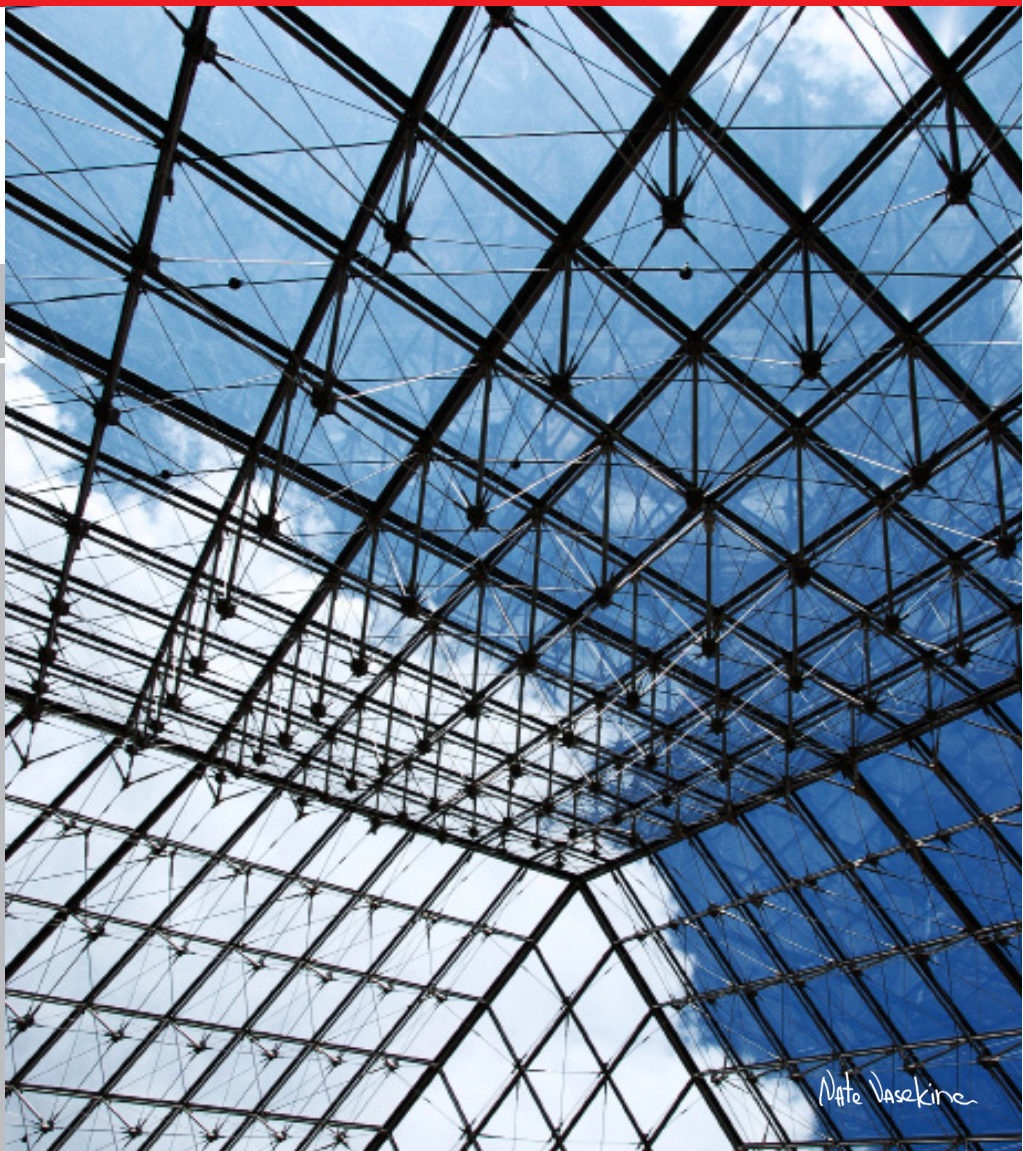


31 марта 2014, г. Москва

Рынок аудиторско-консалтинговых групп по итогам 2013 года



На излете роста

**Обзор «Рынок аудиторско-консалтинговых групп по итогам 2013 года:
на излете роста» подготовил:**

Вартан Ханферян,
ведущий эксперт отдела рэнкингов, департамент аналитики и консалтинга

МЕТОДИКА РЭНКИНГА «РОССИЙСКИЙ АУДИТ»

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» составляет список крупнейших аудиторско-консалтинговых групп (АКГ) по итогам каждого года. В рэнкинге «Российский аудит» может принять участие любая аудиторская организация (или группа компаний), зарегистрированная на территории РФ, у которой выручка от аудиторских проверок составляет не менее 15% от ее суммарного дохода.

Для участия в рэнкинге компания может предоставить консолидированную информацию по группе. В этом случае группа должна отвечать одному из требований:

- а) материнская (лидирующая) компания группы обладает не менее чем двадцатипроцентным контролем в уставном капитале дочерних компаний;
- б) компании, входящие в группу, должны работать под единым брендом (торговой маркой) и позиционироваться на рынке как группа, совместно принимать участие в тендерах, выполнять общие договоры, указывать о своей принадлежности к группе в официальных документах и на корпоративном интернет-сайте, а также в СМИ, при маркетинговых и рекламных акциях.

Для участия группы компаний в рэнкинге «Российский аудит» учитываются показатели деятельности организаций, осуществляющих **аудиторскую деятельность**¹ (включая сопутствующие аудиту консалтинговые услуги) и **являющихся членами аудиторских саморегулируемых организаций**. Показатели партнерских фирм, занимающихся исключительно консалтингом, оценочной или иной не аудиторской деятельностью, учитываться при консолидации не могут. Основанием консолидации показателей таких фирм для участия в рэнкинге «Российский аудит» может быть только зависимость от лидирующей компании (см. выше пункт «а»).

Критерием ранжирования участников списка является показатель совокупной выручки от аудиторских и сопутствующих консалтинговых услуг за исследуемый период. Дополнительный критерий – суммарная выручка по отдельным направлениям аудиторско-консалтинговой деятельности.

Участникам проекта, у которых выручка увеличилась по сравнению с предыдущим периодом на 50% и более, необходимо направить в адрес агентства информацию о главных факторах достижения уникальных результатов. Предоставляя информацию по группе компаний, участнику также необходимо направить сведения о внутригрупповой выручке (внутреннем обороте группы).

Для участия необходимо заполнить и прислать по электронной почте анкету и заверенный подписью руководителя и фирменной печатью бланк подтверждения основных сведений. Для подтверждения показателя выручки нужно предоставить копию бухгалтерской отчетности (форма № 2) или налоговой декларации за требуемый (отчетный или предшествующий отчетному) период.

В зависимости от формы подтверждения заработанной выручки, в рэнкинге указывается уровень доверия к информации. Максимальный уровень (I) – если выручка подтверждена формой № 2 за исследуемый период; высокий (II) – формой № 2 предыдущего периода; средний (III) – в анкете приведены примеры крупнейших клиентов; удовлетворительный (IV) – предоставлен бланк подтверждения.

¹ Аудиторская компания – коммерческая организация, осуществляющая аудиторскую деятельность и являющаяся членом саморегулируемой организации аудиторов. Аудиторская деятельность (аудит) – это предпринимательская деятельность по независимой проверке бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица, в целях выражения мнения о ее достоверности, и по предоставлению сопутствующих аудиту услуг.

Сопутствующие аудиту (консалтинговые) услуги включают в себя: постановку, восстановление и ведение бухучета; составление бухгалтерской (финансовой) отчетности; постановку, восстановление и ведение налогового учета, составление налоговых расчетов и деклараций; бухгалтерское, налоговое, экономическое, финансовое и управленческое консультирование, в том числе в области реорганизации организаций или их приватизации; анализ финансово-хозяйственной деятельности организаций и индивидуальных предпринимателей; юридические услуги в областях, связанных с аудиторской деятельностью, в том числе консультации по правовым вопросам, представление интересов доверителя в гражданском и административном судопроизводстве, в налоговых и таможенных правоотношениях, в органах государственной власти и органах местного самоуправления; автоматизацию бухучета и внедрение ИТ; оценочную деятельность; разработку и анализ инвестиционных проектов, составление бизнес-планов; проведение научно-исследовательских и экспериментальных работ, связанных с аудиторской деятельностью, и распространение результатов; обучение в областях, связанных с аудитом.

Исследование рынка аудиторско-консалтинговых услуг, проводимое рейтинговым агентством «Эксперт РА», основывается исключительно на сведениях, предоставленных в официальном порядке самими фирмами и заверенных печатью и подписью их руководителя.

Более подробная методика, а также информация об условиях участия в рэнкинге «Российский аудит» доступны в первом квартале каждого года на сайте <http://www.raexpert.ru>.

Очередной рэнкинг ведущих аудиторско-консалтинговых групп демонстрирует тенденцию к затуханию роста на этом рынке. Его перспективы сейчас сильно зависят от законодательных инициатив, расширяющих сферу обязательного аудита и консалтинга.

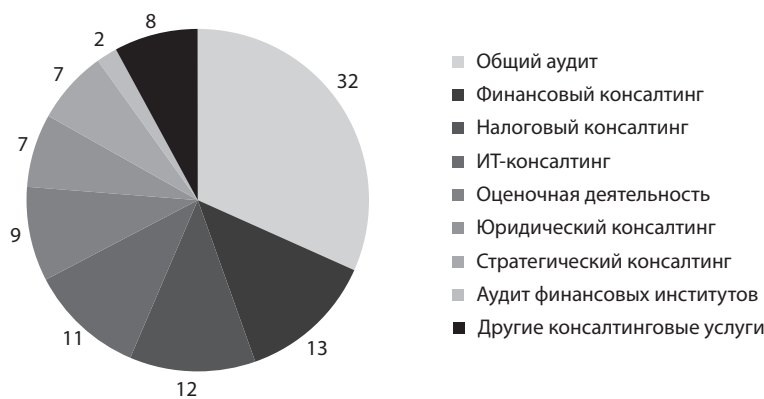
Прирост суммарной выручки участников рэнкинга по итогам 2013 года составил 10% (против 11 и 14%, зафиксированных в рэнкингах за 2012-й и 2011 годы соответственно, см. «Эксперт» № 13 за 2013 год и № 12 за 2012 год). Динамика рынка крупнейших аудиторских групп продолжала замедляться, и похоже, что рынок лидеров медленно приближается к стагнации. Однако если взглянуть в цифры более внимательно, то перспективы рынка аудита и консалтинга выглядят не столь грустно: без учета показателей работы компаний «большой четверки» (участвующих в рэнкинге) динамика ведущих АКГ за прошедший год составляет 15%, а суммарный прирост выручки первой двадцатки российских групп – и вовсе 19%.

