отражается прежде всего на политике контроля издержек. И ИТ — одна из областей, которая подвергается консервации практически в первую очередь».

«Рынок чрезвычайно тяжелый, практически не появляется новых заказчиков,— рассказывает президент ГК „Ланит“ Георгий Генс.— При этом вряд ли есть хоть одна компания, работающая на открытом рынке, которая реально зарабатывает деньги. Мне кажется, если кто-то думает, что он зарабатывает прибыль, то, скорее всего, он просто плохо считает».

«В этом году мы наблюдаем сокращение ИТ-бюджетов на рынке, в том числе у достаточно благополучных с точки зрения объемов бизнеса компаний,— говорит старший исполнительный директор БДО „Юникон“ Андрей Якименко.— Это в определенной мере способствует изменению фокуса клиентов от масштабных задач внедрения либо развития систем к отдельным функциональным решениям, таким как управление цепочкой поставок, бюджетное управление и аналитика, система внутреннего контроля и управление рисками, управление конкурентными закупками. Но самым главным акцентом на сегодня является стремительно нарастающий интерес к построению эффективной системы управления ИТ-ресурсами компании как активом, нацеленным на получение конкурентных преимуществ и повышение операционной и экономической эффективности бизнеса. Фактически на-

блюдается переход от стадии количественного и функционального охвата информатизацией к повышению качества и эффекта от использования ИТ-решений. Этим продиктован особый интерес к концепции IT Governance как к технологии управления ИТ-ресурсами и данными как активом компании, участвующим в ее экономическом росте и обеспечении эффективности. Именно в применении данной концепции ИТ-менеджерами компаний мы видим основную драйвер качественного роста ИТ-обеспечения, оптимизации стоимости его владения, уровня востребованности и эффективности использования решений бизнесом».

Бизнес без прибыли

По словам Сергея Мацоцкого, падение объемов услуг приводит к тому, что ИТ-компаниям нужно снижать свои расходы, и одновременно резко увеличивается конкуренция, а заказчики «просто выжимают последние капли».

«Все демпингуют,— говорит он.— В этом и заключается главная проблема: демпинг в буквальном смысле захватил весь рынок. При этом контракты вовремя не заканчиваются, заказчики зачастую их приостанавливают и требуют дополнительных скидок, объясняя это сокращением собственного бюджета. То есть заказчики пытаются использовать текущую ситуацию для сокращения своих затрат, а подрядчики пускаются во все тяжкие для того, чтобы выжить. И это крайне опасная ситуация. Поскольку если у компании совсем нет маржи — значит, у нее нет устойчивости. Сейчас в финансовом плане все ИТ-консультанты буквально скребут по дну, ни у кого нет серьезного запаса резервов. Но это не является нормальным бизнесом. Потому что в нормальном бизнесе должна быть маржа — это дает возможность развиваться, привлекать сотрудников, обучать их, делать какие-то новые проекты. А когда прибыли вообще нет, ничего хорошего из такого бизнеса получить не может».

«В „золотые“ времена 2006–2007 годов ИТ-консультанты могли себе позволить работать с маржей в 20–25%, это считалось нормальным,— вспоминает Алексей Ананьин.— Сейчас приходится работать с примерно вдвое меньшей маржей, это становится нормальным.

www.pwc.ru

К успеху – вместе!

рwс

• Аудит

• Сопровождение сделок

• Консультационные услуги

• Налоговые услуги

• Юридические услуги

• Корпоративное обучение

© 2015 PricewaterhouseCoopers. Все права защищены.

РЕКЛАМА

16

аудит и консалтинг

«Мы живем в очень интересное для нашей профессии время»

О том, как трансформируется профессия аудитора, в интервью „Ъ“ рассказал управляющий партнер PwC в России **Игорь Лотаков**.

— экспертиза —

— Как вы оцениваете влияние на российский рынок аудиторских услуг, его объемы и цены, в нынешней сложной геополитической ситуации, прежде всего западных санкций?

— Конечно, геополитические события сильно влияют на наш рынок, в частности сказываются на финансовых возможностях клиентов, заставляют их размышлять, какую стратегию развития следует реализовывать. Но это характерно не только для работающих в России. В период «стабильной нестабильности» оптимизация затрат идет по всему миру. Хотя последний год мы в России оцениваем для себя как неплохой, темпы роста бизнеса в силу объективных причин несколько замедлились.

— Уменьшается спрос на услуги? Или дело в обострении конкуренции?

— Много факторов. Но экономические проблемы компаний играют главную роль. Поскольку затраты на консалтинг и аудит, как правило, легко видны в учете, сокращать расходы по этим статьям проще всего. Подобный подход вообще распространен в России. В Америке или Европе мыслят несколько иначе. Там есть четкое осознание того, что куда более важно сокращать операционные затраты, которые у любой компании несоизмеримо выше. Безусловно, эта работа более трудоемкая. Но именно она должна быть приоритетной.

— Настала пора перестраиваться?

— Мы живем в очень интересное для нашей профессии время. Рынок аудита в том виде, в каком он существовал, уходит в прошлое, и уже в течение ближайших десяти лет мы, думаю, будем работать по-новому.

— Это связано с развитием технологий?

— Да, но не только. С чего начинался аудит как профессия? Со сплошной провер-



ки бухгалтерских книг. Затем, в 20–30-е годы прошлого века, появляются глобальные корпорации и становится ясно, что все их операции проверить аудитор не может. Как следствие, возникает идея использовать нестатистическую выборку...

Сейчас стало очевидным, что с развитием современных технологий гораздо дешевле проверить весь массив данных, чем делать это на выборочной основе. Это фундаментально поменяет индустрию. На сегодняшний день большая часть аудиторской работы — это, если так можно выразиться, «ручной труд» и меньшая доля — компьютерные технологии. Придем же мы к тому, что в скором времени практически вся работа будет делаться с применением ИТ-технологий, и это кардинально изменит структуру затрат, изменит профессию. Мы вернемся к тому, с чего, собственно, аудит начинался, — к сплошной проверке, но на принципиально другом, более высоком уровне. Аудиторы будущего должны будут, с одной стороны, профессионально владеть информационными технологиями, а с другой, уметь анализировать получаемые результаты. Профессия фундаментально трансформируется. В том числе изменятся, естественно, и требования, предъявляемые к подготовке кадров.

Кроме того, следует иметь в виду, что с 2017 года Россия вводит международные стандарты аудита, и одно из главных изменений в этой связи — утверждение нового формата аудиторского заключения. Оно станет расширенным, будет включать в себя ту информацию, которую раньше мы, как аудиторы, давали менеджменту по итогам проверки. А новый подход к аудиту с использованием ИТ-технологий предоставит больше возможностей для раскрытия такой информации в формате расширенного заключения.

