

аудит и консалтинг

У аудиторов намечается недостача

Юбилейный, 25-й выпуск рейтингов крупнейших российских аудиторских организаций и групп, составленный рейтинговым агентством RAEX («РАЭК-Аналитика»), выявил начавшуюся рецессию на этом рынке финансовых услуг. Смягчить негативные тенденции аудиторам удалось за счет клиентов, которых заказывать проверки впрямую обязывает закон.

— тенденции —

Спокойно, мы падаем

Суммарная выручка топ-100 российских аудиторских организаций составила в 2019 году 38,24 млрд руб. против 39 млрд руб. годом ранее, снизившись за год на 2%. Этого оказалось недостаточно, чтобы обогнать инфляцию, которая, по Росстату, в прошлом году составила 3% (см. таблицу «Рэнкинг крупнейших российских аудиторских организаций» и справку «Как мы считали»). Таким образом, за последние три года ведущие аудиторские страны лишь в 2018 году смогли существенно нарастить свои обороты (+9%), ведь и в 2017-м в этом сегменте наблюдался спад (-5%).

Вниз рынок тянут, как ни странно, суммарные показатели лидеров — компаний «большой четверки». В 2019 году на их долю пришлось 72% от всей выручки по рэнкингу — 27,38 млрд руб. (-4,8% к прошлому рэнкингу, когда «четверке» удалось заработать 28,76 млрд руб.). А вот за вычетом этих компаний совокупный доход других участников рэнкинга увеличился на 6% — более 60 компаний из рейтинга завершили год увеличением своих доходов.

Это видимое противоречие объясняется довольно просто. На рынке аудита выделяются два основных сектора: проверки обязательные (от них нельзя уклониться — закон принуждает) и инициативные (то есть добровольные). В 2019 году общее число этих проверок (на профессиональном языке — аудиторских заключений), по данным компаний — участниц рейтинга, в целом возросло на 5,3% (до 18 324). При этом заключений по обязательному аудиту стало на 6,9% больше (16 415), а по инициативным проверкам меньше — на 6,7% (1909). Во-первых, это свидетельствует о том, что в 2019 году аудиторы стали работать интенсивнее за меньшие деньги. А во-вторых, часть «подневольных» клиентов могла предпочесть заказать аудит тем, у кого это стоит дешевле.

Сила обязательств

Общая выручка от аудита (обязательный и инициативный аудит плюс сопутствующие аудиту услуги — со-

гласно форме №2-аудит) у участников рейтинга аудиторских организаций за год снизилась на 3% и составила 21,787 млрд руб. Доходы от консалтинга (услуги, связанные с аудиторской деятельностью) снизились на 1% и составили 16,451 млрд руб. (консалтинг в области финансового, налогового и бухгалтерского учета, юридические консультации, оценка, автоматизация). Сюда же входит и аутсорсинг учетных функций: почти у половины компаний из списка текущего топ-100 есть услуги данного направления (см. таблицу «Рэнкинг крупнейших компаний и групп в области аутсорсинга учетных функций» в электронной версии выпуска).

Самый бо́льший по размерам и самый устойчивый сектор — обязательный аудит, который проводится в силу законов, по итогам 2019 года увеличился на 2% (то есть все равно ниже инфляции) и составил 16,314 млрд руб. Число аудиторских заключений составило 16 415, увеличившись на 6,9%. Чтобы вывести рынок в плюс, этого оказалось недостаточно, так как на 22% — до 2,745 млрд руб. — снизилась выручка участников рейтинга, полученная от инициативных проверок, одновременно при снижении числа заключений в этом секторе до 1909 (-6,7%). Упали и доходы в сегменте сопутствующих аудиту услуг (например, проверки промежуточной консолидированной отчетности или аудит нефинансовой отчетности). По итогам 2019 года выручка здесь составила 2,729 млрд руб., уменьшившись год на 3%.