Суммарные доходы участников рэнкинга по итогам 2013 года составили 80,9 млрд рублей. Несмотря на желание самих АКГ, их клиент стойко не желает платить заметно больше привычного (подтверждение тому – прирост годового дохода у PwC и КПМГ: 1 и 1,7% соответственно). Таким образом, темпы роста замедляются, что неизбежно подталкивает тех, кто хочет сохранить или укрепить свои позиции, к наращиванию клиентской базы и совершенствованию услуг.

Проверка у порога

Суммарный объем выручки от аудиторских проверок ведущих АКГ по итогам 2013 года составил 31,9 млрд рублей, или 39% общего дохода АКГ (см. график 1).

График 1. Структура выручки участников рэнкинга по итогам 2013 года, %*



* Без учета PwC, КПМГ, BDO и «ФинЭкспертизы».

Источник: «Эксперт РА», данные участников рэнкинга

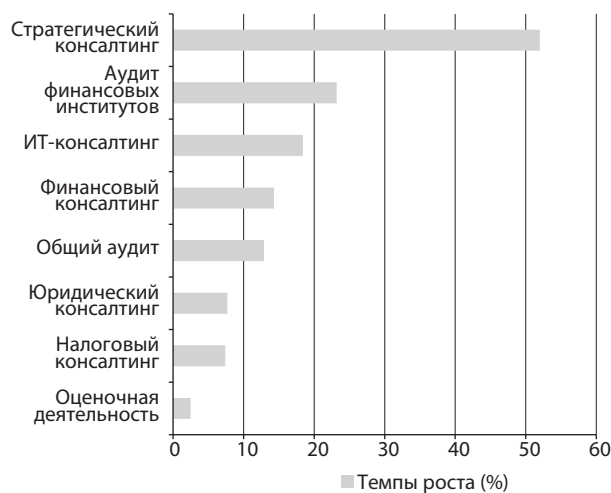
Прирост доходов участников нашего рейтинга, по сопоставимым данным, составил 7%. Причем большую лепту в повышение темпов роста внесли именно отечественные АКГ. Если не брать в расчет динамику выручки от аудита у компаний «большой четверки», участвующих в рэнкинге (прирост доходов от аудита по итогам 2013 года составил минус 5% у PwC и 3% у КПМГ), то темп роста выручки от аудита по рэнкингу составляет внушительные 14% (за 2012 год – 7%).

«Уменьшение выручки в сегменте аудиторских услуг по итогам 2013 года является следствием сохраняющейся высокой конкуренции, а также отражает снижение активности на рынке капитала в прошлом году, особенно в банковском секторе, – уточняет **Дэвид Грей**, управляющий партнер PwC в России.

А по мнению **Олега Гоцанского**, председателя правления и управляющего партнера КПМГ в России и СНГ, основной фактор, влияющий на темпы роста крупнейших игроков на аудиторско-консалтинговом рынке, — макроэкономический: «ВВП России в 2013 году вырос на 1,3%. И в этой парадигме работает весь рынок. Кроме того, продолжается серьезная ценовая конкуренция. Сегодня также отсутствуют новые регуляторные нормы, которые могли бы создать дополнительные факторы роста в сфере аудита. Тем не менее для нас, крупнейшей аудиторской практики на российском рынке, рост на 3% с достаточно высокой базы — позитивный результат».

В отсутствие информации о структуре выручки от аудита PwC, КПМГ, BDO и «ФинЭкспертизы» мы можем, по сопоставимым данным российских участников рэнкинга, констатировать рост доходов по всем категориям аудиторских проверок (см. график 2): прирост выручки от общего аудита составил в прошлом году 13%, банковского аудита — 34%, аудита страховых компаний — 25%, инвестиционных институтов — 8% (общая выручка по этим направлениям в 2013 году составила 16,7 млрд рублей, 384, 195 и 229,2 млн рублей соответственно).

График 2. Темпы роста выручки участников рэнкинга по видам услуг за 2013 год, %



Источник: «Эксперт РА», по сопоставимым данным участников рэнкинга

Объем аудита банков и страховщиков растет за счет новых клиентов, а также банковских и страховых групп. Свою роль играет Закон о консолидированной финансовой отчетности (№ 208-ФЗ от 27.07.2010), среди прочего предписывающий составлять такую отчетность и проводить ее аудит по дочерним и зависимым лицам. Кроме того, начиная с отчетности за 2012 год, аудит которой завершился в прошлом году, страховые компании должны составлять отчетность по МСФО и проходить ее аудит. «Это серьезный драйвер роста в этом секторе услуг. Не могу сказать, что вследствие этого наша выручка выросла в разы — со многими нашими клиентами мы работали по МСФО и до этого, в добровольном порядке, — но общее количество клиентов здесь заметно выросло», — говорит **Сергей Харитонов**, управляющий партнер аудиторской компании «Мариллион».

Несмотря на сложности в работе (проверки аудиторских организаций со стороны СРО и Росфиннадзора, усиление конкуренции и ценового давления), в основной своей массе крупнейшие АКГ сохраняют рост и формируют масштабную выручку. Из 57 участников рэнкинга с выручкой более 100 млн рублей всего семь завершили прошлый год с убытками, а по полному списку компаний отрицательную динамику продемонстрировало около четверти участников.

Сами компании объясняют рост рынка привлечением новых клиентов, увеличением объемов аудита и повышением цен. С одной стороны, рост клиентской базы происходит за счет привлечения

в штат новых аудиторов, которые нередко приводят за собой «своих» клиентов. По сопоставимым данным, общее число аудиторов с единым аттестатом у участников рэнкинга за год возросло на 247 человек (всего их в компаниях нынешнего рэнкинга 1 644 человека).

С другой стороны, аудит (по РСБУ и/или МСФО) по-прежнему востребован в силу закона или как инструмент управления. «На определенном этапе развития компании начинают всерьез воспринимать финансовую отчетность и рассматривать аудит как инструмент управления, контроля и коммуникации с внешним миром, а не как формальное соблюдение требования закона. В таких случаях при выборе аудитора клиенты отдают приоритет неценовым параметрам – качеству, опыту и авторитету», – говорит **Андрей Швецов**, партнер и руководитель департамента аудиторских услуг КПМГ в России и СНГ.

Аудит остается обязательным реквизитом и для привлечения финансирования. «Чем выше инвестиционная активность, тем больше потребность в финансовых ресурсах, тем больше спрос на аудит», – поясняет Андрей Швецов. А генеральный директор АКГ «ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ» **Елена Токарская** добавляет: «Потребность в аудите – это соблюдение законодательства и подтверждение достоверности отчетности перед инвесторами и кредиторами. Поскольку инвестиционная составляющая почти во всех отраслях бизнеса высока, то для аудита отчетности выбираются фирмы с хорошей репутацией, что приводит к росту их выручки».

Что касается цен, то, по словам участников, они растут как за счет инфляции, так и за счет условий договоров на услуги (ряд участников пояснил прирост доходов повышением цен в пределах 30%). Например, комментируя свои показатели, представители некоторых компаний уточняли, что рост цен вызван качеством услуг, накопленным профессионализмом, а кроме того, требованиями СРО в рамках борьбы с демпингом).

Названные причины столь оптимистичных показателей динамики вызывают, однако, вопросы, поскольку на лидеров рынка эти причины почему-то не действуют. Если учесть, что два крупнейших участника рынка проводят аудит весомой части крупнейших компаний из списка «Эксперт-400» и при этом показывают низкую динамику доходов от аудита, то трудно себе представить, что остальная часть крупного, среднего и мелкого бизнеса сегодня готова платить за услуги больше, чем раньше. Ситуация с динамикой «большой четверки» нам представляется более показательной, тем более что она гораздо точнее коррелирует с общим состоянием дел в экономике.

Заморские правила

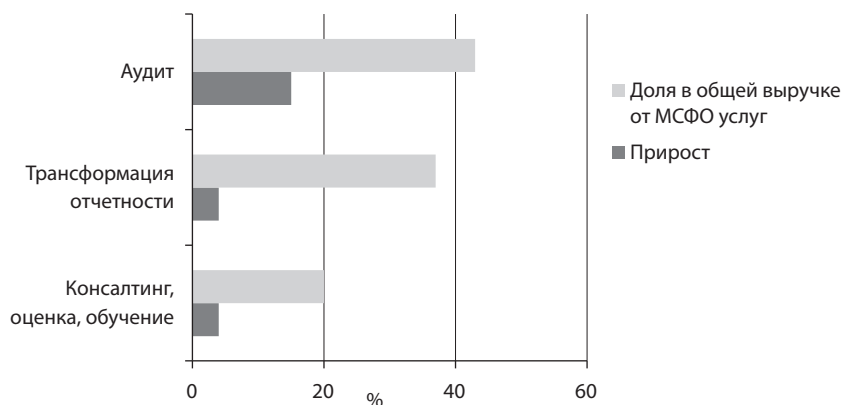
Отдельным фактором, влияющим на объем аудита и доход ведущих АКГ, остаются международные стандарты финансовой отчетности, последовательно внедряемые в России. С 2012 года, согласно положениям закона о консолидированной отчетности, МСФО стали обязательными для компаний, котирующихся на биржах и являющихся эмитентами. **Аскольд Бирин**, председатель совета по стандартам финансовой отчетности Фонда НСФО, конкретизирует: «Базовая норма – закон № 208-ФЗ «О консолидированной отчетности», который действует начиная с отчетности за 2012 год для компаний, акции которых котируются на бирже. Помимо этого, закон № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» требует от всех эмитентов предоставления консолидированной отчетности по МСФО, что существенно расширяет сферу обязательных МСФО по сравнению с 208-ФЗ, ведь нет исключения для компаний, чья материнская компания готовит отчетность по МСФО. Поэтому постепенно МСФО спускаются с уровня консолидированной отчетности на уровень отдельных юридических лиц, входящих в группу».