— А насколько Россия к этому готова?

— Россия — один из мировых лидеров по успешному освоению и применению ИТ-технологий. Поэтому я убежден, что новая методология утвердится у нас гораздо быстрее, чем многие думают. Понятно, что первоначально трудозатраты на проведение самого аудита возрастут из-за того, что компаниям придется осуществлять существенные траты на реализацию ИТ-решений, на обучение сотрудников и т. д. Очевидно, что выигрывают на этом рынке те аудиторские компании, которые инвестировали в развитие ИТ-технологий на протяжении последних нескольких лет. Тех же, кто это не делал, могут ждать весьма неприятные сюрпризы.

Интервью взял Петр Рушайло

Аудиторский передел

— правила игры —

По мнению Нины Козловой, следует ожидать дальнейшего сокращения объема рынка аудиторских услуг в связи с планируемым увеличением критериев по минимальной выручке, начиная с которой аудит является обязательным — с 400 млн до 800 млн руб. в год. По ее оценкам, число компаний с выручкой в диапазоне 400–800 млн руб. составляло 63% от всех компаний, проходящих обязательный аудит. И значительная часть из них в текущей экономической ситуации вполне может решить сэкономить на услугах аудиторов — если, конечно, минимальная планка для обязательного аудита действительно будет поднята.

Рынок консалтинга

На рынке консультационных услуг все намного спокойнее, чем на аудиторском. Эксперты отмечают его устойчивость и даже рост. Хотя спектр наиболее востребованных услуг, безусловно, изменился по сравнению с докризисным. «На рынке консалтинга я не вижу существенных изменений», — говорит Сергей Шапигузов. Единственное, что, наверное, можно упомянуть: как и на аудиторском рынке, наша статистика показывает рост числа обращений по банкротствам и закрытию бизнеса. Как правило, такие задачи требуют поддержки консультантов по целому комплексу вопросов — это и оценка бизнеса, и правовые вопросы, и налоговые». При этом, по мнению Сергея Шапигузова, консультационный рынок в целом показывает рост, но этот рост не превышает уровня инфляции.

«Сейчас в связи с кризисом есть тенденция к свертыванию или серьезному сокращению различных инвестиционных программ как в государственном, так и коммерческом секторе», — рассказывает Нина Козлова. — Разумеется, это ведет к сокращению спроса на консультационные услуги. С другой стороны, идет серьезный рост количества запросов от государственного сектора на управленческий консалтинг. Например, это аудит проектов развития, опросы удовлетворенности потребителей госуслуг, анализ качества госуслуг. Со стороны коммерческого сектора можно отметить устойчивый спрос на налоговый консалтинг — это вопросы трансфертного ценообразования, налоговые споры, много запросов, касающихся возврата ранее выплаченных налогов. Кроме того, серьезное явление наблюдается в сфере оценки, бизнес-

планирования. Это связано с тем, что в текущей ситуации снижения курса рубля и общего снижения запросов собственников есть возможность осуществить покупку бизнеса либо доли в нем на достаточно выгодных условиях. И, конечно, нельзя не отметить роста конкуренции, в том числе ценовой. Что подогревается желанием получать качественный консалтинг, но подешевле. К сожалению, это далеко не всегда получается. Поэтому приходится говорить о некоем общем снижении качества услуг на данном рынке».

Максим Гладких-Родионов также отмечает существенное падение спроса в сегменте консультационных услуг, связанных с обслуживанием инвестиционных проектов. «Но есть и сегменты, где спрос растет», — добавляет он. — Это консалтинг в сферах управления издержками, управления активами, повышения эффективности стратегии предприятия. Кризис почувствовали уже, наверное, все, и даже самые нерадивые бизнесмены серьезно задумываются о вопросах повышения эффективности. При этом, в отличие от рынка аудита, почти не наблюдается перетока клиентов от более дорогих консультантов к более дешевым — видимо, потому, что клиентам именно в таких услугах очень важно качество. И цены на рынке консалтинга не падали, а даже немного подросли. Хотя если брать не номинальные, а реальные, с учетом инфляции цены, то они не выросли, а скорее даже несколько снизились».

Александр Малков отмечает повышение спроса на бухгалтерские услуги, а также услуги в сфере налогового и юридического консалтинга и оценки. «Услуги в таких сегментах, как бухгалтерские услуги и оценка, остались по-прежнему востребованными», — говорит он. — Более того, мы заметили даже некоторый рост спроса и объемов рынка. Это могло вызвано оптимизацией расходов компаний в текущей рыночной ситуации в части бухгалтерских услуг, а в части оценочных услуг — большим количеством сделок, связанных с вопросами покупки долей в бизнесе и корпоративного управления. Речь главным образом шла о слияниях и поглощениях, а также о сделках по оптимизации бизнеса путем продажи непрофильных активов. Такие сделки, очевидно, требовали и юридического сопровождения. Кроме того, в связи с тяжелым положением ряда заемщиков сейчас востребованы услуги по оценке земельных участков и недвижимости».

Петр Рушайло

Проверки по большому счету

— перспективы —

Технологический и ценовой аудит крупных инвестиционных проектов — относительно новая для российского рынка услуга. Пока объем данного рынка не превышает нескольких миллиардов рублей в год, однако его участники говорят, что потенциально объектом подобного аудита может стать существенная доля общего инвестиционного портфеля российских банков.

Публичная плоскость

Термин «технологический и ценовой аудит» (ТЦА) появился в России в 2012 году, после выхода соответствующего указа президента. С 2013 года появился также термин «публичный технологический и ценовой аудит», предполагающий общественное обсуждение результатов экспертизы инвестиционных проектов.

ТЦА предполагает независимый взгляд на инвестиционный проект на различных этапах проектирования и строительства — с точки зрения технологий, сроков и стоимости инвестиционных проектов.

«В общем понимании бизнес-сообщества технологический и ценовой аудит — прежде всего независимая экспертная оценка заявленной стоимости, технических и технологических параметров строительства объекта. Зарождение этого рынка в России — ответ на вполне адекватные потребности банков-кредиторов или инвестиционных организаций в специализированных технических исследованиях осуществимости проектов, которые планируются к финансированию», — говорит генеральный директор компании Severin Development Роман Сигитов.

Впрочем, оценка инвестиционных проектов с привлечением независимых аудиторов в России велась и до 2012 года — например, такую экспертизу заказывал Внешэкономбанк, когда речь шла о сделках по программам проектного финансирования. Однако после упомянутых решений президента и правительства публичный ТЦА стал обязательным для всех крупных инвестиционных проектов, реализуемых государством и квазигосударственными компаниями.

