

аудит и консалтинг

«Быть первым — это всегда вызов»

В этом году исполняется 30 лет с момента появления компании EY в России. В 1989 году она стала первой международной фирмой по оказанию профессиональных услуг, начавшей деятельность в нашей стране. О том, как компания вышла на рынок, об основных этапах ее становления и почему важно поддерживать нестандартные идеи, «Ъ» рассказал управляющий партнер компании EY по странам СНГ Александр Ивлев.

— от первого лица —

— Как начиналась история компании EY в нашей стране? Было тяжело?

— Глобальная компания «Эрнст энд Янг» была первой из международных аудиторских сетей, которая зашла на рынок тогда еще СССР. Все началось с маленького представительства, где трудился один иностранный эксперт (чуть позже — три). У нас до сих пор сохранилась вырезка из газеты The Times, которая писала об открытии так: «Советским управленцам стала очень необходима помощь западных бизнес-консультантов».

Я не могу сказать, было ли тяжело. Я присоединился к команде в 1995 году, и это была уже достаточно крупная компания по тем временам — 250 человек. Я служил в армии и привык к большому коллективу, но все равно офис показался мне огромным. Конечно, было непросто. Быть первым — это всегда вызов, тем более в такой момент, когда в стране все создавалось с нуля.

— Какие можно выделить основные этапы становления компании EY в России?

— Развитие любой крупной компании тесно связано с изменениями в экономике и обществе. В 90-е годы шел период создания рыночных институтов, формировались взаимосвязи российской финансовой системы с зарубежными рынками капитала. В 1992 году мы открыли офис в Санкт-Петербурге, сейчас у нас девять офисов в России. Постепенно объем предоставляемых услуг расширился.

Очевидно, что бизнес может и должен вносить вклад в улучшение деловой среды, и в 1994 году именно EY выступила с инициативой создать Консультативный совет по иностранным инвестициям в России при главе правительства РФ. Это предложение поддержали как международные инвесторы, так и правительством. Мы гордимся тем, что многие предложения по улучшению инвестиционного климата, принятые за эти годы, были подготовлены при участии EY. Совет внес огромный вклад в создание новой российской налоговой системы и Налогового кодекса, разработку вопросов международной торговли и таможи, сертификации, разрешительной системы. Представьте, сейчас в совет входят 53 крупнейших международных инвестора, а их общий объем инвестиций в Россию составляет более \$160 млрд. Мне кажется, это один из самых представительных и действенных консультативных органов, которые есть в России сегодня.

Мы гордимся тем, что в 1996 году сопровождали выход первой российской компании на Нью-Йоркскую фондовую биржу — это был уникальный опыт и первый проект для фондового и аудиторского рынка. Я помню, какой фурор произвела эта сделка: о ней рассказывали газеты, радио, телевидение, не только российские. Это было сродни выходу в открытый космос. И этот уникальный опыт позволил нам в дальнейшем работать почти над всеми проектами IPO в СНГ.

В 1998 году случился дефолт, который мы успешно пережили. Когда многие компании проводили масштабные сокращения персонала, мы отправили часть наших сотрудников на длительные стажировки (secondments) в зарубежные офисы. В 2000-х многие вернулись в российскую практику с огромным багажом знаний и опытом работы с международными клиентами.

В 2002 году практика «Эрнст энд Янг» объединилась с практикой «Андерсен» в России и СНГ. Союз двух компаний с разными культурами, техническим потенциалом, экспертизой и сильными профессионалами позволил создать крупную компанию. Это удалось реализовать благодаря блестящему руководству Карла Джоханссона и Ханса Йукума Хорна, которые тогда возглавляли компанию.

Кстати, интересно, что российская практика дала хороший старт для развития глобальной карьеры многим нашим сотрудникам. Карл Джоханссон впоследствии возглавлял глобальную налоговую практику, Джей Ниббе (управляющий партнер по налогам в России и СНГ) сейчас руководит направлением по развитию рынков всей глобальной организации.

«Фабрика звезд»
финансового сектора

— За 30 лет наша страна кардинально поменялась, вместе с ней менялись и ваша компания, и весь рынок аудита в России.



Как вы считаете, за эти годы рынок сделал большой шаг вперед? Вообще, 30 лет — много это или мало для становления рынка?