Сеанс групповой терапии

Схожие тенденции выдает анализ итогов и другого рэнкинга рынка аудита — в разрезе крупнейших аудиторских групп. Участниками этого отдельного списка стали 70 аудиторских групп, которые позволяют пристальнее посмотреть на деятельность не только самих аудиторских организаций, но и связанных с ними консалтинговых компаний. Здесь также наблюдается формальный рост на 1% (выручка участников увеличилась за 2019 год до 74,49 млрд руб.), оказавшийся ниже инфляции.

Более трети выручки 2019-го у крупнейших аудиторских групп приходится на аудит — 26,83 млрд руб. (36%). По данным участников рейтинга, это на 1,5% меньше, чем годом ранее (27,25 млрд руб. за 2018-й). Консалтинговые услуги принесли участникам рейтинга больше — всего 47,66 млрд руб., на 2,5% больше, чем в 2018-м (46,51 млрд руб.).

Самый небольшой сегмент — оценочная деятельность — принес участникам рэнкинга 1,581 млрд руб. (рост за год на 7,9%).

Объем услуг налогового и юридического консалтинга у аудиторских групп составил по итогам 2019 года 1,291 млрд (6,5%) и 1,181 млрд (5,9%) руб. Спрос преобладал на консультации по текущим вопросам деятельности и сопроводительные консультации в ходе налоговых проверок, обжалование решений налоговых органов, налоговый аудит и анализ налоговых рисков.

По словам участников рэнкинга, в текущем году востребованными остались абсолютно все услуги в области налогового консалтинга. «Попыткам на время сократить расходы на услуги в области налогового консалтинга, в частности, при представлении интересов наших клиентов на различных мероприятиях в ФНС, при выемках и иных операциях, ограниченных в связи с текущим режимом повышенной готовности. Но добавилось большое число обращений, где нужна проработка вопросов, возникающих при обращении за господдержкой. Плюс перед нами возник огромный пласт работы по изучению и сопоставлению федерального и регионального нормотворчества в области налогообложения и иных предпочтений от государства. Также, несмотря на сокращение выездных проверок, у налоговых органов пока не сократился интерес к обычной деятельности компаний, поэтому важно вовремя отвечать на большое число запросов по предоставлению документов или информации, поступающих налогооплащикам. Более того, заставшие на время карантина судебные дела наконец сдвинулись с мертвой точки. Мы ожидаем повышенный спрос на услуги

по сопровождению налоговых споров, который объективно возникнет, когда закончится мораторий на проведение налоговых проверок и начнется активная стадия рассмотрения результатов, вынесения решений и так далее», — говорит Клара Валентина Воробьева, руководитель практики налогового консультирования МЭФ РКФ.

Спрос ожидается и на услуги юридического характера. «Очевидна огромная волна споров, которая накроет суды в ближайшее время. Два месяца простая бизнеса повлекут за собой накопленные претензии, что перерастет в споры об изменении и отказе от договоров, взыскании дебиторской задолженности, трудовые споры и споры в области аренды. После первой волны будет вторая — оспаривание сделок по выводу имущества. В мае были востребованы практики трудового и административного права, также для крупных компаний был важен и вопрос о том, можно ли включить в список системообразующих предприятий, которые смогут рассчитывать на поддержку государства», — рассказывает Ольга Савина, управляющий партнер Parallel Legal Consulting.

Наиболее емкие секторы консалтинговых услуг — ИТ-консалтинг и финансовый консалтинг. В структуре доходов крупнейших аудиторских групп они составляют 3,424 млрд (доля — 17,2%) и 2,948 млрд (14,8%) руб. соответственно.

Интенсивное развитие компьютерных технологий, потребность автоматизации финансово-хозяйственной и производственной деятельности приводят к необходимости разработки и сопровождения программных комплексов. При участии специалистов нашей компании на платформе «1С: Предприятие» разработаны и активно используются в практической деятельности различные решения для автоматизации бухгалтерского, бюджетного и налогового учета на предприятиях различных отраслей промышленности», — комментирует Наталья Бородина, первый заместитель генерального директора компании «Аудит-НТ».