«Логика принятия решения об обязательном публичном ТЦА была примерно следующая, — рассказывает член правления Национального объединения ТЦА Борис Яршевский. — К 2012 году был пройден некий этап экономического подъема, и экономисты стали все больше говорить о том, что рост мировой экономики не бесконечен, что необходимо задумываться не только о новых проектах развития, но и об оптимизации существующих инвестиционных программ. Так возникла идея, связанная с аудитом инвестиций, осуществляемых при прямом или косвенном участии государства — речь шла о проектах, финансируемых из федерального бюджета, региональных бюджетов, а также компаниями с государственным участием».

Согласно регламентам, технологический и ценовой аудит проводится в четыре этапа — по окончании разработки предпроектной документации, по окончании разработки про-

екта, в ходе строительно-монтажных работ и по их окончании. «Основная цель аудита на первых этапах — получить компетентное подтверждение реализуемости инвестиционного проекта и выявить направления возможной оптимизации», — говорит генеральный директор компании „Эф-Инжиниринг“ Дмитрий Зубов. — Результатом такой работы может быть отказ от потенциально убыточного проекта — если проект признается нереализуемым или неэффективным либо если целесообразность реализации проекта доказана, повышение эффективности проекта путем оптимизации технических решений и сокращения затрат на строительство. На более поздних этапах привлечение аудиторской компании помогает заказчику сократить риски, принимая на основе рекомендаций аудитора коррекционные действия».

Ценовая аномалия

Участники рынка отмечают, что, несмотря на обязательный характер публичного ТЦА для инвестпроектов с госучастием, далеко не всегда и корпорации, и власти эти обязательства выполняют. «Этот сейчас самый болезненный для рынка вопрос, — говорит Борис Яршевский. — Я бы сказал, что правительственное постановление о публичном ТЦА практически не исполняется. Это связано с тем, что этим постановлением предусмотрено несколько процедур, которые, честно говоря, немного оторваны от реальности. Например, регламентом установлены слишком длинные сроки проведения всей процедуры: они могут превышать полгода. Закупочная деятельность, работа, несколько кругов обсуждения результатов — это все очень длительно. Второй негативный момент: когда вышло постановление правительства, никто не заложил в бюджете средства на технический и ценовой аудит. И получилось, что оно почти год реально не работало. Третий фактор — завышенные требования к компаниям, получившим необходимую аккредитацию при Минстрое. Сейчас в этот реестр попало порядка 25 организаций, и далеко не все из них эту услугу оказывают, а есть большое количество компаний, которые не попали в реестр, хотя могли бы работать на данном рынке. Кроме того, нет никакой ответственности: сейчас, если орган власти не проводит ТЦА, он не получает ни штрафную санкцию, ни административное воздействие, ничего. Нет ни ответственности, ни контролирующего органа, а в таких условиях не исполняются никакие постановления».

По оценкам Национального объединения ТЦА, объем рынков технологического и ценового аудита в России по итогам 2013–2014 годов составил 750 млн руб. — это были пилотные проекты, проведенные в соответствии с директивами правительства. Прогнозный объем рынка ТЦА в 2015 году составил 1,25 млрд руб. Рост прогноза был связан с тем, что, согласно постановлению правительства, была снижена минимальная стоимость проектов, финансируемых с участием государства, для которых публичный ТЦА признавался обязательным, соответственно, увеличилась и потенциальная клиентская база. Однако в связи с неисполнением этого постанов-

ления закупки услуг по ТЦА уменьшились, фактический объем данного рынка ТЦА в 2015 году составил лишь 250 млн руб.

«Компании идут на все, лишь бы не проводить ТЦА. Последний из примеров — мост через Керченский пролив, решение самого правительства не проводить публичный ТЦА», — рассказывает Роман Сигитов. — Основные факторы, стимулирующие развитие публичного ТЦА, являются одновременно и тормозящими его факторами — это вынужденность проведения аудита и публичность в обсуждении результатов. Навязываемый характер услуги со стороны государства, публичность обсуждения стоимостных технико-экономических параметров будущих проектов — такие вещи никогда не приветствовались частными инвесторами. И самое важное — это несвоевременность полученного результата. Дело в том, что результатом ТЦА являются конкретные рекомендации по корректировке ошибочных или необоснованных проектных, технологических, строительных решений и, соответственно, по уточнению сметной стоимости инвестпроекта. Но к тому моменту, когда аудит завершен и появляются подобные рекомендации, проектно-сметная документация зачастую уже прошла экспертизу, более того, получила положительное заключение. А федеральная целевая программа сверстана под эту смету, и инициировать переделку, пересогласование, переподписание ранее утвержденных решений в существующих политических реалиях не возьмется ни чиновники, ни инвесторы. Поэтому на рынке известны случаи, когда по результатам проведенного ТЦА выявлены однозначно ошибочные решения и несоответствия, но поскольку бюджетный процесс уже запущен, то отчет аудиторов бурно обсужден и тихо отложен в сторону, а проект реализовывается в тех же параметрах, под которые было получено бюджетное финансирование. Другими сдерживающими развитие ТЦА факторами служат антирыночность вознаграждения самих экспертных организаций — зачастую в два-три раза ниже осуществленных трудозатрат — и рекомендательный характер самого аудита».

Действительно, вознаграждение аудитора за услуги ТЦА не особо велико и жестко ограничено постановлением правительства. При этом объем работ может быть весьма значительным. «Срок работ варьируется от 30 до 75 дней», — говорит Дмитрий Зубов. — Стоимость на первых этапах регламентирована правительственным постановлением и составляет 0,2% и 0,38% стоимости изготовления проектной документации и материалов инженерных изысканий, которые, в свою очередь, составляют 4–7% от инвестиционной стоимости объекта. Это делает малопривлекательным аудит проектов с минимальным размером капитальных затрат. Экономически обоснованная стоимость аудита на первых двух этапах редко превышает 3 млн руб., а на двух последних — 6 млн руб.». На «среднюю» стоимость аудита, которая, по экспертным оценкам, в 2013–2014 годах составила 8,4 млн руб., существенно влияет цена аудита проектов-рекордсменов, которая достигала 75 млн руб.».