«Рост числа заказов, связанных с отчетностью по МСФО, очевиден, и с каждым годом количество таких клиентов становится все больше, а их калибр все меньше», – подтверждает **Александр Козлов**, генеральный директор ООО «Росэкспертиза».

А вот по словам **Нatalьи Харламовой**, старшего партнера BDO в России, количество субъектов, подлежащих аудиторской проверке, не снижается, в том числе и за счет предприятий, образующих холдинги и обязанных составлять групповую отчетность по международным стандартам.

Поэтому логичным выглядит прирост выручки участников рэнкинга от аудита международной отчетности. По сопоставимым данным, в 2013 году этот рост составил 15% (суммарная выручка – 1,7 млрд рублей), а общий доход ведущих АКГ от МСФО-услуг – 5,5 млрд рублей (см. график 3).

График 3. Структура и динамика выручки участников рэнкинга по направлениям МСФО-услуг, %*



* Без учета PwC, КПМГ, BDO и «ФинЭкспертизы».

Источник: «Эксперт РА», данные участников рэнкинга

Наряду с новыми «подопечными» аудиторы продолжают помогать тем, кто составляет отчетность по международным стандартам в порядке собственной инициативы. «Сегодня усилились тенденции перехода российских систем учета и аудита в сторону международных стандартов. Россия давно декларирует эти принципы, но последние два года это движение начало получать новый импульс, как со стороны законодательства, так и со стороны рынка. Наблюдаемые изменения: ужесточение требований к аудиторам, расширение списка общественно значимых организаций, допуск к аудиту которых возможен при наличии аттестата нового образца, сокращение количества аудиторов и компаний, укрупнение бизнесов, выработка новых стандартов качества, приближенных к международным, – все это ставит перед нами новые задачи», – говорит **Агван Микаелян**, управляющий партнер АКГ «ФинЭкспертиза».

Консультант – в плюс

Суммарный объем выручки, заработанной участниками рэнкинга на консалтинге, в 2013 году достиг 49 млрд рублей (61% их общего дохода), а ее прирост, по сопоставимым данным, составил 12%. «Спрос на консалтинговые услуги продолжает расти, наиболее сильным направлением являются услуги по стратегии и операционной эффективности. Также вырос спрос на услуги в области налогообложения, особенно в области соответствия новым правилам трансфертного ценообразования», – отмечает Дэвид Грей. О похожем свидетельствуют и данные участников рэнкинга: большая часть выручки от консультирования приходится на финансовый и налоговый консалтинг – 13 и 12% соответственно (в денежном выражении – 6,8 и 6,15 млрд рублей).

Налоговый консалтинг. По-прежнему существенное влияние на этот сегмент оказывают налоговое нормотворчество и администрирование. «В 2013 году, на фоне падения собираемости налога на прибыль и НДС, налоговые органы активизировали выкачивание денег из бизнеса. Поэтому глав-

ная цель консультантов здесь – помочь клиенту сохранить заработанное – своей актуальности не теряет», – отмечает **Марина Ризванова**, генеральный директор аудиторской компании «Уральский союз». По ее мнению, незначительно снижается объем работ по ведению арбитражных споров – на досудебной стадии наиболее одиозные претензии стали сниматься несколько чаще, в то время как арбитражные суды после объявления о поглощении Высшего арбитражного суда Верховным судом, наоборот, стали относиться к налоговикам несколько благосклоннее (подробнее см. «Судебная реформа и консультанты» на стр. 26).

Прирост выручки от налогового консалтинга составил в 2013 году 7%. Среди причин роста спроса на услуги АКГ в этом сегменте участники отмечают и усиление контроля за крупным и средним бизнесом. «Выездные проверки у такой категории клиентов проводятся не реже одного раза в два года и даже раз в год против одного раза за три года ранее. Это требует помощи в подготовке компании к проверке в весьма сжатые сроки. Часто даже у крупных компаний внутренних резервов на это не хватает, ведь необходимо вести и текущую деятельность», – уточняет **Виктория Смирнова**, руководитель департамента налогового консалтинга аудиторской компании «МЭФ-Аудит».

В перспективе в этом сегменте услуг усиление спроса может быть обусловлено и решением президента о деофшоризации отечественного бизнеса: Госдума рассматривает законопроект № 295667-6 «О внесении изменений в Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» и отдельные законодательные акты Российской Федерации», направленный на установление ограничений в правоспособности в отношении офшорных компаний и компаний с офшорной подконтрольностью. Смысл нормы – сократить легальный и нелегальный вывод капитала из страны, а также пресечь применение офшорных схем, используемых для уклонения от налогов или их снижения.

По словам участников рынка, потенциально это новшество может добавить АКГ объемы работ и по юридическим практикам в сфере разработки нерисковых путей привлечения капитала, схем корпоративного владения и управления активами, оптимальных способов легального налогового планирования. Пока же общий доход ведущих аудиторских групп в сегменте юридического консультирования не самый внушительный (3,7 млрд рублей), хотя и характеризуется заметными темпами роста (8% за год).

Финансовый консалтинг. Здесь спрос на услуги остается высоким. По сопоставимым данным, прирост выручки по этому направлению у ведущих АКГ в 2013 году составил 14%. «Увеличение объема услуг в области финансового управления связано с растущей потребностью клиентов в разработке программ бюджетирования, поиском новых эффективных способов управления финансами, а также более глубоким пониманием, что эффективно тратить заработанное не менее важно, чем зарабатывать», – поясняет **Василий Юсковец**, генеральный директор АКГ «Новгородаудит».

Драйвером роста остаются и услуги трансформации отчетности. И хотя многие компании готовят ее уже самостоятельно, спрос на услуги подготовки или перевода отчетности на международные стандарты не утихает благодаря вышеупомянутому закону о консолидированной отчетности. За последний год темпы роста выручки от этого вида услуг у ведущих АКГ возросли на 5%, а ее объем составил 1,5 млрд рублей (20% доходов от финансового консалтинга).

Нельзя не отметить, что развитие финансового консалтинга обеспечивают и бухгалтерские услуги. Спрос на консультации по бухгалтерии или ее ведению ежегодно подогревается изменениями в законодательстве о бухгалтерском или налоговом учете.

Например, после внесения изменений в закон о бухучете участники отмечают активное развитие интереса у своих заказчиков к совершенствованию систем внутреннего контроля. По словам **Анны Ефремовой**, генерального директора аудиторско-консультационной группы «ВЕКТОР РАЗВИТИЯ», закон «О бухгалтерском учете» (№ 402-ФЗ) с 2013 года вменяет экономическим субъектам осуществле-

ние внутреннего контроля. «В частности, статьей 19 регламентируется, что каждый экономический субъект, бухгалтерская (финансовая) отчетность которого подлежит обязательному аудиту, обязан организовать и осуществлять внутренний контроль ведения бухучета и составления бухгалтерской отчетности (за исключением случаев, когда его руководитель принял обязанность ведения бухучета на себя). Именно поэтому востребованными становятся услуги по построению систем внутреннего контроля. Если мы не проводим аудит для данного клиента, то мы осуществляем аутсорсинг данной функции», — уточняет Анна Ефремова.

Свою лепту вносит и спрос на внешнюю бухгалтерию, которой российский бизнес уделяет все больше внимания. «По нашему опыту, аутсорсинг учетных функций очень популярен. Все больше российских компаний, ориентируясь на западных коллег, понимают, что ведение бухгалтерского учета, подготовка и сдача отчетности, кадровый учет являются основой деятельности компании. Они все чаще отдают эти функции специализированным организациям, выполняющим такую работу быстрее, а порой и качественнее. Наши клиенты видят, что, передав функции ведения бухгалтерского и налогового учета, подготовку отчетности, расчет заработной платы, они могут сократить расходы — цена услуг оказывается ниже, чем затраты на большой штат бухгалтеров», — считает **Юрий Фадеев**, генеральный директор АКГ «Интерком-Аудит».

Стратегический консалтинг. Наиболее ощутимыми темпами за последний год росли доходы от услуг стратегического управления: прирост выручки участников рэнкинга составил рекордные 52%, а сумма выручки — 3,6 млрд рублей. Динамику здесь, по большому счету, задает всего лишь один игрок — АКГ «Развитие бизнес-систем». «Тенденция последних лет развития рынка управленческого консалтинга — существенный сдвиг в сторону проблем долгосрочного развития и стратегического позиционирования. Эта тенденция наблюдается во всех сегментах рынка (федеральные и региональные органы власти, государственные корпорации, крупный и средний частный бизнес). Пример тому — увеличение объема заказов в части разработки стратегий со стороны наших заказчиков — ОАО «Газпром автоматизация», отрасли нефтегазового машиностроения России (Минпромторг), ОАО «Газтехлизинг». Переход «цивилизованного мира» в эпоху постиндустриальной экономики предопределяет необходимость четкого понимания направлений дальнейшего развития, правильного прогнозирования целей, выбора моделей и сценариев поведения», — поясняет **Андрей Максимов**, президент АКГ «Развитие бизнес-систем».

ИТ-консалтинг. Растет и выручка от сопутствующих аудиту услуг в области автоматизации (прирост 18%). По данным ведущих аудиторских групп и организаций, работающих в том числе на поприще автоматизации, по итогам 2013 года на ИТ-консалтинге в сумме они заработали 5,975 млрд рублей. «Объем услуг в области ИТ-консалтинга за прошлый год существенно вырос благодаря высокому интересу к росту эффективности управления активами и бизнесом, к сокращению издержек. Крупные компании внедряют автоматизированные интегрированные системы учета активов, ориентированные на принятие и контроль исполнения решений», — поясняет **Елена Лоссь**, президент компании «РСМ Русь».

Отдельным драйвером спроса в данном сегменте услуг выступает и постоянное развитие специализированного программного обеспечения, в частности, расширение возможностей платформ, позволяющее внедрять более сложные методики, максимально отвечающие запросам клиентов. «Новая платформа программы 1С предлагает в качестве типовых, но при этом качественных и недорогих, более сложные методики. Например, налоговый учет формируется отдельно от бухгалтерского (параллельно); развиваются блоки бюджетирования и управления предприятием; предусмотрен блок по учету в МСФО. Фактически это учет «три в одном» для одной организации. Он максимально отвечает запросам клиентов, позволяя получить достоверную финансовую отчетность для осуществления эффективной и рациональной деятельности организации, с соблюдением законов и нормативных актов», — приводит пример Анна Ефремова.