Варган Ханферян

Налоговый консалтинг			
№	Компания / группа компаний	Выручка за 2019 год (тыс. руб.)	Тип участника
1	«Уральский союз»	346084	Группа
2	МЭФ РКФ	217048	Компания
3	ФБК Grant Thornton	149219	Группа
4	«Кроу Россия»	90818	Группа
5	«Аудит Групп»	71275	Группа
6	«Интерком-Аудит»	71200	Группа
7	УНУ Янс-Аудит	59805	Группа
8	«Нексия Си Ай Эс»	56481	Группа
9	Группа «Прайд»	46731	Группа
10	Аудиторское партнерство «Ника»	43486	Компания
11	«Мазар Аудит»	35133	Группа
12	«Гориславцев и К. Аудит»	34254	Группа
13	«Что делать»	33835	Группа
14	Аудиторская группа «Капитал»	31030	Группа
15	«Сальдо-аудит»	30637	Компания
16	«Эталон»	30655	Группа
17	«Инверсэкспертиза» (AGN International)	23495	Группа
18	ADE Professional Solutions	24575	Группа
19	АК «Деловой профиль»	21888	Компания
20	ГНК	21680	Группа

Источник: RAEX, по данным участников рэнкинга.

Юридический консалтинг			
№	Группа компаний	Выручка за 2019 год (тыс. руб.)	Тип участника
1	КСК Групп	257855	Группа
2	«Правовест Аудит»	242144	Группа
3	ФБК Grant Thornton	193083	Группа
4	HLB Russian Group	118253	Группа
5	«Кроу Россия»	66253	Группа
6	«Рассел Бедфорд ИАС»	57419	Группа
7	«Нексия Си Ай Эс»	51341	Группа
8	«УНУ Янс-Аудит»	40041	Группа
9	«Мазар Аудит»	34319	Группа
10	«Гориславцев и К. Аудит»	18387	Группа

Источник: RAEX, по данным участников рэнкинга.

КАК МЫ СЧИТАЛИ

В рейтинге традиционно представлены два основных списка: крупнейшие аудиторские организации (субъекты аудиторской деятельности) и крупнейшие аудиторские группы и сети.

В списке аудиторских организаций каждой участник представлен одним юридическим лицом. Критерий ранжирования — суммарная выручка компании по форме №2-аудит. Основные условия для включения в рейтинг: пороговое значение выручки от аудита (сумма выручки от обязательного и инициативного аудита, а также сопутствующих аудиту услуг) — не менее 15%, предоставление формы №2-аудит для подтверждения выручки.

В списке аудиторских групп и сетей каждый участник представлен группой аффилированных лиц либо группой лиц, являющихся членами международной аудиторской сети (входящей в перечень Forum of Firms или в перечень международных аудиторских сетей, размещенный на сайте Министерства финансов РФ).

Критерием ранжирования групп является суммарная выручка компаний, входящих в группу, за минусом услуг, не относящихся к аудиту или консалтингу. Условия для включения в список: пороговое значение выручки от аудита (сумма обязательного и инициативного

аудита, а также сопутствующих аудиту услуг) — не менее 20%, предоставление формы №2-аудит для подтверждения выручки аудиторских организаций группы, предоставление формы №2 бухгалтерской отчетности или налоговой декларации для подтверждения выручки не аудиторских компаний, входящих в группу.

В некоторых случаях (см. примечания к таблицам) по запросу участников выручка от аудита включала в себя доходы от аудита и обзорных проверок в отношении любых видов финансовой информации, согласованных процедур и заданий, обеспечивающих разумную/ограниченную уверенность, как для российских, так и для иностранных компаний в соответствии с любыми национальными или внутренними стандартами, отличными от стандартов аудита, принятых на территории РФ, выручку от оказания услуг, связанных с выдачей писем-подтверждений по проспектам эмиссии.

Методика и принципы рейтинга доступны на сайте агентства RAEX (www.raex-a.ru). Обновленная методика была принята в декабре 2016 года при участии руководителей крупнейших аудиторских компаний и общественной организации «Национальный союз аудиторов» и является действующей.