«Зачастую стоимость ТЦА, рассчитанная в соответствии с постановлением правительства, оказывается несопоставимой с трудозатратами, необходимыми на проведение соответствующего анализа с должным качеством», — рассказывает партнер практики „Инфраструктура“ КГ „НЭО Центр“ Инна Карпова. — Поскольку проекты большие, объемы анализа значительные. Плюс к этому сжатые сроки, которые регламентированы тем же постановлением правительства и в которые подрядчики зачастую не укладываются — опять же из-за большого объема работ». При этом, по ее словам, типичные сроки проведения ТЦА — два-два с половиной месяца.

«Стоимость услуги публичного ТЦА на первом и втором этапах определена законодательно, и она, по мнению многих профессиональных участников рынка, антирыночна и составляет от 0,2% до 0,58% от стоимости разработки проектной документации, — говорит Роман Сигитов. — Это порядка 200–500 тыс. руб. в абсолютном выражении, что зачастую в два-три раза ниже трудозатрат аудитора. Что касается третьего и четвертого этапов, здесь стоимость аудита законодательно не ограничена и в среднем варьируется в диапазоне от 1,5 млн до 5 млн руб. Все зависит от желаний самого заказчика. К сожалению, стандартизованного технического задания сейчас нет. Сроки оказания услуг — от месяца до трех в зависимости от этапа».

Повод для роста

Вместе с тем, несмотря на все описанные сложности, участники рынка ТЦА оценивают его перспективы с большим оптимизмом.

«Рынок публичного ТЦА — это общая сумма проведенных целевых конкурсов государством и квазигосударственными компаниями, — говорит Роман Сигитов. — Наша оценка стоимости самих подобных проектов с 2013 года — от 250 млрд до 500 млрд руб. в год. Рынок вознаграждений специализированных компаний мы оцениваем в 0,5–1 млрд руб. в год. Перспективы рынка зависят от трех ключевых факторов: доли государства в экономике, наличия инфраструктурных мегапроектов, таких как «Сочи-2014», ЧМ-2018, «Крым» и т. п., объема инвестиций в экономику и инвестиционного климата в стране. С учетом долгосрочных планов государства по снижению с 2015 года порога инвестпроектов, в отношении которых проводится ТЦА, до 1,5 млрд руб., наши оценки емкости рынка на ближайшие два-три года — 350–400 млрд руб. в год. Потенциальный же объем рынка — это примерно 15–20% общего корпоративного портфеля банков».

Вполне возможно, что такой оптимизм оправдан и шансы получить значительную долю банковских кредитных портфелей у участников рынка ТЦА есть. По крайней мере то, что они рассказывают относительно экономического эффекта технологического и ценового аудита, свидетельствует о том, что данная услуга для заказчиков окупается с лихвой. «Мы делаем заключение в отношении третьего пускового комплекса ЦКАД по заказу госкорпорации „Автодор“, — говорит Инна Карпова. — Результатом нашего заключения

стал ряд предложений по оптимизации проектных решений, что позволило существенно сократить капитальные и операционные затраты. Основной рекомендацией по оптимизации проектных решений стало внедрение автоматизированной ОРТ-системы сбора платы и отказ от ручного сбора. Эффекты — экономия при строительстве системы взаимания платы порядка 4% от общего бюджета проекта, повышение пропускной способности дороги, снижение времени ожидания водителей для оплаты, современный уровень организации движения. Кроме того, мы предложили изменить конструкцию строения искусственных сооружений — путепроводов через ЦКАД. Внедрение данной рекомендации позволит более чем на 1 млрд руб. сократить инвестиционные затраты проекта. В целом же бюджет строительства удалось сократить примерно на 10%. И это при общем объеме инвестиций порядка 100 млрд руб.».

«Ожидается, что аудитор будет технически более компетентен, чем проектировщик, более опытен, чем подрядчик, и более бережлив к бюджету проекта, чем заказчик, — рассказывает Дмитрий Зубов. — Это было бы невозможно, если бы не широкий кругозор аудиторской компании. Постоянная смена проектов, погруженность в процесс проектирования и стройки на целом ряде объектов, независимость и отсутствие аффилированности с производителями оборудования — все это позволяет привносить в готовый проект такие решения, которые существенно его оптимизируют. В ряде проектов экономия достигала 25% от предусмотренных проектно-сметной документацией затрат. С другой стороны, стоимость не самый важный критерий проекта, рассматриваемый аудитором. Например, оптимальный выбор места размещения основного оборудования или замена технологического узла не только приводят к снижению размера затрат на строительство, но и могут привести к ежедневной экономии на этапе эксплуатации объекта».

«Для оценки экономического эффекта ТЦА можно посмотреть на пример энергетических компаний, — говорит Борис Яршевский. — Только за 2014 год от проведения технологического и ценового аудита ФСК ЕЭС, МОЭСК и „Тюменьэнерго“ получили экономии примерно в 8,6 млрд руб. А стоимость этого аудита составила около 24 млн руб. Таким образом, на каждый рубль, затраченный на проведение аудита, приходится 360 руб. экономии. И подобный экономический эффект наблюдается по многим проектам».

Правда, необходимо отметить, что не всегда цифры экономии, выявленные по результатам ТЦА, соответствуют реально полученному заказчиком экономическому эффекту. Это связано с тем, что аудитор лишь дает рекомендации, которым клиент вполне может просто не следовать. «Есть два вида экономической эффективности: бумажная и реальная. Первая от второй отличается только завершенностью процесса реализации проекта. Исходя из нашего опыта, бумажная эффективность достигает 10–20%. Реальная, как правило, меньше в два раза — 5–10%», — отмечает Роман Сигитов.

Петр Рушайло

аудит и консалтинг

«С аудиторов снимается обет молчания»

О том, каковы будут новые международные стандарты аудиторских заключений, введение которых в ближайшее время планируется и в России, почему вопрос независимости аудиторов является для нашей страны болезненным и как будет устроен единый рынок аудиторских услуг на территории Евразийского экономического союза, в интервью „Ъ“ рассказал директор департамента регулирования государственного финансового контроля, аудиторской деятельности, бухгалтерского учета и отчетности Минфина России **Леонид Шнейдман**.

— регулирование —

«Новые заключения действительно интересно читать»

— Как повлиял на аудиторский рынок текущий экономический кризис?

— Аудиторский рынок переживает те же проблемы, что и экономика в целом. Формально отчетность аудиторских компаний показывает даже некоторый рост выручки, но с учетом таких факторов, как инфляция, ослабление курса рубля, о реальном росте говорить, разумеется, не приходится. Вместе с тем какого-то острого кризиса на аудиторском рынке не наблюдается.

— Мы уже не первый год наблюдаем стабильное сокращение общего числа аудиторских организаций. В кризис эта тенденция усилилась?