Разом нас богато

Умеренное развитие рынка в 2013 году и одновременно стагнация доходов у компаний «большой четверки», участвующих в рэнкинге, дает повод для негативного прогноза развития рынка. Серьезным драйвером если не роста, то поддержки бизнеса в здоровом состоянии для АКГ может стать лишь расширение клиентского портфеля путем усиления рыночных позиций.

Примером усиления позиций на рынке и мощного позиционирования может стать новый участник нашего рэнкинга – HLB Russian Group. По данным этой группы (соглашение имеется в распоряжении агентства «Эксперт РА»), стратегическая консолидация произошла в начале 2013 года. Под международным брендом HLB International объединились ведущие игроки рынка аудита и консалтинга, отечественные компании (и их зависимые лица) HLB ПАКК-Аудит, HLB Универс-Аудит, АКГ «Прайм Эдвайс» и HLB Внешаудит во главе с группой компаний Energy Consulting.

Само по себе партнерское объединение, в том числе под эгидой международной сети, на российском рынке аудита уже давно не новость. В рэнкинге около 40 участников являются членами иностранных профессиональных сетей или ассоциаций. Кроме того, часть этих участников представлена крупными отечественными объединениями аудиторских фирм с приличными «консолированными» доходами своих партнеров и зависимых лиц.

Но потенциальное преимущество HLB Russian Group в том, что объединились крупнейшие игроки верхнего эшелона под брендом одной из лидирующих сетей (по данным группы, в международном рейтинге International Accounting Bulletin за 2013 год HLB находится на 14-м месте). «С самого начала мы придерживались этой позиции, поскольку считаем, что таким образом мы получаем больший вес на рынке как группа – больше клиентов, больше квалифицированного персонала – и, как следствие, ожидаем существенного прироста бизнеса. Кроме того, речь идет о развитии компании и расширении территориального и отраслевого присутствия», – рассказывает **Лариса Антоненко**, генеральный директор компании Energy Consulting/Audit, входящей в группу Energy Consulting.

Работа в международной сети может дать рынку профессиональных специалистов, качественные услуги, возможность обслуживания и продвижения интересов российских компаний на международных рынках. Это тоже перспектива роста бизнеса и рынка в целом.

Между тем вопрос позиционирования в рэнкингах, по нашему мнению, требует сегодня определенных доработок. Целесообразнее было бы составлять отдельные списки, разделяя участников по категориям: аудиторско-консалтинговые группы, состоящие из аффилированных лиц в области аудита и сопутствующего консалтинга (в качестве примера см. таблицу 16); затем (или сначала) аудиторско-консалтинговые объединения, в которых основой консолидации является партнерство и работа под единым брендом. Либо вообще готовить список только аудиторских организаций. Это позволит пользователю сформировать более правильное понимание расстановки сил на рынке и делать выбор в соответствии со своими реальными потребностями.

Участники рейтинга также прогнозируют рост спроса на сложные услуги и расширение спектра клиентских запросов. «В качестве примера можно привести услуги по сопровождению клиента в процессе привлечения финансовых ресурсов или реализации инвестиционных проектов. В частности, востребована независимая экспертиза крупных строительных проектов, как на этапе проектирования, так и на этапе строительства. Ценовая и техническая оценка проекта помогает клиенту реализовать его эффективнее и качественнее», – говорит **Ирина Сухова**, вице-президент ФБК. По ее словам, тенденция увеличения количества направлений и усложнения оказываемых услуг усилится, что связано с укрупнением и развитием бизнеса, совершенствованием организационной структуры и системы ведения бизнеса. Примером такой стратегии стал проект Сбербанка «Бизнес-старт», партнером которого является один из участников рэнкинга. «В его рамках мы разрабатываем биз-

нес-планы для получения кредитов и сопровождаем бизнес заемщиков: ведем бухгалтерский учет и кадровое делопроизводство, выполняем функции по управлению финансами, человеческими ресурсами, консультируем в рамках антикризисного управления и налогообложения», — рассказывает **Константин Гориславцев**, генеральный директор компании «Гориславцев и Ко. EuraAudit».

Впрочем, увеличение объемов рынка и заказываемых услуг будет неминуемо сдерживаться стремлением клиента сэкономить. Уже сейчас лидеры рынка отмечают снижение средней цены контракта за счет постоянного ценового давления и конкуренции. «Фирмы идут в сегменты рынка, где они не работали; для удержания престижного заказчика снижают расчетную маржу, а иногда идут на прямые убытки с расчетом на то, что в будущем их компенсируют», — отмечает Наталья Харламова. Гибкость в ценообразовании, по ее словам, может быть обеспечена повышением технологии услуг путем внедрения ИТ, обучения, программ мотивации и удержания ключевого персонала, что создаст базу для снижения себестоимости при стабильно высоком качестве.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. РЭНКИНГИ

Таблица 1. Список крупнейших аудиторско-консалтинговых групп России по итогам 2013 года

Место по итогам 2013 года	Место по итогам 2012 года	Аудиторско-консалтинговая группа	Местоположение центрального офиса	Суммарная выручка за 2013 год, Тысяч рублей**	Процент выручки за год, %	Доля выручки от аудита, %	Численность специалистов за год, человек	Число аудиторов***	Число аудиторов с единым аттестатом	Выручка на одного специалиста, тысяч рублей	Число участников групп****
1	1	РwС	Москва	10 274 114	1	46,0	2 191	146	н. д.	4 689	н. д.
2	2	КПМГ	Москва	9 341 934	1,7	63,7	2 555	215	143	3 656	9
3	4	ВDO	Москва	4 625 254	14,8	41,9	1 471	152	61	3 144	10
4	-	HLB Russian Group	Москва	4 357 290	-	22,4	1 007	120	77	4 327	25*****
5	5	«Интерком-Аудит»*	Москва	3 992 949	н. д.	23,6	1 588	649	128	2 514	189*****
6	3	«ФинЭкспертиза»	Москва	3 935 498	н. д.	44,9	840	362	34	4 685	29*****
7	8	«Развитие бизнес-систем»	Москва	3 617 141	37,1	27,3	782	124	21	4 626	10
8	10	«Деловой Профиль» (GGI)*	Москва	3 401 136	н. д.	37,0	987	424	16	3 446	34*****
9	9	«РСМ Русь»	Москва	3 275 549	25,8	21,3	1 306	391	182	2 508	88*****
10	7	«2К Аудит – Деловые консультации / Морисон интернешнл»	Москва	3 119 837	14,7	20,7	705	168	24	4 425	30
11	11	«Гориславцев и Ко. ЕвраАудит»	Москва	3 033 217	н. д.	24,4	718	215	21	4 225	73*****
12	12	«Нексия Си Ай Эс»*	Москва	1 988 841	23,6	19,4	622	207	69	3 197	13*****
13	14	КСК групп (КСК Аудит)	Москва	1 898 669	23,6	41,0	350	129	3	5 425	2
14	13	ФБК (РКФ)	Москва	1 647 830	4,1	59,9	655	165	50	2 516	11
15	16	«МЭФ-Аудит»*	Москва	1 508 908	32,9	19,1	386	74	12	3 909	7
16	18	«1А Консалтинговая Группа»	Москва	1 468 889	42,9	73,6	679	559	148	2 163	164*****
17	15	Городской центр экспертиз	Санкт-Петербург	1 259 309	6	20,5	385	29	8	3 271	8
18	17	РАСТАМ*	Тюмень	1 115 144	1,8	22,1	307	22	3	3 632	13
19	20	«Новгороддаудит»*	Великий Новгород	1 041 252	6,2	26,2	298	75	3	3 494	14
20	24	«Аудит Хаус»	Москва	932 810	6,7	93,3	229	81	11	4 073	1
21	23	«Аудит-НТ» («Аудит – новые технологии»)	Москва	924 569	4,3	23,4	268	111	39	3 450	12
22	27	«МЦФЭР-консалтинг»	Москва	804 039	0,1	15,3	242	23	3	3 322	6

Продолжение таблицы 1

Место по итогам 2013 года	Место по итогам 2012 года	Аудиторско-консалтинговая группа	Местоположение центрального офиса	Суммарная выручка за 2013 год, Тысяч рублей**	Прирост выручки за год, %	Доля выручки от аудита, %	Численность специалистов за год, человек	Число аудиторов**	Число аудиторов с единственным аттестатом	Выручка на одного специалиста, тысяч рублей	Число участников групп****
23	30	«Бизнес-КРУГ»*	Москва	766 513	22	52,3	160	60	24	4 791	9
24	28	«Росэкспертиза»	Москва	765 487	2,7	67,4	259	98	41	2 956	4
25	26	«ИНТЕРЭКСПЕРТИЗА» (AGN International)	Москва	614 552	н. д.	80,3	215	123	23	2 858	12*****
26	33	«Что делать Консалт»	Москва	518 627	4,4	20,0	305	57	15	1 700	17*****
27	35	«Космос-Аудит»	Москва	507 425	5	34,5	125	29	8	4 059	16
28	34	«Налоговое Бюро»	Москва	487 508	-1,6	76,5	133	49	15	3 665	1
29	40	«ФинСовет Аудит»	Москва	453 130	15	23,6	78	24	9	5 809	7
30	39	ПРАУД	Санкт-Петербург	450 587	7,1	19,1	179	40	9	2 517	9
31	53	Холдинг «Люди Дела»	Москва	428 572	138,1	35,0	150	46	21	2 857	27
32	43	«АйБиСи Групп»*	Москва	403 001	17,8	71,9	150	70	15	2 687	2
33	44	«Мазар»	Москва	393 713	23,3	42,1	142	11	9	3 125	2
34	41	«Михайлов и Партнеры»	Москва	375 059	5,9	34,2	118	н. д.	3	3 178	5
35	36	«Эккона ЮНУ»	Санкт-Петербург	371 690	-19,1	20,8	95	10	4	3 913	13
36	42	«Бейкер Тилли Русаудит»	Москва	355 107	1,7	61,4	170	71	20	2 089	2
37	38	«МООР СТИВЕНС РУС»	Москва	333 121	-21	61,0	266	133	21	1 252	26*****
38	49	«Уральский союз»*	Москва	311 024	29,7	36,4	73	46	10	4 261	5
39	-	SPG («Самоварова и Партнеры»)	Санкт-Петербург	301 891	н. д.	21,1	185	53	12	1 632	16
40	45	«Группа Финансового Консультирования»	Москва	298 229	2,2	18,5	78	3	1	3 823	4
41	46	Wiseadvice	Москва	291 007	0,3	20,3	197	20	5	1 477	10
42	48	«Критериум»	Москва	286 810	10,4	34,5	93	45	9	3 084	7*****
43	51	«ЮНУ Янс-Аудит»	Москва	249 513	26	32,8	65	15	7	3 839	5
44	47	ЭКФИ	Москва	247 440	-12	20,2	136	29	6	1 819	15*****
45	52	«Делополис»	Москва	229 530	21,8	55,3	112	53	1	2 049	6
46	50	ЦБА	Москва	201 149	н. д.	50,0	132	91	19	1 524	16*****
47	60	«Информативсервис»*	Москва	157 778	33	29,3	114	16	4	1 384	5
48	55	«Национальная Аудиторская Корпорация»	Самара	157 179	7,9	24,7	99	51	14	1 588	8*****