Карусель для бизнесмена

— конкуренция —

В последнее время в СМИ все чаще стала появляться информация о картельных сговорах на торгах и борьбе с ними правоохранительных органов и ФАС России. Что это такое и как не пострадать от картеля, «Ъ» рассказала управляющий партнер ООО «Тендерное агентство «Концепт» МАРИЯ ИЗВАРИНА.



Около десяти лет назад, когда в практику вошли электронные аукционы, в госзакупках появилась так называемая «форма 2» — требования к показателям товаров, используемых при выполнении работ или услуг. Для добросовестных заказчиков это был способ гарантировать качество используемых материалов при выполнении контракта. Однако всегда найдутся люди, которые хотят получить деньги, ничего при этом не делая. Эти люди и компании на протяжении долгих лет работали над тем, чтобы «форма 2» перестала существовать, в последнее время такие компании стало модно называть «профессиональными жалобщиками», и с ними активно борются. Многие годы они безуспешно подавали жалобы в ФАС России, утверждая, что «форма 2» слишком сложна, что заполнить ее

работ и услуг. Очевидно, что данная реформа задумывалась с целью снятия барьеров для участия в закупках и улучшения конкуренции. Эта цель действительно была частично достигнута, но вместе с ней изменился и рынок: участников аукционов стало в несколько раз больше, снижения в ходе торгов увеличились, а качество выполнения работ, как следствие, в некоторых случаях снизилось.

Но самое печальное заключается в том, что благодаря возросшему количеству участников торгов обрели второе дыхание картельные сговоры на торгах в различных их видах, которые в целом в последние годы неуклонно шли на спад по количеству. Ведь если нет никаких барьеров, то нужно как-то зарабатывать всем тем, кто столько лет боролся с «формой 2».

Самой популярной на данный момент является схема «таран», или, как еще ее называют, «карусель». Суть ее довольно проста. Два участника аукциона поочередно дают снижения начальной (максимальной) цены контракта с минимальными промежутками по времени, зачастую используя для этого специально предназначенное программное обеспечение «аукционных роботов», не позволяя сделать этого другим участникам до окончания основного торга. После

того как все добросовестные участники отказываются от борьбы и двумя участниками «карусели» достигается огромное снижение цены, например 95% от начальной, основной торг завершается. При этом участник, занявший третье место на стадии подачи ценовых предложений, выдвигает предложение чуть ниже последнего добросовестного участника. Этот третий участник и является выгодоприобретателем такого сговора. При рассмотрении вторых частей заявок на участие в аукционе оказывается, что победитель включен в реестр недобросовестных поставщиков и аукционная комиссия обязана отклонить его заявку. Второй участник закупки либо тоже оказывается внесен в РНП, либо не прилагает один из обязательных документов, либо просто уклоняется от заключения контракта. Вот так участник аукциона, занявший третье место, заключает контракт почти без снижения. Это классическая схема. Существует множество ее вариантов, например вариант, когда третий участник не является аффилированным с первыми двумя и честно торгуется до предела рассчитанной им маржинальности, а на стадии рассмотрения вторых частей заявок ему просто поступает звонок с предложением купить компанию, занявшую вто-

рое место, чтобы она имела возможность уклониться от заключения контракта. Еще один вариант: предлагают сообщить заказчику, по каким причинам можно отклонить его компанию, и обещают не жаловаться в ФАС России, тем самым обеспечивая победу добросовестному участнику.

Эта схема давно известна и правоохранительным органам, и антимонопольной службе, однако сейчас в связи с указанными изменениями в законодательстве и практикой ФАС России она стала использоваться значительно чаще в тех или иных вариантах и видах.

Поэтому хотелось бы рассказать, как можно этой схеме противодействовать. Мы рекомендуем своим клиентам следующую последовательность мер.

Во-первых, если в ходе участия в закупке вы столкнулись с неадекватными снижениями начальной цены, последовательным мгновенным снижением двух и более участников и прочими странными действиями, откажитесь от продолжения основных торгов, а на стадии подачи ценовых предложений или, как еще ее называют, переторжки подайте свое ценовое предложение, по которому готовы заключать контракт. К сожалению, некоторые добросовестные участники

в пылу азарта, торгуясь с недобросовестными, оказываются победителями по цене контракта со снижением до 99%, тем самым практически гарантируя уже себе попадание в РНП.