— Я бы не стал говорить о тенденции сокращения количества аудиторских организаций. Минфин собирает сведения о том, сколько компаний имеет право заниматься аудиторской деятельностью. По поводу того, сколько из них в действительности проводят аудит, точной статистики нет. Существуют экспертные оценки, которые показывают, что на протяжении достаточно длительного времени количество субъектов аудиторской деятельности остается приблизительно постоянным.

Разумеется, их число год от года колеблется. В кризисные периоды оно сокращается по причине общего сокращения числа компаний в экономике, которые являются потребителями аудиторских услуг. Однако, по моему, это естественный процесс, связанный с экономическими циклами.

— Если говорить о регулировании рынка, вскоре в России начнут применяться международные стандарты аудита. Когда это произойдет?

— Сейчас заканчивается создание нормативной базы, подзаконных актов, обеспечивающих такой переход. Мы надеемся, что в первой половине 2016 года нам удастся выполнить все необходимые процедуры по введению в действие международных стандартов аудита и они начнут применяться с 1 января 2017 года. Если же в первом полугодии следующего года ввести в действие стандарты мы не успеем, их применение придется отложить на год — это требование законодательства.

— Но одновременно сами эти стандарты довольно существенно меняются. И одно из ключевых изменений — обязанность аудитора публично раскрывать так называемые ключевые вопросы аудита. Зачем это понадобилось?

— Действительно, международные стандарты аудита планомерно совершенствуются. Во многом изменения связаны с критикой аудиторского сообщества, которую мы слышали в последние пару десятилетий. В частности, много говорилось о том, что аудитор много знает, но практически ничего не сообщает широкой публике, что аудиторское заключение — это всего одна страница текста. При этом текст стандартного: если вы посмотрите на положительные заключения в отношении, к примеру, отчетности сельхозпроизводителя и нефтедобывающей компании, они будут практически идентичны.

В связи с этим в новом варианте международного стандарта об аудиторском заключении предусматривается раскрытие значительно большего объема информации. Аудитору вменяется в обязанность делиться той информацией, которой он располагает, с инвесторами, акционерами, иными внешними пользователями отчетности. Такая информация аудитором и сейчас систематизируется и доводится до сведения компании, которую проверяет аудитор. По этим вопросам аудитор тесно работает с руководством компании, добросовестный аудитор обо всех ключевых моментах информирует совет директоров.

— Отчеты для руководства и совета директоров бывают довольно объемными. По какому принци-

пу аудитор будет выбирать из этого объема информации те моменты, которые будут сообщены широкой публике?

— Он должен раскрывать наиболее значимые для акционеров и инвесторов факты. Неслучайно в стандартах они называются ключевыми вопросами. Это данные о том, каким образом аудитор оценивает риски деятельности компании, каким образом строился аудит и какую информацию анализировал аудитор. Таким образом, акционеры и инвесторы получат больше информации, смогут ознакомиться с критическими оценками деятельности менеджмента и с оценками деятельности компании, отличными от оценок менеджмента.

С другой стороны, подобное раскрытие важно и для самого аудитора. С него снимается обет молчания, он может подробнее рассказать публике, чем он занимался, за что получил вознаграждение. Часто можно услышать: почему аудитора платят большие деньги за одну страничку текста? С введением новых стандартов аудитор получит возможность показать, что он реально сделал, что он обнаружил.

— Но то, какие именно моменты считать ключевыми, жестко не регламентировано?

— Вы правы, подбор ключевых вопросов и их содержание основываются целиком на профессиональном суждении аудитора. В раскрытии такого рода информации всегда есть определенный риск. Представьте себе, к примеру, банк. Аудитор включает в свое заключение некие критические замечания по деятельности банка. Эти замечания могут быть неправильно интерпретированы, особенно неподготовленной публикой. Не исключено, что вкладчики увидят в таких замечаниях катастрофу, которой и в памяти нет. Поэтому одно из требований, которое вводится новыми международными стандартами, предполагает описание ключевых вопросов аудита понятным, доступным публике, акционерам языком.

— А есть ли возможность влияния на подбор ключевых моментов у акционера? Скажем, в форме запросов или пожелания проанализировать те или иные аспекты деятельности компании?

— В аудиторском заключении выражается мнение аудитора. Поэтому только он в состоянии и вправе решать, какие вопросы аудита являются ключевыми. Кстати, новые заключения действительно интересно читать. Я видел заключения по новым стандартам, подготовленные в Великобритании. Там есть факты, которые не узнаешь из отчета менеджмента, или можешь узнать из отчета менеджмента, но описанные с другой, независимой точки зрения.

— Аудитор несет ответственность, если раскрытие им информации о ключевых моментах нанесло вред клиенту?

— Сомневаюсь, что можно юридически корректно зафиксировать такую ответственность — разве что в случаях, когда аудитор публикует ложную информацию. Кроме того, не думаю, что возможны ситуации, когда аудитор обнаружит, допустим, коммерческие секреты компании-клиента. Формулируя свое заключение, аудитор оценивает еще и собственные риски, связанные с составлением заключения. Репутация на данном рынке имеет первостепенное значение.

— Для каких компаний в России будут введены новые стандарты аудита? Планируется ли их сделать обязательными для общественно значимых компаний, компаний с госучастием?

— В международных стандартах новый подход к составлению аудиторского заключения предусматривен только в отношении организаций, ценные бумаги которых котируются на бирже. Введение такого подхода в отношении других компаний — дело каждой конкретной страны. В России этот вопрос будет решаться при проведении процедуры признания международных стандартов.



«Качество проводимых конкурсов оставляет желать лучшего»

— В новых стандартах также существенное внимание уделяется вопросам независимости аудитора...

— Это предусмотрено и действующими стандартами — практически все они содержат положения относительно обязательности исполнения этических принципов и правил независимости. В новом стандарте требуется раскрытие соответствующей информации в рамках аудиторского заключения. Это дополнительная стимулирующая мера, которая должна подтолкнуть аудиторов активнее заниматься вопросами своей независимости. Для нашего рынка это имеет, пожалуй, особое значение.

— А что, часто возникают конфликты интересов?

— Статистики такой нет, но многие эксперты говорят о том, что у многих наших аудиторских организаций есть проблемы с независимостью. Известно, например, что существуют довольно много аудиторских компаний, у которых в портфеле крайне незначительное число клиентов либо какой-то один клиент приносит им львиную долю выручки, за счет него, по существу, аудиторская организация и живет. Но если аудитор финансово в такой степени зависит от одного клиента, то о какой объективности может идти речь?