Продолжение таблицы 1

Место по итогам 2013 года	Место по итогам 2012 года	Аудиторско-консалтинговая группа	Местоположение центрального офиса	Суммарная выручка за 2013 год, тысяч рублей**	Прирост выручки за год, %	Доля выручки от аудита, %	Численность специалистов за год, человек	Число аудиторов**	Число аудиторов с единственным аттестатом	Выручка на одного специалиста, тысяч рублей	Число участников групп***
49	54	Аудиторская служба «СТЕК»	Москва	153 634	-2,4	24,1	97	28	14	1 584	3
50	56	Группа АИП	Москва	139 352	10,8	20,6	88	56	8	1 584	6
51	61	«Созидание и Развитие»	Москва	130 828	12,1	16,6	48	7	5	2 726	3
52	58	«Мариллион»	Москва	126 512	3,3	78,7	77	23	15	1 643	3
53	66	«Эксклюзив Консалтинг»	Москва	125 946	52	30,1	20	10	6	6 297	3
54	90	«Вектор Развития»	Москва	119 090	н. д.	42,9	42	28	11	2 835	5****
55	57	«Налоги и финансовое право»	Екатеринбург	114 980	-7,1	22,5	32	14	1	3 593	5
56	59	«Аудит-Эскорт»*	Москва	113 757	-5,3	30,0	41	21	4	2 775	4
57	65	«Авар»	Челябинск	101 967	18	22,2	116	27	6	879	9
58	64	«Юриформ-аудит»	Москва	95 895	10,9	89,5	26	16	4	3 688	1
59	62	ИНСЭИ	Санкт-Петербург	93 149	-6,1	29,4	61	16	5	1 527	1
60	68	«Бетроен»	Москва	91 437	14,4	24,5	39	21	2	2 345	1
61	-	ADE Professional Solutions («А.Д.Е. Профешнл Со-луншнз»)	Москва	87 034	66,3	19,9	28	4	3	3 108	3
62	69	«Листик и Партнеры – Москва тм»	Москва	85 996	10,2	68,0	41	24	10	2 097	5
63	-	«Аудит БЕЗ границ»*	Краснодар	74 052	0,4	15,1	45	11	3	1 646	4
64	74	«Бизнесэкспертиза»	Москва	73 494	20	89,8	29	19	1	2 534	3
65	76	«АДК-аудит»	Москва	73 084	21,2	29,2	24	11	2	3 045	3
66	70	«Аудит-Унисервис»*	Москва	71 381	-8	28,3	27	11	1	2 644	1
67	87	«Консультационное бюро Дмитрия Михайлова»	Санкт-Петербург	70 322	54,5	18,9	25	5	2	2 813	2
68	73	«Эталон»*	Чебоксары	69 221	3,5	34,5	80	19	9	865	4
69	72	«Интраудит»	Москва	66 517	-1,3	26,8	57	37	2	1 167	6
70	82	«Объединенная Консалтинговая Группа»*	Санкт-Петербург	62 891	21,9	21,6	50	9	1	1 258	2
71	80	«Гросс-Аудит»	Москва	61 230	7,3	65,7	27	18	8	2 268	1
72	78	АСБ*	Санкт-Петербург	60 553	2,7	29,6	62	31	7	977	3

Продолжение таблицы 1

Место по итогам 2013 года	Место по итогам 2012 года	Аудиторско-консалтинговая группа	Местоположение центрального офиса	Суммарная выручка за 2013 год, тысяч рублей**	Прирост выручки за год, %	Доля выручки от аудита, %	Численность специалистов за год, человек	Число аудиторов**	Число аудиторов с единым аттестатом	Выручка на одного специалиста, тысяч рублей	Число участников групп**
73	67	«Фабер Лекс»*	Краснодар	59 031	-27,9	24,1	35	12	2	1 687	6
74	77	«АКТИВ»	Москва	55 585	-7,5	83,4	28	15	7	1 985	5
75	79	«Авантаж Аудит»	Москва	55 279	-4,9	51,4	40	32	10	1 382	5
76	81	Ассоциация «Налоги России»	Екатеринбург	47 943	-7,2	51,6	30	22	6	1 598	3
77	95	«Бизнес-Студио»	Москва	47 817	29,1	34,5	25	7	4	1 913	1
78	88	«Капитал»*	Екатеринбург	46 243	2,7	55,4	36	15	2	1 285	2
79	86	«Аудит-Классик»*	Челябинск	45 507	-0,2	43,2	51	32	2	892	4
80	-	«ЭКФАРД»*	Новосибирск	44 018	37,8	16,6	35	4	2	1 258	1
81	-	«Финаудитсервис»	Москва	42 573	62,9	23,5	15	12	3	2 838	1
82	-	«Инвестаудит»	Омск	42 211	-13,9	56,0	42	31	6	1 005	6
83	83	ЭНЭКО*	Москва	40 178	-15,4	80,9	28	20	2	1 435	3
84	93	Екатеринбургский Аудит-Центр*	Екатеринбург	39 706	3,1	95,6	20	16	9	1 985	2
85	97	«ПромСтройФинанс»	Москва	35 933	4	60,9	35	19	3	1 027	3
86	-	Центр аудита и консалтинга «Партнер»	Кемерово	35 517	14,7	83,9	28	10	4	1 268	1
87	98	«Инвест-аудит»	Пермь	34 297	0,2	60,9	43	19	3	798	1
88	94	«Аудиторы Северной Столицы»	Санкт-Петербург	31 298	-17,3	64,9	22	11	5	1 423	3
89	103	«Аудит-Сервис»*	Саратов	31 069	20	37,8	20	10	3	1 553	4
90	101	ИНТЭК-Аудит»*	Москва	29 603	47,3	81,7	18	8	3	1 645	2
91	99	«ИНТЕРКОН»	Москва	28 993	-13,7	35,3	31	20	7	935	2
92	102	«ЮФА Консалтинг»	Сургут	28 453	4,9	73,9	15	8	4	1 897	1
93	100	«Докар»*	Москва	28 122	-0,1	40,4	10	6	2	2 812	2
94	105	«ПромСтройАудит Консалт»*	Санкт-Петербург	25 727	4,3	97,5	18	18	1	1 429	2
95	107	«Сальдо-аудит»*	Москва	24 676	6,5	15,5	19	9	2	1 299	1

Окончание таблицы 1

Место по итогам 2013 года	Место по итогам 2012 года	Аудиторско-консалтинговая группа	Местоположение центрального офиса	Суммарная выручка за 2013 год, Тысяч рублей**	Прирост выручки за год, %	Доля выручки от аудита, %	Численность специалистов за год, человек	Число аудиторов**	Число аудиторов с единым аттестатом	Выручка на одного специалиста, тысяч рублей	Число участни- ков группы****
96	104	Аналитическая группа «Золотой Стандарт»	Москва	23 146	-6,8	56,7	11	6	1	2 104	1
97	112	«Право Бизнес Управление» (Law Business Management)	Москва	21 330	18,8	24,8	21	7	н. д.	1 016	1
98	106	«КонС-Аудит»	Москва	19 917	-18,9	51,0	25	5	н. д.	797	1
99	110	«ЮКОН/ эксперты и консультанты»	Москва	19 799	5,6	67,0	17	5	2	1 165	2
100	111	«АС-АУДИТ»	Москва	18 952	3,1	22,1	18	17	1	1 053	2
101	-	«Аудит-Дело»*	Иркутск	18 911	7,9	70,7	23	10	2	822	1
102	109	«ЮКИС Консалтинг»	Москва	18 420	-3	100,0	9	9	4	2 047	3
103	108	«ВостСибАудит»*	Иркутск	17 116	-12,4	85,7	20	9	2	856	3
104	115	«Бизнес-информ»	Киров	15 568	2,8	67,6	15	8	1	1 038	1
105	-	«АЕМ-АУДИТ»	Москва	15 213	99,1	82,8	14	9	2	1 087	1
106	117	«ЭКОНСФЕРА»*	Москва	13 021	18,1	61,7	11	5	3	1 184	1
107	-	«Магnum Аудит»*	Москва	11 302	26,2	17,8	12	5	-	942	3
108	-	«СТ-аудит»*	Москва	8 995	12,4	100,0	8	8	-	1 124	1
109	118	«Петрофф-аудит»	Москва	7 959	-11,2	47,8	7	5	2	1 137	1
110	-	«Навигатор-Консалт»*	Москва	5 687	-31,6	100,0	17	15	2	335	1

* Для подтверждения выручки компания предоставила финансовую отчетность (уровень доверия к присланному сведениям указан в более полной версии рейтинга на сайте www.raexpert.ru).

** Суммарная выручка от аудиторско-консалтинговой деятельности по всей группе.

*** Средняя численность аттестованных аудиторов, в том числе аудиторов, получивших единый аттестат (подробная информация размещена в полной версии рейтинга на сайте www.raexpert.ru).

**** Число участников группы с учетом материнской, дочерних и зависимых компаний, филиалов, представительств, аффилированных лиц, а также партнерских компаний.

