



Евгений Безручко: «До черного пояса большинству аудиторов сегодня далеко»

2010-й и 2011-й экономисты называют посткризисом: рынки постепенно восстанавливаются, предприниматели возвращаются к инвестиционным проектам и частично восстанавливают статьи расходов, которые в кризис были заморожены. Среди них – расходы на независимый аудит. Однако говорить о посткризисе на аудиторском рынке эксперты не спешат: слишком серьезны были последствия в виде резкого снижения цен и отказа клиентов от услуг аудиторов. Немалую роль на отрасль оказали и последние изменения законодательства.

Для обсуждения тенденций и проблем аудиторского рынка мы пригласили одного из ведущих экспертов Оренбуржья в сфере аудита Евгения Безручко, директора по развитию ведущей региональной аудиторской компании ООО «Аудиторская фирма «СОВА». Беседа с экспертом получилась довольно насыщенной: рынок аудита сегодня переживает ряд системных проблем, среди которых отсутствие контроля со стороны саморегулируемых организаций, снижение емкости рынка после недавней отмены обязательного аудита малого и среднего бизнеса и жесткая конкурентная борьба. Впрочем, принципы ведения боя в бизнесе Евгению Анатольевичу известны не менее хорошо, чем боя настоящего. Более двадцати лет он пропагандирует в России идеи традиционного каратэ-до, являясь единственным в РФ и одним из четырех в мире экспертом по традиционному каратэ-до, имеющим квалификацию 5 Дан (Чёрный пояс) и титул «ТАШИ-ХО» («Человек-Воин»). Но в бизнесе, говорит эксперт, добросовестные аудиторы должны использовать самое лучшее, что дает каратэ.

- Евгений Анатольевич, в основе любого боевого искусства лежит принцип борьбы. Бизнес – это тоже соревнование, в котором есть победители и побежденные. Сопоставимы ли эти категории с аудиторским рынком?

- Безусловно, и бизнес, и каратэ – это противостояние кому-то или чему-то. Это не игра наподобие спортивного каратэ. В реальном поединке очень часто приходится дорого платить за свои ошибки. Именно поэтому я в 1993 году после значительных достижений (в период с 1990-го по 1993 годы Евгений Безручко активно выступал в соревнованиях по каратэ-до, а в 1992 году стал чемпионом России. – Прим. ред.) оставил спортивную карьеру. Каратэ – это грозное оружие в руках человека, и глупо

по пустякам размахивать клинком, пытаясь вызвать у окружающих уважение или страх. Очень многие принципы традиционного каратэ можно смело перенести и применять в бизнесе. Вот только оружие здесь другое – профессионализм, опыт, знания.

- В таком случае какими способами сегодня аудиторские компании движутся к своей победе?

- К сожалению, пока мы наблюдаем, скорее, агрессивное соревнование, в котором все призывают соблюдать правила, но очень многие их грубо нарушают. К сожалению, сегодня для очень многих аудиторов единственный способ привлечь клиента – упасть в цене. Особенно это характерно для мелких аудиторских компаний. Демпинговать им позволяет изменившаяся в последние два года система контроля за аудиторской деятельностью: СПО сегодня не заинтересованы в жестком и принципиальном контроле качества работ аудитора, им невыгодно исключать членов из своих рядов, как следствие, снижать свои доходы от взносов. Снижение стоимости аудита после определенного предела автоматически снижает качество услуг. Теоретически можно провести аудит один раз даже бесплатно или почти бесплатно (тысяч за 40-50), чтобы показать, как ты умеешь работать, но когда аудитор проводит его за такие деньги из года в год – это уже явные признаки обмана. Пока многие участники рынка аудита именно так себя и ведут. Это накладывает отпечаток на имидж всей профессии в целом, уровень доверия к аудиту и аудитору со стороны клиентов снижается.

- Евгений Анатольевич, как выглядит сегодняшний посткризис для регионального аудиторского рынка?

- В отличие от крупных международных и национальных аудиторов 2011 год для региональных аудиторских компаний, на мой взгляд, станет годом «ценовых войн» и выживания. Выдержат этот

период только сильные «бизнес-каратэки» с выдержкой и опытом. Кризис заставил «больших» аудиторов существенно снизить стоимость своих услуг, что позволило им сохранить большинство клиентов в самый жесткий период кризиса. Но «упасть» в цене можно легко, а на возвращение к докризисному уровню могут уйти годы. Поэтому в условиях, когда экономика постепенно оживает и влияние кризиса слабеет, а стоимость работ «больших» аудиторов пока остается на относительно невысоком (для таких брендов) уровне, все большее количество предприятий испытывают соблазн воспользоваться их услугами. В свою очередь основные усилия региональных компаний будут направлены на сохранение того, что они имеют сейчас. Даже если у кого-то и будет прирост клиентской базы в количественном выражении, то вероятная необходимость снижать цены на свои услуги нивелирует общий результат.

- Последние изменения законодательства привели к тому, что малый и средний бизнес практически полностью освобожден от обязательного аудита. Кто же сегодня является основным потребителем услуг аудиторов?

- Действительно, главным событием 2010-го для аудиторов стало принятие поправок в федеральный закон, которые существенно подняли порог экономических показателей для предприятий, после преодоления которого они подпадают под обязательный аудит. Теперь к ним относятся предприятия с выручкой по итогам года, предшествовавшего отчетному, в размере 400 млн рублей (ранее было 50 млн рублей) либо с суммой активов бухгалтерского баланса в размере 60 млн рублей (раньше – 20 млн рублей). Кроме того, от обязательного аудита полностью освобождены ГУПы и МУПы. Все это, безусловно, снизило емкость аудиторского рынка. В то же время сохраняется спрос на услуги в области международных стандартов финансовой

отчетности, развивается сегмент банковского аудита. Для аудитора важно не ограничиваться стандартным аудитом отчетности, а предложить клиентам более широкий перечень услуг, в который входят более специализированные и узко направленные продукты. И, конечно, при этом нужно жестко следить за качеством оказываемых услуг.