Кроме того, нередки ситуации, когда аудиторские организации, создавались в рамках группы компаний, на деньги этой группы. Может быть, это было давно, может быть, уже и следа нет от этих денег, но тем не менее нельзя сказать, что такая аудиторская организация является независимой от данной группы и от ее менеджмента. Такая аудиторская организация занимается исключительно обслуживанием данной группы, при этом в качестве своего конкурентного преимущества она представляет опыт и многие годы сотрудничества с данной группой. На самом деле данная ситуация свидетельствует как раз о нарушении независимости.

— И что в такой ситуации можно сделать?

— В этой ситуации важна активная позиция профессионального сообщества, важно то, каким образом оно реагирует на такие факты.

— Как они могут повлиять на это, если законом не запрещено?

— Для этого, собственно говоря, и объединились аудиторы в саморегулируемые организации — чтобы следить за чистотой своих рядов. Все инструменты, все механизмы в их руках. Если профессиональное сообщество видит, что на рынке работает нечистоплотный аудитор, задача сообщества заключается в том, чтобы избавиться от такого участника рынка.

К сожалению, в данном вопросе механизмы саморегулирования пока не заработали. Одна из причин этого видится в множественности саморегулируемых организаций аудиторов, что порождает конкуренцию за членов. Вместо того чтобы избавляться от недобросовестных участников рынка, СРО наоборот, держатся за них. И это притом, что и кодекс этики, и правила независимости аудиторов разработаны и приняты самим профессиональным сообществом.

— Но есть еще позиция клиента. В вашем примере с группой, которая обслуживается одной аудиторской компанией, понятно, что она не независима. Но акционеры все-таки выбрали именно данного аудитора — значит, им это почему-то нужно...

— Акционеры, если это не стратегические инвесторы, могут даже не знать об этом — мало ли какие организации создавались в свое время той или иной группой. Такой информацией располагает менеджмент. Обычно акционеры доверяют менеджменту в части проведения конкурсных процедур. Однако часто качество проводимых конкурсов оставляет желать лучшего. Неслучайно участники рынка постоянно

говорят о том, что в конкурсах принимают участие несколько аудиторских организаций, подконтрольных одному лицу, и тогда уже не важно, кто выигрывает: конкурс теряет всяческий смысл. Акционер может о таких вещах даже не догадываться.

На это накладывается то, что многие акционеры недооценивают и не до конца понимают смысл и значение работы аудитора. В этом плане переход на новые формы аудиторского заключения имеет значительное образовательное значение. Акционеры смогут увидеть, что от аудитора можно получить не только оценку соответствия бухгалтерской отчетности правилам, но и более развернутую аналитическую информацию.

— В нынешнем году был выпущен сборник примерных форм аудиторских заключений. Зачем это было сделано?

— Эти материалы главным образом предназначены для аудиторов. Это методический инструментарий, который помогает аудитору применять действующие стандарты. Есть аудиторские организации, которые имеют собственные подобного рода базы аудиторских заключений и пользуются ими. В основном это крупные аудиторские организации, которые имеют возможность потратить время и интеллектуальные ресурсы на то, чтобы подготовить такие базы. Совет по ауди-

торской деятельности, выпустивший названный вами сборник, предоставил доступ к такой базе всем участникам рынка.

«Смысл соглашения заключается в том, что мы доверяем контролирующим органам других стран ЕЭС»

— В какой стадии находится разработка соглашения об аудиторской деятельности на территории Евразийского экономического союза? В чем задача данного проекта?

— Задача заключается в создании единого рынка аудиторских услуг участников ЕЭС. Смысл такого единого рынка в отсутствии барьеров для аудиторов и аудиторских организаций, действующих в странах — членах ЕЭС. Юридически это будет оформлено соглашением об аудиторской деятельности на территории ЕЭС. В настоящее время под эгидой Евразийской экономической комиссии создана рабочая группа из представителей регулирующих органов стран — членов ЕЭС для подготовки проекта соглашения.

— Насколько национальные стандарты в сфере аудита участников ЕЭС различаются между собой, будет ли проведена их унификация, есть ли разногласия относительно того, как это делать?

— С самого начала мы условились — в этом у нас нет никаких противоречий, что в ЕЭС должны быть единые, унифицированные требования к аудиторам и аудиторским организациям, должны применяться единые стандарты. Мы договорились о том, что будем применять международные стандарты аудита, единые требования к профессиональной этике и независимости аудиторов, в основе которых будет лежать кодекс профессиональной этики, издаваемый Международной федерацией бухгалтеров. Аудиторское заключение независимо от того, в какой из стран ЕЭС оно выдано, будет признаваться на всей территории союза.

— Здесь возможна противоречивая ситуация, связанная с разными формами надзора, лицензирования?

— Было определено, что принципы надзора в аудиторской сфере тоже должны быть едиными.

Конечно, в процессе реализации этих принципов могут возникнуть какие-то вопросы. Задача упомянутой мною рабочей группы — понять, какие принципы могут быть реализованы в каждой стране в любой удобной ей форме и это не будет мешать единому аудиторскому рынку, а какие требуют четкого определения формы реализации, единой для всех стран — членов ЕЭС.

— Участники рынка опасаются, что наличие в России более жестких регуляторных требований создаст конкурентные преимущества аудиторам из других стран. Условно говоря, начнется демпинг.

— Одна из задач разрабатываемого соглашения — противостоять демпингу на аудиторском рынке. Уже проработана глава соглашения, посвященная допуску на рынки, в ней устанавливаются совершенно одинаковые для всех стран ЕЭС условия допуска на рынок аудиторов и аудиторских организаций. Соглашение будет предусматривать определенные меры противодействия демпингу. Но такого, чтобы в соглашении были определены, условно говоря, минимальные цены на аудит, точно не будет.

Борьба с демпингом — еще один вопрос, которым должно было бы заниматься в первую очередь профессиональное сообщество. Кому, как не самим участникам рынка, известно, как себя ведут их коллеги. К сожалению, участники рынка этим вопросом активно не занимаются: они ожидают, что этим будет заниматься кто-то другой. Хотя возможностей для того, чтобы бороться с демпингом, у СРО предостаточно.

— А надзор? Допустим, есть российская организация, признаваемая общественно значимой. И ее проверяет белорусский аудитор. Этого аудитора Росфиннадзор сможет проверить?

— Белорусских аудиторов будет проверять белорусский надзорный орган. Российских аудиторов — российский.

Смысл соглашения заключается в том, что мы доверяем контролирующим органам других стран ЕЭС, точно также, как и эти контролирующие органы доверяют нашему контролирующему органу. По такому принципу сегодня работает весь мир.