***** Число участников группы с учетом партнерских компаний, входящих в рассматриваемую группу/объединение.

Источник: «Эксперт РА»

Перепечатка таблицы или отдельных данных возможна с разрешения рейтингового агентства «Эксперт РА».

Полная версия и архив рейтинга, а также методика и условия участия агентства доступны на сайте рейтингового агентства «Эксперт РА» по адресу <http://raexpert.ru/ratings/auditors/>.

Таблица 2. Аудиторско-консалтинговые группы – лидеры по объему выручки от различных МСФО-услуг различным категориям клиентов*

Направления МСФО-услуг / категория клиентов	Банки		Страхование и инвестиционные компании		Предприятия промышленных отраслей и сфер народного хозяйства	
	АКГ	Выручка за 2013 год, тыс. рублей	АКГ	Выручка за 2013 год, тыс. рублей	АКГ	Выручка за 2013 год, тыс. рублей
Аудит	«Интерком-Аудит»	26 872	«Мариллион»	21 933	«Интерком-Аудит»	217 752
	«Екатеринбургский Аудит-Центр»	14 058	«Росэкспертиза»	14 279	«Деловой Профиль» (GGI)	114 285
	«Листик и Партнеры – Москва тм»	12 193	«Информмаудитсервис»	12 568	«Нексия Си Ай Эс»	108 379
	«1А Консалтинговая Группа»	6 100	«Мариллион»	16 726	«Нексия Си Ай Эс»	152 215
	«Екатеринбургский Аудит-Центр»	1 375	«Информмаудитсервис»	7 903	HLB Russian Group	151 821
Трансформация отчетности	«Листик и Партнеры – Москва тм»	720	«ФинСовет Аудит»	5 635	«РСМ Русь»	148 207
	«Информмаудитсервис»	2 410	«Листик и Партнеры – Москва тм»	720	«РСМ Русь»	175 526
	«МООР СТИВЕНС РУС»	1 763	«МООР СТИВЕНС РУС»	450	«Гориславец и Ко. ЕлгаАудит»	62 210
	«Листик и Партнеры – Москва тм»	1 269	«Критериум»	480	«Мазар»	38 115
Консалтинг и обучение	«Листик и Партнеры – Москва тм»	4 267	«2К Аудит – Деловые консультации / Морисон интернешнл»	1 898	«2К Аудит – Деловые консультации / Морисон интернешнл»	193 114
	«2К Аудит – Деловые консультации / Морисон интернешнл»	605			«Бейжер Тилли Русаудит»	38 779
					«Бизнес-КРУГ»	16 900

* В сегментах представлены первые три компании. Более полная структура спроса на услуги в области МСФО размещена на сайте рейтингового агентства «Эксперт РА».

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 3. АКГ – лидеры по выручке от аудиторских проверок

№	Аудиторско-консалтинговая группа	Выручка по направлению за 2013 год, тысяч рублей
1	КПМГ	5 953 678
2	PwC	4 726 092
3	BDO	1 936 700
4	«ФинЭкспертиза»	1 767 038
5	«Деловой Профиль» (GGI)	1 260 109
6	«1А Консалтинговая Группа»	1 081 566
7	ФБК (РКФ)	986 312
8	«Развитие бизнес-систем»	986 283
9	HLB Russian Group	976 206
10	«Интерком-Аудит»	944 306
11	«Аудит Хаус»	870 312
12	КСК групп (КСК Аудит)	777 913
13	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	738 827
14	«РСМ Русь»	698 325
15	«2К Аудит – Деловые консультации / Морисон интернешнл»	644 968
16	«Росэкспертиза»	516 211
17	«ИНТЕРЭКСПЕРТИЗА» (AGN International)	493 772
18	«Бизнес-КРУГ»	400 738
19	«Нексиа Си Ай Эс»	384 954
20	«Налоговое Бюро»	372 701
21	«АйБиСи Групп»	289 720
22	«МЭФ-Аудит»	288 536
23	«Новгородаудит»	272 461
24	Городской центр экспертиз	258 209
25	РАСТАМ	246 800

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 4. Топ-15 АКГ по общему аудиту

№	Аудиторско-консалтинговая группа	Выручка по направлению за 2013 год, тысяч рублей
1	«Деловой Профиль» (GGI)	1 260 109
2	«1А Консалтинговая Группа»	1 068 116
3	HLB Russian Group	939 161
4	ФБК (РКФ)	903 099
5	«Развитие бизнес-систем»	890 192
6	«Интерком-Аудит»	870 634
7	«Аудит Хаус»	870 312
8	КСК групп (КСК Аудит)	777 913
9	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	726 152
10	«РСМ Русь»	698 325
11	«2К Аудит – Деловые консультации / Морисон интернешнл»	593 921
12	«ИНТЕРЭКСПЕРТИЗА» (AGN International)	493 772
13	«Росэкспертиза»	472 150
14	«Бизнес-КРУГ»	388 238
15	«Налоговое Бюро»	372 701

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 5. Топ-15 АКГ по аудиту банков

№	Аудиторско-консалтинговая группа	Выручка по направлению за 2013 год, тысяч рублей
1	ФБК (РКФ)	83 212
2	«Развитие бизнес-систем»	68 171
3	«Интерком-Аудит»	60 647
4	Екатеринбургский Аудит-Центр	35 920
5	«Листик и Партнеры – Москва тм»	31 478
6	HLB Russian Group	18 503
7	«Информаудитсервис»	18 089
8	«МООР СТИВЕНС РУС»	13 602
9	«1А Консалтинговая Группа»	13 450
10	«Росэкспертиза»	10 920
11	«Мазар»	10 293
12	«АКТИВ»	9 560
13	«ЮКИС Консалтинг»	5 300
14	«Бизнес-КРУГ»	4 500
15	«Критериум»	250

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 6. Топ-15 АКГ по аудиту страховых компаний

№	Аудиторско-консалтинговая группа	Выручка по направлению за 2013 год, тысяч рублей
1	«Мариллион»	65 871
2	«Росэкспертиза»	27 620
3	«Информаудитсервис»	21 144
4	«ИНТЭК-Аудит»	18 471
5	«Листик и Партнеры – Москва тм»	11 564
6	«Аудиторы Северной Столицы»	10 013
7	«Развитие бизнес-систем»	9 088
8	HLB Russian Group	8 195
9	«2К Аудит – Деловые консультации / Морисон интернешнл»	5 143
10	«Мазар»	4 450
11	«АЕМ-АУДИТ»	4 330
12	«ЮКИС Консалтинг»	2 550
13	«МООР СТИВЕНС РУС»	1 972
14	«АДК-аудит»	1 473
15	«Интерком-Аудит»	814

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 7. Топ-15 АКГ по аудиту инвестиционных институтов

№	Аудиторско-консалтинговая группа	Выручка по направлению за 2013 год, тысяч рублей
1	«2К Аудит – Деловые консультации / Морисон интернешнл»	45 903
2	«Мариллион»	21 313
3	«Развитие бизнес-систем»	18 831
4	«Бейкер Тилли Русаудит»	17 241
5	ЭНЭКО	16 426
6	«ФинСовет Аудит»	14 903
7	«Нексия Си Ай Эс»	14 446
8	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	12 675
9	«Интерком-Аудит»	12 211
10	HLB Russian Group	10 347
11	«Бизнес-КРУГ»	8 000
12	«Мазар»	7 297
13	«Росэкспертиза»	5 521
14	«МООР СТИВЕНС РУС»	5 431
15	«Критериум»	4 356

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 8. Топ-15 АКГ по стратегическому консалтингу

№	Аудиторско-консалтинговая группа	Выручка по направлению за 2013 год, тысяч рублей
1	«Развитие бизнес-систем»	2 068 311
2	«РСМ Русь»	302 423
3	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	191 262
4	HLB Russian Group	166 036
5	РАСТАМ	127 982
6	«Деловой Профиль» (GGI)	127 013
7	«2К Аудит – Деловые консультации / Морисон интернешнл»	118 299
8	«Нексия Си Ай Эс»	78 930
9	«МООР СТИВЕНС РУС»	63 096
10	КСК групп (КСК Аудит)	49 381
11	ИНСЭИ	43 757
12	«Эккона УНУ»	38 897
13	«Михайлов и Партнеры»	32 727
14	Холдинг «Люди Дела»	31 197
15	«1А Консалтинговая Группа»	28 801

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 9. Топ-15 АКГ по финансовому консалтингу

№	Аудиторско-консалтинговая группа	Выручка по направлению за 2013 год, тысяч рублей
1	«Интерком-Аудит»	1 202 769
2	«Деловой Профиль» (GGI)	481 832
3	HLB Russian Group	465 383
4	«РСМ Русь»	425 366
5	ФБК (ПКФ)	365 519
6	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	348 359
7	«2К Аудит – Деловые консультации / Морисон интернешнл»	254 341
8	«Нексия Си Ай Эс»	224 106
9	«Развитие бизнес-систем»	184 115
10	«Мазар»	164 201
11	«Михайлов и Партнеры»	115 399
12	РАСТАМ	102 987
13	«Делополис»	101 804
14	«Космос-Аудит»	96 899
15	«Информаудитсервис»	89 802

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 10. Топ-15 АКГ по налоговому консалтингу

№	Аудиторско-консалтинговая группа	Выручка по направлению за 2013 год, тысяч рублей
1	«МЭФ-Аудит»	995 965
2	«Интерком-Аудит»	922 734
3	КСК групп (КСК Аудит)	460 072
4	«Новгородаудит»	435 936
5	«Деловой Профиль» (GGI)	368 934
6	«МЦФЭР-консалтинг»	346 549
7	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	345 492
8	HLB Russian Group	190 595
9	«РСМ Русь»	188 212
10	«Уральский союз»	180 172
11	«2К Аудит – Деловые консультации / Морисон интернешнл»	109 099
12	«Нексия Си Ай Эс»	92 941
13	«1А Консалтинговая Группа»	92 866
14	«Что делать Консалт»	91 732
15	«Налоги и финансовое право»	83 731

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 11. Топ-15 АКГ по ИТ-консалтингу (управленческое консультирование)