— Российский рынок профессиональных услуг нового образца как раз и существует 30 лет. Отсчет начался, когда в страну пришли сетевые компании, которые обслуживали иностранных клиентов. Из маленьких иностранных представительств эти фирмы постепенно выросли в крупные российские компании, развивая местную экспертизу, нанимая местный персонал. Увидев преимущества работы в рамках международных сетей, локальные фирмы начали вступать и интегрироваться в глобальные объединения и ассоциации.

Главное, что произошло за эти 30 лет, — это переход на МСФО и принятие МСФО, благодаря чему финансовая отчетность и заключения, выпущенные российскими аудиторами, принимаются за рубежом для инвестирования и получения кредитов. Мы гордимся тем, что EY активно участвовала в этом процессе через Фонд НСФО (Национальная организация по стандартам финансового учета и отчетности), выступая в качестве его покровителя.

Безусловно, важную роль в становлении рынка аудита сыграла подготовка кадров. Нас часто в шутку называют «фабрикой звезд» для финансового сектора. За период вплоть до конца 1990-х EY внесла огромный вклад в создание культуры аудита, обучая сотрудников в части МСФО и МСА, предоставляя возможности стажировок за рубежом. Впоследствии они перешли в крупные российские компании и уже там начинали готовить финансовую отчетность совершенно другого качества. Многие наши «выпускники» сейчас занимают руководящие должности в крупнейших российских компаниях.

— Как вы считаете, в каких областях в течение этих 30 лет рынок российского аудита недостаточно хорошо развивался, а где, наоборот, мы шли впереди планеты всей?

— Прежде всего нужно понимать, что говорить про аудит без финансовой отчетности невозможно. Международная финансовая отчетность предназначена главным образом для инвесторов, при этом финансовый рынок, существующий в России на сегодняшний день, не отражает потенциала, который есть в нашей стране. Более того, мы видим тенденцию к сокращению количества эмитентов на бирже, то есть поле потенциальных пользователей финансовой отчетности сокращается. Вместе с тем финансовому рынку есть куда расти. Это один из инструментов для экономического роста и ключевых факторов развития экономики страны. Он должен обеспечивать доступ к дешевому долгосрочному капиталу. Тем не менее сегодня клиенты все чаще говорят, что не видят смысла в выходе на биржу, потому что стоимость капитала там почти такая же, как у банковского кредита, а проблем в виде необходимости гото-

вить качественную финансовую отчетность и проводить аудит больше. Необходимо развивать конкурентный финансовый рынок и биржу. Соответственно, и востребованность отчетности и аудита будет расти.

Отдельного внимания заслуживает тема сосуществования МСФО и российской бухгалтерской (финансовой) отчетности. Международная финансовая отчетность используется в основном для банков, акционеров и внешних пользователей. В то же время в экономике России велика доля госкомпаний, которые обязаны отчитываться уже перед государством, использовать стандарты российской бухгалтерской (финансовой) отчетности — по сути, пользователями такой отчетности выступают уже налоговые службы и другие госструктуры, выдвигающие специфические требования, которые сложно провести через МСФО. Это приводит к тому,

что на сегодняшний день любая компания должна проводить отчетность по МСФО, вести российский учет, налоговый учет, а возможно, еще управленческий и, как следствие, содержать очень большой штат сотрудников. Конечно, речь не идет о том, чтобы вообще отказаться от российской бухгалтерской (финансовой) отчетности — это сделать невозможно ввиду разных задач и пользователей этой отчетности. Тем не менее мы считаем: нужно работать над тем, чтобы привести российскую бухгалтерскую (финансовую) отчетность к МСФО там, где это возможно, и максимально сблизить налоговый учет с бухгалтерским. Со стороны бизнеса мы пытаемся активно продвигать эту идею на всех возможных площадках.

EY 3.0

— Какие особенности работы в нашей стране вы можете отметить? Что вашей компании больше всего нравится на нашем рынке, а что, наоборот, хотелось бы поменять?

— Я бы не противопоставлял: «ваша компания — наш рынок». Это наш российский рынок: мы на этом рынке выросли и являемся российским партнерством. Скорее стоит задуматься, что мы как участники рынка можем изменить, а что, как уже говорил, — работа над интеграцией национальных стандартов в МСФО, развитие финансового рынка и обеспечение доступа к дешевому капиталу для повышения востребованности отчетности.

Нам нравится, что есть эффективное взаимодействие с регуляторами, в частности с Минфином. Федеральным казначейством, ЦБ. У нас есть возможность адресовать и прояснить вопросы, вести диалог, вносить предложения — это помогает нам улучшать работу. Мы уверены, что задача регулятора в первую очередь — это профилактика, и активное взаимодействие участников рынка положительно влияет на общее качество и эффективность.