Беседовал Петр Рушайло

AT Consulting

КРУПНЕЙШИЙ ПОСТАВЩИК УСЛУГ
в сфере информационных технологий

Доверие. Энергия. Экспертиза.

/ Внедрение и сопровождение
сложных информационных систем

/ Управленческий и операционный
бизнес-консалтинг

/ Разработка ПО на заказ

/ Управление проектами

/ ИТ-аутсорсинг

www.at-consulting.ru

аудит и консалтинг

Технический нокаут

— тенденции —

Обостряется конкуренция, желающих участвовать в каждом тендере становится все больше. И нужно искать новые решения для того, чтобы оставаться конкурентоспособным на таком рынке. Мы, например, стали очень внимательно следить за эффективностью бэк-офиса, занялись сокращением корпоративных расходов. Одновременно стараемся уделять внимание эффективности „полевой“ работы в рамках проектов. И в данном плане есть много возможностей, интерес к которым по традиции просыпается в непростые времена».

Падение маржи приводит не только к снижению рентабельности бизнеса консультантов, но и создает существенные риски для их клиентов.

«Почти у всех компаний—заказчиков услуг ИТ-консультантов сокращаются бюджеты,— говорит Георгий Генс.— И почти во всех проектах реализуются различного рода риски. Во-первых, есть риск задержки платежей. Во-вторых, очень часто возникает положение, когда заказчики неожиданно начинают понимать, что недооценивали серьезность ситуации, и пытаются в контракт вложить дополнительные задачи без увеличения бюджета проекта. Когда это происходит в процессе выполнения контракта, исполнители, как правило, несут убытки, поскольку вынуждены идти навстречу заказчиком. Иначе могут просто не получить своих денег. Причем если в более спокойные времена такие риски закладывались в стоимость контрактов, в нынешней ситуации сделать это практически невозможно. Сегодня на рынке ИТ-консалтинга доволь-

но много коллективов, которые не загружены, поскольку новые проекты не возникают, а старые не расширяются. Соответственно, ожесточается конкуренция, на конкурсах часто побеждают проекты с заявленной ценой, которая совершенно очевидно ниже себестоимости. И заказчики поощряют такое поведение консультантов, потому что главным приоритетом у ИТ-директоров сейчас является сокращение затрат. Вопросы же качества услуг уходят на второй план. Вместе с тем зарплаты у хороших специалистов, если считать в рублях, не упали. Поэтому компаний, которые живут хорошо, на рынке ИТ-консалтинга мало или даже совсем нет».

Наши люди

Еще один фактор риска для рынка ИТ-консалтинга — резкие колебания курса рубля. «Во многих контрактах есть существенная валютная составляющая,— говорит Сергей Мацоцкий.— И в силу высокой волатильности курса рубля очень многие ИТ-компании несут серьезные убытки, причем не только при поставках оборудования, но и при оказании консультационных услуг. Поскольку расходы, связанные с поддержкой импортных программных продуктов, как правило, валютные. При этом теоретически все знают, что при реализации долгосрочных проектов, тем более проектов, связанных с поставкой оборудования, подобные риски следует хеджировать. Однако хеджирование — довольно дорогое удовольствие, и при нынешнем уровне конкуренции и уровне цен на рынке позволить себе такие дополнительные расходы могут немногие».

Интересно при этом отметить, что, несмотря на прошедшую в прошлом



АГЕНТСТВО

В период общего экономического спада в России стремительно упала и стоимость услуг ИТ—консультантов

году значительную девальвацию российской валюты и заявленный властями курс на импортозамещение,

эти благие намерения, судя по всему, так и остались намерениями.

Переход на отечественные ИТ-продукты не всегда возможен — просто потому, что в некоторых областях у нас пока вообще нет продуктов соответствующего уровня. Например,

PLM-решения — системы управления жизненным циклом изделия, востребованные в наукоемком машиностроении. Были попытки их создать, но результат пока не достигнут. И это создает серьезные сложности некоторым заказчикам, которые попали в санкционные списки и не могут купить необходимое программное обеспечение и технику. Хотя, возможно, со временем импортозамещение принесет какие-нибудь плоды, потому что и госкомпания, и частные компании пытаются сейчас разрабатывать какие-то альтернативы западным программным продуктам. Главное при этом, конечно, чтобы появились качественные ИТ-решения — понятно, что если нет серьезной международной конкуренции, то и стимула создавать хороший продукт тоже нет».

«Санкции и курс на импортозамещение довольно серьезно сказываются на рынке ИТ-консалтинга,— считает Алексей Ананьин.— Но мне кажется, что все-таки здравый смысл в данном вопросе пока не потерян и мы в потоне за лозунгами не увлеклись откровенно популистскими решениями. Проблема в том, что у импортозамещения есть несколько трактовок: от не вполне адекватных до вполне разумных. Если под импортозамещением понимать обеспечение нужного уровня информационной безопасности, а также безопасности в более широком смысле, то есть независимости от вендора, который в какой-то момент может стать не вполне дружественным, то этим, безусловно, нужно заниматься. И существует масса решений, как это можно сделать, даже используя зарубежное программное обеспечение. А если трактовать импортозамещение в том плане, что необходимо убрать весь зарубежный

софт и повсеместно заменить его на отечественные разработки, тогда надо забыть об эффективности отечественной промышленности. Нам просто нечего делать будет на серьезных рынках, не имея соответствующих технологий. Как минимум мы потеряем возможность нормального сопровождения российской техники, которая продается за рубежом».

«Пока заказчики стараются игнорировать вещи, связанные с санкциями и импортозамещением,— отмечает Сергей Мацоцкий.— Есть некий тренд, когда, к примеру, вместо американского оборудования покупается китайское, хотя не очень понятно, в чем здесь именно импортозамещение. Импортозамещение как лозунг — это вещь хорошая. Но у нас его очень часто, особенно в ИТ-отрасли, понимают очень вульгарно. Много разговоров на тему того, каким образом нам надо разработать российские процессоры. Хотя я, честно говоря, совершенно не понимаю, какая угроза идет на пользовательские приложения от процессора, который можно купить в любом специализированном магазине в любой стране мира. А что касается сложного программного обеспечения, которым как раз и стоило бы заняться вплотную, в данной сфере ничего не происходит. Многие ИТ-компании сейчас занимаются разработкой собственных продуктов и предлагают их заказчикам, в том числе мы. Но мне кажется, что те заказчики, которые подпали под санкции и у кого было внедрено западное ПО, пока думают, что ситуация как-нибудь сама рассосется. Запас прочности у них есть, поддерживать системы они в состоянии. А покупать что-то новое пока не обязательно».