Во-вторых, дождитесь протокола рассмотрения вторых частей заявок и в случае подтверждения ваших опасений относительно поведения других участников напишите обращение в ФАС России, прокуратуру и Главное управление экономической безопасности и противодействия коррупции МВД России. Данные действия недобросовестных участников содержат не только состав административного правонарушения, предусмотренного ст. 14.32 КоАП РФ, но и признаки состава преступления, предусмотренного ст. 178 УК РФ, максимальная санкция по которой лишение свободы на срок до шести лет.

В-третьих, после рассмотрения ваших обращений указанным органами подумайте о возможности подачи искового заявления с требованием признать заключенный контракт (в случае его заключения) недействительным и искового заявления к участникам картельного сговора о компенсации упущенной выгоды. От лица «Концепта» хотели бы пожелать вам пореже встречаться с недобросовестными участниками закупок.

Последний рубеж защиты

— перспектива —

Пандемия коронавируса серьезно изменила рынок профессиональных услуг во всем мире и в России. О новой реальности и трендах на рынке юридических услуг размышляет НИКИТА ФИЛИППОВ, заведующий бюро адвокатов «Де-юре», которое по итогам 2019 года стало лидером рейтинга юридического консалтинга «РАЭК-Аналитика».



Из-за самоизоляции подавляющее большинство предприятий перешли на режим stand by. Мы уже видим рост запросов по поводу использования положений о форс-мажоре. А в ближайшее время прогнозируем и увеличение количества судебных споров по арендным и налоговым отношениям. Вырастет и число исков, связанных с неисполнением тех или иных соглашений, трудовых и страховых споров.

Но главное, нарушились многие производственные связи, а целые секторы экономики попали в сложную ситуацию. После окончания полугодового моратория ожидается увеличение дел о банкротстве и связанных с ними обособленных споров. Для чувствующих себя уверенно компаний это означает риск судебных

тяжб по взысканию долгов и риск оспаривания сделок и платежей.

Множество компаний, попавших в кризисную ситуацию, для покрытия текущих обязательств начинают «скидывать» активы. Спешно и с существенным дисконтом. Если через некоторое время продавец будет признан банкротом, то велика вероятность, что кредиторы начнут оспаривать сделки по продаже активов (особенно если дисконт более 25% от рынка). Актив может вернуться в конкурсную массу, а покупатель просто потеряет вложения. Ведь, как правило, общий размер требований кредиторов значительно превышает размер конкурсной массы. Например, в 2018 году в 76% процедур реестровые кредиторы не получили ничего.

Другой тренд — рост дел о привлечении руководства компании к субсидиарной ответственности. Количество таких дел росло и до кризиса (за два года число бывших собственников, привлеченных к ответственности, выросло практически в четыре раза). И этот тренд вряд ли изменится в ближайшее время. При этом суды исходят из того, что вина контролирующего лица считается доказанной, если, к примеру, в результате совершенных сделок кредиторам причинен существенный вред или если нарушения руководителя стали причиной увеличения задолженности (с размером долга более 50% от общего размера требований кредиторов третьей очереди). Закон разрешает кредиторам и налоговым органам подавать заявление о привлечении к субсидиарной ответ-

ственности, даже если возбудить процедуру банкротства не получилось.

В новой реальности много обращений получают правовые консультанты по медицинскому направлению. Сверхнормативная нагрузка на междуреждения влечет взрывной рост этого сегмента юридического рынка. Еще один мировой тренд (и Россия тут не исключение) — рост бракоразводных процессов и разбирательств по разделу имущества, а порой и бизнеса.

Следует сказать, что доля юридического консалтинга в общей массе рынка услуг не очень велика. Но это последний рубеж для защиты нарушенных прав и интересов. В большинстве случаев юристы выступают в игру, когда представители иных сфер уже не в силах исправить ситуацию.