— Как изменилась компания за эти годы, насколько выросла? — Давайте сравним компанию образца 1990-х годов и сейчас. Тогда

мы занимали пятое место среди компаний «большой шестерки», предоставляли три вида услуг, а 75% выручки получали от иностранных компаний. Сейчас EY — лидер рынка в своем сегменте, штат компании составляет 3,5 тыс. человек, а доля выручки от российских компаний достигает порядка 80%. У нас четыре сервисные линии и матричная структура предоставления услуг с основным фокусом на индустриальную экспертизу, очень активно развиваются неаудиторские услуги.

Мне кажется, что залог такого роста состоит в нашем отношении к идеям. И как раз этим мы и отличаемся от других компаний: мы готовы рассматривать и реализовывать нестандартные идеи наших сотрудников и приветствуем это.

— Как планируете отметить юбилей? Запланированы ли какие-то проекты под эту дату?

— Поскольку дата действительно значимая, мы решили не скромничать и праздновать целый год: гулять, так гулять. Если говорить серьезно, то, конечно, мы не относимся к этой дате как к формальному празднику с фуршетом для клиентов и памятным корпоративом. 30 лет — это целая эпоха в истории российского рынка профессиональных услуг. 30 лет в бизнесе ассоциируется с надежностью и доверием, тем более что мы смогли преодолеть не самые простые времена в российской экономике и внести существенный вклад в улучшение деловой среды.

Самый главный проект для нас — это сохранение лидерства и продолжать улучшать качество услуг. Это особенно важно сейчас, и мы видим, насколько внимательно к этому относятся наши клиенты.

Мы даже придумали креативную концепцию EY 3.0 (EY 30 лет в России), где традиционное обозначение нового уровня систем для нас означает новый уровень проектов и качества. Мы хотим посмотреть на все наши процессы критически: что можно сделать лучше, интереснее, эффективнее, веселее в конце концов. Ведь в юбилей принято переосмысливать себя, и это своего рода поиск новых смыслов.

«Прекрасный пример импортозамещения»

— Исследования вашей компании всегда считались одними из наиболее авторитетных и беспристрастных. Не раз ваша компания вступала в спор даже со статистикой. Не возникало ли у вас проблем из-за этого?

— Исследования EY базируются на мнениях, полученных в ходе опросов. Мы используем международную методологию и профессиональные подходы. И цель наших исследований — не опровергнуть статистику, а дать оценку ситуации на рынке, и часто такая оценка дается с иных позиций. Любые расхождения с трендами, озвученными другими участниками рынка, не повод для конфликта, это как раз повод разобраться и найти точки соприкосновения.

— Сегодня ваша компания испытывает ли какие-либо трудности в нашей стране? Возможно, они связаны с политической ситуацией вокруг России или санкциями?

— Вы знаете, периодически на рынке возникает тема противопоставления иностранных и российских аудиторских компаний. В соответствии с законом организация может заниматься аудитом в Российской Федерации при наличии в капитале не менее 50-процентной доли, принадлежащей российским сертифицированным аудиторами. То есть она не может быть иностранной аудиторской фирмой по определению. В нашей компании 100% уставного капитала принадлежит российским физическим лицам-аудиторам.

Я не знаю ни одной крупной российской аудиторской компании, которая бы не входила в международную сеть, так же, как и EY в России входит в глобальный «Эрнст энд Янг». Для аудита крупных корпораций, которые ведут операции не только на территории РФ, но и за рубежом, проводить аудит такой компании может только международная сетевая организация.

Отношения же с сетью ступо до прагматичные. Мы используем международную методологию, которая обеспечивает качество, подходы, проводим проверки по соответствию качества. Но при этом мы являемся российским юридическим лицом, которое полностью регулируется российским законодательством.

Я вообще считаю, что сфера профессиональных услуг в принципе представляет собой прекрасный пример импортозамещения: если в очередной раз вспомним историю, то увидим, что аудиторские компании, которые 30 лет назад открылись в стране представительства, со временем трансформировались в российские, вобрав в себя все преимущества международной экспертизы. Возможно, именно из-за такой исторической эволюции и возникает недопонимание.