- Как Вы оцениваете потенциал рынка аудита финансовых институтов (банков, инвестиционных компаний и пр.) в Оренбургской области? Ведь большинство банков – филиалы федеральных и зарубежных финансовых структур, у которых есть «свои» аудиторы.

- Сегодня налицо тенденция укрупнения банков: мелкие или слабые российские банки все активнее поглощаются структурами крупных финансовых и промышленных групп, в том числе и с зарубежным капиталом. Безусловно, им нужны аудиторы, но чаще всего они обращаются к услугам аудиторских компаний международного уровня. Дело здесь не в цене или в качестве услуг, а во главу угла ставится бренд аудитора. Тем не менее мы работаем с большинством региональных банков, занимаясь не только аудитом отчетности, но и приведением их отчетности в соответствие с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Отличие банковского аудита от аудита прочих организаций и предприятий заключается в том, что деятельность банков строго контролируется Центральным банком РФ, следовательно, вся отчетность, которая проходит через аудитора, проходит тщательный, даже критический анализ в ЦБ, который в случае необходимости не постесняется задать вопросы не только банку, но и аудиторской компании. И это, соответственно, накладывает свой отпечаток и на работу аудитора, и на отношения заказчика к аудиторской фирме, с которой он работает. Отмечу, что в Оренбургской области аудиторская фирма «СОВА» - единственная компания, которая имеет право ока-

зывать подобные услуги. Сегодня мы успешно работаем в области банковского аудита не только в нашей области, но и в других регионах России: Уфе, Тольятти, Самаре и даже в Архангельске. Совсем недавно подписали договор на проведение аудита банка даже в Горно-Алтайске.

Что касается инвестиционных компаний, то потенциал рынка в Оренбургской области в этом сегменте значительно ниже. Местных компаний в регионе единицы, большинство же работают как представительства российских и международных брендов. В настоящее время мы активно работаем с компанией «АктивФинансМенеджмент», которая управляет группой паевых инвестиционных фондов, являемся аудиторами Гарантийного фонда для субъектов малого и среднего предпринимательства Оренбургской области.

- Получается, что сегодня региональные аудиторы, имеющие полный перечень необходимых аттестатов, напрямую конкурируют с крупными международными аудиторами? Ведь это совершенно разные весовые категории как в каратэ?

- В традиционном каратэ-до ставка делается не на вес бойца, а на его технику и выдержку. Так же и в аудите: международный бренд компании не всегда гарантирует качество ее услуг. Помните, с чего начался последний экономический кризис? С банкротства американских ипотечных агентств. Но ведь к обвалу они шли не один день, и даже не один год. И каждый год они предоставляли своим акционерам и контролирующим органам аудиторские заключения! Получается, что долгое время аудиторы (подчеркну - из так называемой «большой четверки»), проверявшие финансовое состояние агентств, попросту замалчивали реальное положение дел. Хотя они уже тогда должны были забить тревогу.

С международными аудиторами мы конкурируем, прежде всего, в части банковского аудита и МСФО. На настоящем этапе привлечь крупного аудитора к своей организации стало проще

и дешевле по сравнению с докризисным уровнем. Если продолжить аналогию с каратэ, то можно сказать, что нам приходится соревноваться со спортсменами из другой весовой категории. Но, как известно, в поединке побеждает не самый большой, а самый умелый, тот, кто лучше понимает специфику места и времени поединка, постоянно тренируется, оттачивая свои профессиональные навыки. По части профессионализма наши специалисты ни в чем не уступят заезжим экспертам из крупных аудиторских компаний.

Но, конечно, самый важный поединок оренбургские аудиторы проводят на региональном уровне. И пока для большинства региональных аудиторских фирм единственным методом этой борьбы является демпинг, что в боевых искусствах равносильно пустому размахиванию клинком.

- Что Вы советуете клиентам, выбирающим аудитора? Как не натолкнуться на недостойных соперников?

- Прежде всего, нужно детально обсуждать объем и виды работ, которые должен провести аудитор. В определении стоимости контракта главным является объем проверяемых документов и наличие либо отсутствие дополнительных заданий со стороны бухгалтерии или руководства предприятия. Эти параметры позволяют объективно рассчитать трудозатраты проекта, его стоимость, а также продолжительность в днях и даже рабочих часах. Безусловно, нужно проверять наличие у аудиторов соответствующих аттестатов и опыта работы.

На стадии проведения аудита необходимо следить за ходом проверки. Если аудит предприятия проводят один или два человека и через два-три дня уже отдадут вам аудиторское заключение, знайте на 100% - вас обманули! В нашей компании выработан стандарт: над каждым проектом работает целая команда, состоящая из одного или нескольких аудиторов, нескольких ассистентов аудитора, руководителя проекта, группы аналитиков. Это позволяет нам обеспечить качество аудита и исключает возможность ошибки. К сожалению, заказчики в таких тонкостях не разбираются: им кажется, что человек с аттестатом аудитора априори не может быть непрофессионалом, поэтому заказчики даже не догадываются, что два аудитора, просидевшие в их бухгалтерии два дня, фактически ничего и не сделали. Поэтому при выборе аудитора я бы посоветовал выбирать достаточно крупные и авторитетные аудиторские организации, которые достойно зарекомендовали себя в течение долгого времени работы на рынке.

- Спасибо Вам, Евгений Анатольевич. Желаю Вам новых достижений и на рынке аудита, и на татами!

Интервью брала Гульдар Хасанова.