№	Аудиторско-консалтинговая группа	Выручка по направлению за 2013 год, тысяч рублей
1	HLB Russian Group	1 791 100
2	«РСМ Русь»	946 451
3	«Аудит-ИТ» («Аудит – новые технологии»)	483 270
4	«МЦФЭР-консалтинг»	240 022
5	РАСТАМ	153 534
6	«Деловой Профиль» (GGI)	140 925
7	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	112 238
8	«Космос-Аудит»	76 099
9	«Нексия Си Ай Эс»	65 802
10	КСК групп (КСК Аудит)	57 332
11	«Что делать Консалт»	52 388
12	ПРАУД	49 689
13	«МЭФ-Аудит»	42 999
14	«ФинСовет Аудит»	41 919
15	Wiseadvice	39 596

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 12. Топ-15 АКГ по ИТ-консалтингу (разработка и системная интеграция)

№	Аудиторско-консалтинговая группа	Выручка по направлению за 2013 год, тысяч рублей
1	«Нексия Си Ай Эс»	516 158
2	HLB Russian Group	476 289
3	«РСМ Русь»	287 201
4	РАСТАМ	139 535
5	ПРАУД	138 012
6	«Что делать Консалт»	105 335
7	SPG («Самоварова и Партнеры»)	81 269
8	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	68 312
9	«Аудит-Эскорт»	66 892
10	«1А Консалтинговая Группа»	55 986
11	«Эксклюзив Консалтинг»	51 647
12	Холдинг «Люди Дела»	25 963
13	Wiseadvice	17 143
14	ADE Professional Solutions («А.Д.Е. Профешнл Солушнз»)	15 465
15	«Эталон»	10 825

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 13. Топ-15 АКГ по юридическому консалтингу

№	Аудиторско-консалтинговая группа	Выручка по направлению за 2013 год, тысяч рублей
1	«Интерком-Аудит»	416 390
2	КСК групп (КСК Аудит)	359 925
3	РАСТАМ	279 570
4	«Новгородаудит»	252 150
5	«Деловой Профиль» (GGI)	232 075
6	ФБК (РКФ)	215 099
7	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	204 318
8	«2К Аудит – Деловые консультации / Морисон интернешнл»	198 206
9	«РСМ Русь»	143 250
10	«Нексия Си Ай Эс»	127 880
11	«1А Консалтинговая Группа»	81 758
12	«МЭФ-Аудит»	79 109
13	Группа АИП	70 639
14	«Эккона УНУ»	62 877
15	«Что делать Консалт»	59 562

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 14. Топ-15 АКГ по оценочной деятельности

№	Аудиторско-консалтинговая группа	Выручка по направлению за 2013 год, тысяч рублей
1	«2К Аудит – Деловые консультации / Морисон интернешнл»	756 321
2	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	537 129
3	«Нексия Си Ай Эс»	493 613
4	«Интерком-Аудит»	481 108
5	«Деловой Профиль» (GGI)	443 178
6	«РСМ Русь»	284 321
7	«Бизнес-КРУГ»	248 940
8	«Группа Финансового Консультирования»	181 000
9	«Развитие бизнес-систем»	165 368
10	КСК групп (КСК Аудит)	159 248
11	«Росэкспертиза»	132 206
12	«ФинСовет Аудит»	85 277
13	РАСТАМ	64 735
14	HLB Russian Group	63 981
15	«Бейкер Тилли Русаудит»	61 390

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 15. АКГ – лидеры по объему выручки от услуг в области МСФО*

№	Аудиторско-консалтинговая группа	Выручка по направлению за 2013 год, тысяч рублей	Прирост выручки за год, %	Число специалистов в области МСФО	Изменение числа специалистов за год, %
1	BDO	887 533	25	211	85
2	«ФинЭкспертиза»	684 777	6,6	61	-1
3	ФБК (PKF)	570 132	1,1	233	50
4	«РСМ Русь»	402 244	20,4	н. д.	н. д.
5	«Интерком-Аудит»	352 080	2	61	1
6	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	325 506	-6,6	83	4
7	«2К Аудит – Деловые консультации / Морисон интернешнл»	307 375	4,8	н. д.	н. д.
8	«Нексия Си Ай Эс»	261 876	15,3	40	-1
9	HLB Russian Group	193 661	-	48	-
10	«Мазар»	184 114	69,5	76	9
11	«Бейкер Тилли Русаудит»	161 674	2,3	80	5
12	«Деловой Профиль» (GGI)	152 785	1,3	35	-
13	«Развитие бизнес-систем»	132 183	13,3	21	4
14	«Росэкспертиза»	121 866	60,3	24	-
15	«МООР СТИВЕНС РУС»	116 883	-13	68	-4
16	«1А Консалтинговая Группа»	108 470	39,1	56	5
17	«Космос-Аудит»	94 362	н. д.	5	н. д.
18	«Информаудитсервис»	48 206	6,9	14	4
19	ADE Professional Solutions («А.Д.Е. Профешнл Солушнз»)	40 153	40,4	26	-
20	«ФинСовет Аудит»	39 913	15	37	19
21	«Мариллион»	38 658	98,7	17	6
22	«Бизнес-КРУГ»	31 440	-6,5	н. д.	н. д.
23	«Новгородаудит»	25 806	7,3	19	-
24	Аудиторская служба «СТЕК»	25 310	12,3	15	-
25	«МЦФЗР-консалтинг»	24 312	82,5	4	-

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 16. Топ-10 АКГ по объему выручки от аудита и консалтинга, заработанной только лидирующей аудиторской организацией и аффилированными лицами*

№	Аудиторско-консалтинговая группа	Суммарная выручка за 2013 год, тысяч рублей	Прирост выручки за год, %	Доля выручки от аудита, %
1	PwC	10 274 114	1	46,0
2	КПМГ	9 341 934	1,7	63,7
3	BDO	4 625 254	14,8	41,9
4	«Развитие бизнес-систем»	3 617 141	37,1	27,3
5	«Интерком-Аудит»	3 212 720	5	16,2
6	«2К Аудит – Деловые консультации / Морисон интернешнл»	3 119 837	14,7	20,7
7	«РСМ Русь»	2 437 546	н. д.	18,2
8	«Деловой Профиль» (GGI)	2 324 258	69,6	26,4
9	КСК групп (КСК Аудит)	1 898 669	23,6	41,0
10	ФБК (PKF)	1 647 830	4,1	59,9

* Представлены первые 10 групп компаний. Без учета ведущих АКГ, не предоставивших данную информацию.

Источник: «Эксперт РА», по данным участников рейтинга

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. КОММЕНТАРИИ УЧАСТНИКОВ РЭНКИНГА

Судебная реформа и консультанты

В рамках отечественной судебной реформы упраздняется Высший арбитражный суд (ВАС РФ) и расширяются полномочия Верховного суда (ВС РФ). Согласно закону «О Верховном суде РФ и прокуратуре РФ» (№ 3-ФКЗ от 05.02.2014), ВС РФ становится судебным органом по разрешению экономических споров, а также по гражданским, уголовным, административным и иным делам, подсудным судам, образованным в соответствии с федеральным конституционным законом.

Ликвидация высшего арбитражного суда, кроме всего прочего, может отразиться на результатах налоговых споров – как сегодня, так и в будущем. О потенциальном влиянии реформы на налогоплательщиков и «судебную часть» рынка налогового консалтинга рассказывают руководители ведущих аудиторских компаний.

Иван Чемичев, руководитель юридического департамента АКГ «МЭФ-Аудит»:

– Не секрет, что практика судов общей юрисдикции и арбитражная практика часто не совпадают по однотипным спорам, поскольку арбитражные суды не учитывают практику судов общей юрисдикции, и наоборот. Это серьезная проблема, существенно усложняющая жизнь правоприменителям. Поэтому ожидается, что самым важным положительным эффектом объединения высших судебных инстанций станет полное устранение дуализма. С другой стороны, устоявшаяся практика разрешения арбитражных споров существенно изменится, и это породит множество проблем, особенно в период становления. Ведь судьям Верховного суда РФ не приходилось ранее рассматривать экономические споры, особенно налоговые, обладающие своей спецификой. Сейчас отдельные категории налоговых споров, например, в части необоснованной налоговой выгоды, разрешаются преимущественно в соответствии с разъяснениями ВАС РФ. Изменения грозят налогоплательщику существенными доначислениями налога, поскольку значительная категория дел рассматривается судами на основании оценочных критериев, то есть по их усмотрению, в связи с отсутствием четких норм. Поэтому пока неясно, каким образом Верховный суд РФ будет подходить к оценке тех или иных факторов.

Виталий Иваненко, партнер BDO в России:

– Экспертное сообщество признает, что за время своего существования арбитражные суды в России, несомненно, привнесли в российское правосудие многие элементы, составляющие суть современной судебной системы, и работали на создание приемлемого инвестиционного климата в стране. В основе идеи слияния двух судов лежит тезис объединения правоприменительной практики. Однако нужно отметить значительные риски того, что многое из полезного, что наработано арбитражными судами, может быть разрушено, а возникнет ли вместо этого что-то новое и положительное – неизвестно. Даже лучшие идеи в результате плохого применения на практике могут потерять свой первоначальный смысл. Кроме того, очевидно, что решение о ликвидации ВАС чревато потерями опытного кадрового состава судебного корпуса. Заставляет задуматься и тот факт, что в текущем правоприменении Верховного суда большую роль играет коллегия по уголовным делам, а практика по гражданским спорам незначительна.

Неопределенность ситуации, организационные неясности работы объединенного суда могут добавить дополнительные сложности в реализации прав на защиту интересов налогоплательщиков.

В связи с этим, а также учитывая непростые реалии в экономике, можно ожидать усиления пробюджетной позиции судов, снижения количества решений в пользу налогоплательщиков. Если такая тенденция будет реализовываться на практике, то рынок налогового консалтинга в части судебной защиты прав налогоплательщиков ожидает сужение, поскольку эффективность таких услуг будет снижаться.

Марина Ризванова, генеральный директор аудиторско-консалтинговой группы «Уральский союз»:

– В арбитражной системе до недавнего времени существовала своя «вертикаль», вершиной которой был ВАС, чьи разъяснения применялись нижестоящими судами. Нынешний Верховный суд в налоговой сфере себя не проявлял и разъяснений не давал (не считая того, что касается налоговых преступлений). Как минимум на несколько лет, пока новый Верховный суд не сформирует свою практику, будет сохраняться неопределенность: как быть с уже имеющейся практикой ВАС, какими должны быть решения, чтобы новый высший судебный орган их не отменил?