На сегодняшний день EY — это российская компания, которой владеют и управляют российские граждане, и 97% наших сотрудников имеют российское гражданство. Вы можете спросить: а кто же эти 3%? Мы привлекаем международных экспертов тогда, когда необходима уникальная экспертиза, которой в нашей стране нет ни у кого. Во-первых, это дает нам возможность обучения у этих специалистов. Во-вторых, некоторые иностранные компании просят, чтобы в сервисные команды входили представители их стран. Такие пожелания часто высказывают клиенты из Германии, Франции и стран Азии.

— Нужно ли, на ваш взгляд, реформировать аудиторскую отрасль в России? Как вы оцениваете те реформы, которые сейчас проводятся?

— Закон об аудите обсуждается уже полтора года, в проекте традиционно есть и плюсы, и минусы, главный из которых в том, что закон пока не

принят и до сих пор сохраняется беспокойство по поводу того, когда это случится. Ожидается, что требования к аудиторским организациям ужесточатся, поэтому многие фирмы уже покинули или собираются покинуть рынок, решив, что проще заниматься консалтингом, чем аудитом. Кроме того, закон предусматривает повышение лимитов по обязательному аудиту, то есть количество компаний, которым будет требоваться обязательный аудит, уменьшится, а значит, уменьшится и рынок. В проекте закона не решен вопрос саморегулирования: сколько теперь будет СРО? Мы видим больше преимуществ в ситуации, когда существует только одна СРО, потому что, когда их было несколько (по опыту предыдущих лет), конкуренция шла не за качество аудиторских услуг, а за количество членов организации. При этом при наличии только одной СРО очень важно, кто будет ей руководить, какие отношения у нее сложатся с регулирующими органами, каким образом в СРО учитываются мнения членов, как средних, так и мелких, — необходимо соблюдать баланс всех интересов. Пока сохраняется неопределенность, непонятны правила игры, поэтому мы заинтересованы в том, чтобы закон как можно быстрее был принят.

«Самый ценный актив — это люди»

— Какие планы на будущее у вашей компании в России? Существует ли стратегия развития на ближайшие три-пять лет?

— Наша стратегия — это не просто определенная сумма дохода, которую мы должны показать. Мы должны обеспечить рост доли рынка, продолжить повышать качество услуг и обеспечить нашим сотрудникам профессиональный и карьерный рост. Самый ценный актив для нас — это наши люди, и мы вкладываем много времени и ресурсов в различные программы развития.

Как раз сейчас у нас в финальной стадии утверждение стратегии на ближайшие пять лет. Было бы странно рассказывать о ней публично, но скажу, что планировать и анализировать сейчас гораздо интереснее, чем раньше: новые риски и возможности, новые технологии, повышенная скорость изменений, смена поколений в конце концов. Если раньше были план А, план Б и в редких случаях В, то сейчас мы можем дойти до середины алфавита.

— Какими вам при этом видятся перспективы развития рынка аудита в России и мире?

— Есть определенный разрыв между тем, что пользователи и в особенности регуляторы ожидают от аудитора, и тем, что он на самом деле делает. Кстати, эта тенденция имеет место во всем мире. Аудитор не может выполнять функции надзорных органов или регуляторов, потому что это будет напрямую противоречить принципам независимости аудита. Аудит — это специализированная вещь, которая основывается на стандартах — работой с предоставленной исторической информацией.

Например, есть ожидания, что аудитор должен работать не только с исторической информацией, но и анализировать, что произойдет в будущем, оценивать качество управления и так далее. Что-то из этого мы можем сделать в рамках текущих стандартов, а что-то, конечно же, нет. Мы не можем предсказывать будущие события; мы не гидрометеорологи и не готовы прогнозировать, что будет с бизнесом через пять лет, мы делаем определенные выводы исключительно на основании финансовой отчетности. Именно этот разрыв в ожиданиях нужно сокращать — объяснять, что такое аудит. С другой стороны, мы, конечно, готовы обсуждать, что можно поменять в стандартах аудита и бухгалтерского учета. Потому что сначала нужно сформулировать вопросы к финансовой отчетности — какая информация в ней будет содержаться, а уже потом к нам — как мы эту информацию будем проверять, оценивать и доносить до пользователей.

Если говорить в целом, на рынке обсуждают разные инициативы: это и совместный аудит, и ротация фирм, и ограничение по объему прочих услуг, оказываемых аудиторскому клиенту.

Сегодня перед российским рынком аудита стоит много вызовов, и задача участников рынка и регуляторов — найти наилучший путь развития для обеих сторон. А мы со своей стороны готовы предложить свой опыт и знания и активно участвовать в дальнейшем развитии конкурентного аудиторского сообщества.

Кира Васильева