Петр Рушайло

«Денег в ИТ-консалтинг стали вкладывать меньше, но объем работы растет»

— мнение —

О том, что происходит и будет происходить с рынком ИТ-консалтинга в России в период экономической нестабильности и как сегодня изменилось отношение клиентов к консалтинго-

вым услугам в области информационных технологий, рассказал управляющий партнер компании AT Consulting СЕРГЕЙ ШИЛОВ.

— Какие изменения произошли на рынке ИТ-консалтинга за минувший год?

— Если говорить в целом об ИТ-рынке, то изменения очень сильные: он существенно сократился. Сегмент ИТ-консалтинга тоже сократился и до сих пор продолжает уменьшаться. Но спрос на консалтинговые услуги в области информационных технологий остается устойчивым. Заказов

от клиентов меньше не стало, сокращается только объем денег, которые тратятся на данный вид услуг. Получается нестандартная картина: денег в ИТ-консалтинг стали вкладывать меньше, но объем работ растет. В связи с этим выигрывают те консультанты, которые могут предоставлять качественные услуги за разумные деньги. Наша компания как раз играет на этом поле, именно поэтому мы растем. Несмотря на то что в экономике в целом и в области консалтинга в частности ситуация тяжела, мы выигрываем у конкурентов, так как способны качественно и эффективно предоставить нашим клиентам все необходимые услуги. Жизненный опыт говорит, что если спрос есть, то его надо удовлетворять, пусть даже он не такой платежеспособный, как раньше. Компании, которые могут это сделать, безусловно, получают конкурентное преимущество.

— Как другие участники рынка справляются с кризисом?

— Справляются по-разному. Некоторые компании, такие как наша, в кризис получают дополнительные преимущества, кто-то, наоборот, теряет бизнес. Все-таки значительная часть игроков сильно ухудшила свои позиции, так как их бизнес-модель не приспособлена под новые рыночные условия. Западным компаниям сейчас приходится тяжелее всего, ведь большая часть их затрат в иностранной валюте — из-за нестабильности рубля они оказались в заметном проигрыше по сравнению с российскими консультантами.

— Каким образом вам удается делать больший объем работы за меньшие деньги?

— Мы стараемся для каждого конкретного проекта найти наиболее эффективные способы его реализации. Особенность нашего бизнеса в том, что можно делать успешные проекты даже в условиях сокращенных бюджетов. Однако заказчик должен понимать, что скромный бюджет влечет за собой определенные ограничения. Ну и, конечно, важно, чтобы компания-консультант имела команду сильных и талантливых специалистов. У нас в AT Consulting очень много креативных, умных людей, которые совместно с клиентом определяют наиболее эффективный и быстрый путь выполнения того или иного проекта. Кроме того, в нашей компании внедрен проектный учет — мы умеем считать деньги и четко понимаем, где стоит пойти на компромисс, а где — нет. Так что мы не бездумно соглашаемся на меньшие деньги, но понимаем, как можно сделать ту или иную работу. Если нам невыгодно, то мы не беремся. Тем не менее в большинстве случаев AT Consulting может предложить заказчику эффективный способ решения его задач в рамках существующего бюджета.



— Вы сказали, что сейчас многие клиенты бросились трансформировать бизнес. Это тоже связано с кризисом?

— Конечно, доходы всех клиентов упали. В связи с этим, компании ищут новую бизнес-модель, которая, во-первых, позволяет выигрывать ценовую конкуренцию, а во-вторых, делать свой бизнес с прибылью. Разумеется, в связи с драматичными изменениями в экономике это возможно только при наличии новых подходов к бизнесу. Мы консультируем наших клиентов, как найти такую модель, как адаптировать под нее бизнес-процессы и автоматизировать их.

— Какие ИТ-услуги сегодня наиболее востребованы среди клиентов?

— Оптимизация бизнес-процессов и адаптация под новые бизнес-модели — сейчас это очень популярная тема. Большинство проектов по внедрению ИТ-технологий начинаются с постановки бизнес-задач. К консультантам приходит клиент и говорит: у меня проблема — падают доходы, помогите мне создать новую бизнес-модель, которая позволит моей компании выжить и остаться прибыльной на среднесрочный или долгосрочный период. Решением этой задачи почти всегда является автоматизация, которую мы советуем клиенту. Дальше мы помогаем выбрать ту или иную информационную систему и в некоторых случаях отвечаем за ее внедрение. После оказываем поддержку в эксплуатации. Наиболее востребованы системы, связанные с повышением доходности или

удержанием клиентов. Оптимизация расходов, безусловно, тоже важна, но исходя из опыта нашей компании все активно инвестируют в развитие клиентов, чтобы не лишиться источника дохода.

— Можно ли сравнивать нынешнюю ситуацию с кризисом 2008 года?

— В 2008 году среди наших заказчиков было больше паники. Многие тогда просто полностью обнулили бюджеты, заложенные на консультационные услуги. Сейчас же, сокращая бюджеты, компании более адекватно подходят к вопросу затрат. К ИТ-консультантам обращаются, когда это действительно нужно. Раньше компании часто пользовались консалтинговыми услугами только потому, что это было модно.

Текущая ситуация в экономике, на мой взгляд, продлится долго. Поэтому все привыкнут к новым реалиям, адаптируются к новым веяниям, к тому, что работать можно и нужно на небольшую маржу. Вместе с тем кризис может стать катализатором положительных изменений в сфере информационных технологий. Надеюсь, что финансовая и моральная встряска позволит сформироваться обновленному ИТ-рынку с честными и прозрачными правилами игры и, возможно, новыми лидерами.

— Клиент как-то поменялся? Ваши услуги в основном заказывают бизнес или государственные структуры?

— Изначально мы работали с коммерческими структурами, с 2010 года стали активно взаимодействовать с государственными заказчиками. Сейчас их примерно поровну. Среди наших клиентов — Сбербанк России, группа ВТБ, Альфа-банк, Лето-банк, МТС-банк, ОТП-банк, Росбанк, «Азбука вкуса», «Вымпелком», «Ростелеком», «Россети», «Норникель», МОЭСК, ФСК ЕЭС, МВД, Росреестр, Минэнерго, Минкульт, «Автодор» и многие другие. Мы продолжаем работать с коммерческими компаниями, появляется много новых проектов, но новых заказчиков из бизнеса не так много. Новые клиенты в этом году в основном госкорпорации.

Беседовала Кира Кочарян

Партнерство во имя роста

Аудит. Налоги. Консалтинг.

www.bakertilly.ru

Независимый член международной сети Baker Tilly International

реклама