Поэтому некоторые судьи после объявления о ликвидации ВАС стали осторожничать и все сомнения в налоговых спорах толковать в пользу бюджета, памятуя о том, что процент оправдательных приговоров по делам о налоговых преступлениях (а это те же налоговые споры, только в уголовном процессе) общеизвестно низок. А большинство в новом ВС будет именно у представителей общей юрисдикции, судей-криминалистов. Поэтому и на рынке налогового консалтинга в судебной его части доходы неизбежно снизятся из-за снижения процента выигрываемых дел. Вопрос только в том, как долго продлится неопределенность и насколько сожмется рынок налоговых споров.

Традиционный налоговый консалтинг, то есть консультирование, этих тенденций не чувствует, здесь все более стабильно. Объем спроса в прошедшем году не изменился. А вот налоговый аудит и сопровождение налоговых проверок в связи с изменением закона, наоборот, должны прибавить в объемах. Найденные с помощью аудиторов собственные ошибки могут как минимум помочь избежать штрафов, что уже немало, а иногда восстановить или исправить документы по операциям, в отношении которых выявлены риски, что может помочь защитить от взысканий не только штрафов, но и недоимок и пеней.

Елена Токарская, генеральный директор АКГ «ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ» (GGI):

– Пожалуй, главной причиной объединения судов стало стремление обеспечить единство подходов в отношении граждан и юридических лиц, поскольку в практике высших судов периодически возникали противоречия в толковании и применении одних и тех же норм права.

В настоящее время в решении налоговых споров существенное значение имеют разъяснения Высшего арбитражного суда РФ, которые зачастую помогают урегулировать разногласия без вмешательства служителей Фемиды. Мы очень надеемся, что уже наработанная практика высших судов будет продолжать использоваться. Тем более что президент внес в Госдуму законопроект, сохраняющий силу разъяснений ВАС РФ после его упразднения. Вместе с тем нельзя не отметить, что практика ВАС отличается от практики Верховного суда РФ в процессуальном отношении. Так, постановления ВАС, как правило, содержат оговорку, что могут быть пересмотрены на основе приведенных правовых позиций ранее принятые судебные акты по делам со сходными фактическими обстоятельствами. Наличие такой оговорки позволяло налогоплательщикам пересматривать в рамках нового судебного разбирательства проигранные ранее споры и добиваться положительного решения для бизнеса. Что же касается актов Верховного суда, то они сейчас подобных оговорок не содержат. Смогут ли организации после судебной реформы использовать этот прием, пока говорить рано.

Тем не менее потенциальное влияние изменений судебной системы представляется позитивным как для налогоплательщиков, так и для участников рынка, оказывающих профессиональные услуги.

Юлия Гладышева, руководитель практики налогового и правового консалтинга Energy Consulting/Audit Группы Energy Consulting:

– Передача полномочий Высшего арбитражного суда Верховному суду может на практике повлечь ряд негативных последствий для налоговых споров. Среди потенциальных рисков такого рода, которых стоит опасаться компаниям, сопровождающим налоговые споры клиентов, стоит упомянуть следующие: возможная утрата части квалифицированных кадров судей, специализирующихся на налоговых вопросах; нарушение преемственности в подходах судов к решениям вопросов по уже сложившейся или по складывающейся практике в отношении отдельных вопросов; неопределенность в вопросе о прецедентности тех или иных решений высших судебных инстанций по налоговым спорам; изменение характера влияния решений высших судов на решения, принимаемые судами более низких инстанций; неопределенность в будущих подходах президиума и пленума ВАС РФ к ранее опубликованным разъяснениям (постановлениям, информационным письмам) президиума и пленума ВАС РФ, решениям ВАС РФ; риск снижения возможности и степени удаленного доступа к информации о заседаниях (в том числе к записям заседаний).

Конечно, остается надежда, что в рамках практической реализации процесса слияния ВАС РФ и ВАС РФ удастся не допустить обесценивания и потери тех позитивных изменений в системе налоговых споров, которые сложились в последнее время совместными усилиями налоговых органов, практиков и экспертов – налоговых консультантов, судейского сообщества. Практики рассчитывают на то, что способность и готовность судов беспристрастно читать и анализировать положения законодательства, противостоять расширительному и необоснованно профискальному толкованию конкретных норм сохранятся и в течение переходного периода, и после его завершения.

Интервью с Егором Чуриным, генеральным директором аудиторской компании «Инвест-аудит», уполномоченным представителем НП «РКА» в Пермском крае

– За последние три года для рынка аудиторских услуг стала характерной тенденция ужесточения правил и контроля со стороны государства. В краткосрочной перспективе это не может не отразиться на повышении качества услуг. А как вы оцениваете нынешний вектор развития рынка?

– Совсем недавно рынок аудита находился в преддверии глобальных перемен – началась реформа аудита, вступили в силу новый закон «Об аудиторской деятельности» и законодательные инициативы по переаттестации аудиторов и повышению порогов обязательного аудита. Но революции не произошло. Сейчас мы являемся свидетелями эволюционного пути развития как самой сферы аудита в России, так и аудиторской профессии.

Во-первых, происходит поэтапная дифференциация аудиторского рынка – укрупнение одних компаний и уход с рынка других. Основные игроки во всех сегментах аудита и консалтинга определились с выбором стратегии: уйти в консалтинговые ниши, расширять линейку услуг или укрупнять свой аудиторский бизнес и формировать крупные компании.

Во-вторых, становится ясно, кто диктует тенденции. В период 2011–2012 годов все ждали глобальных изменений, а именно: расширения сферы обязательного аудита, повышения значимости аудита, законодательных инициатив, таких как продления периода сдачи экзамена на единый аттестат в упрощенной форме. Но если в то время никто не понимал, откуда придут эти изменения, то 2013 год показал, что основную роль на рынке аудита играет государство. Объективно это самый крупный инвестор и собственник, а значит, и основной заказчик услуг, в том числе аудиторских. Поэтому государство и проводит политику по регулированию рынка в своих интересах. Это показали и проверки Росфиннадзора (РФН), и переаттестация аудиторов. Во многом это может вызвать определенные риски, потому что часть игроков будет ущемлена – велика вероятность ухода региональных аудиторов с рынка, при этом среднему бизнесу будет не по силам оплата услуг, например, «большой четверки».

В то же время необходимо отметить, что прошлый год характеризуется повышением качества аудиторских проверок. Появились более жесткие требования к выполнению стандартов. Такая ситуация сложилась в том числе благодаря РФН и давлению со стороны саморегулируемых организаций аудиторов (СРО), ужесточивших контроль качества аудиторских услуг. В результате аудиторские заключения становятся качественнее. Особенно это проявляется в формулировках, а также в более полном и объективном раскрытии информации в бухгалтерской отчетности. При этом и потребители стали во многом более квалифицированно подходить к выбору и получению аудиторских услуг, устанавливая обоснованные критерии в конкурсной документации по выбору аудитора.

– Участники рынка по-прежнему сетуют на демпинг и недобросовестную конкуренцию. Причем, если не брать в расчет механизмы рынка, занижение цен на услуги характерно в основном при работе с госзаказчиком. То есть, с одной стороны, государство требует от аудиторов качества, а с другой – обуславливает аудиторам работу по низким ценам (хоть и не всегда). На ваш взгляд, что меняется в этом отношении?

– Проблемы демпинга остаются очевидными, но они носят локальный характер. В основном искусственное занижение цен происходит в сфере государственных закупок. Главное, что те, кто практикуют демпинг, остаются во вчерашнем дне. За такие деньги невозможно оказать качественные услуги, какими бы маркетинговыми условиями это не оправдывалось.

На мой взгляд, сейчас главная задача показать ценность аудиторских услуг на рынке и поднять цены, поскольку значимость аудита возросла. Необходимо отметить, что стоимость аудита не поднималась в течение многих лет, и это при повышенных затратах, связанных с саморегулированием, контролем качества, переаттестацией. Серьезные клиенты – коммерческие организации – готовы платить адекватную цену за новый уровень качества, за ту значимость аудиторской профессии, которая сейчас восстанавливается.

– Какие услуги сегодня наиболее востребованы со стороны клиента?

– На определенные услуги спрос растет. Например, на услуги по международным стандартам финансовой отчетности. Также бизнес часто обращается к консультантам, чтобы получить защиту в налоговых спорах. Это определенное противодействие тем государственным законодательным инициативам, которые получает бизнес.

На экспертные услуги в области тарифообразования, напротив, спрос понизился. Отрасль ЖКХ стала жестче регулироваться государством. Поэтому теперь к услугам экспертов прибегают редко, профессиональное мнение требуется в исключительных случаях, например, когда есть споры по тарифам.

Что касается нашей компании, то 2013 год для нас характеризовался стабильным ростом. Мы постоянно развиваемся, пусть и небольшими темпами, в той степени, в какой позволяет рынок и наша маркетинговая стратегия. Самое главное, что у нас появляются уникальные разноплановые проекты в области аудита и консалтинга, новые сегменты бизнеса, а также много интересных отраслевых решений для наших клиентов. Это касается, например, трансфертного ценообразования и налогового планирования в строительстве.

– По вашему мнению, каковы краткосрочные перспективы развития рынка аудита и сопутствующих ему услуг?

– В 2014 году, по моим ожиданиям, будет продолжаться дифференциация рынка. Но серьезных прорывов не будет из-за отсутствия предпосылок в экономике.

Определенный стимул развития по-прежнему будет обусловлен внедрением МСФО, которые вошли в правовое поле России и регулируют составление бухгалтерской отчетности, а также принятием международных стандартов аудита. Это новые методологические подходы в работе, которые качественно улучшат рынок.

В стратегическом плане в будущем будет развиваться тенденция ухода от бумажного аудита. При этом подходы аудита начала XXI века, базирующегося на риске, тоже будут учитываться. Речь пойдет об аудите компьютерных систем и бухгалтерских баз данных. В перспективе это будет электронный аудит. Определенные задатки этого движения видны уже сейчас. Если взглянуть на историю развития аудита, мы увидим три стадии: подтверждающий, системно-ориентированный и базирующийся на риске. И в глобальной перспективе будущее все-таки за системно-ориентированным аудитом, который был распространен в XX веке.