

Л.А. Нургазиева, к.э.н., доцент кафедры
«Аудит и финансовая отчетность»
АО КазЭУ им. Т. Рыскулова г. Алматы

СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИКИ АУДИТОРСКОГО БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ И ПРОТИВОРЕЧИЙ В ПРЕДОСТАВЛЕНИИ АУДИТОРСКИХ УСЛУГ

Сегодня наступил новый этап изучения западной практики: более глубокое освоение технологий, в том числе, методологических принципов постановки аудита-консалтинга как направления бизнеса. Следует особенно подчеркнуть, что в течение последних нескольких лет ведущие отечественные аудиторские компании серьезно продвинулись в плане освоения зарубежного опыта, что является, по нашему мнению, необходимым условием становления профессий аудитора и консультанта в Казахстане. В этой связи необходимо выделить внутреннюю и внешнюю составляющие экономики аудиторского бизнеса, которые мы считаем целесообразным рассмотреть более подробно.

В первую очередь обратимся к внешней экономической составляющей аудиторского бизнеса, определяющей состояние внешней экономической среды, действующей на рынке, аспекты конкурентоспособности и актуальные ниши для развития деятельности и направлений формирования и совершенствования методологии. Проведенный нами анализ аудиторско-консультационного рынка Республики Казахстан, анализ вторичных данных маркетинговых исследований [1,2] позволил нам сформулировать наиболее острые проблемы и наметить наиболее перспективные ниши работы в контексте реализации экономической компоненты предоставления аудиторско-консультационных услуг и реализации соответствующих методологических составляющих, в том числе в условиях первой и прогнозируемой второй волны международного финансового кризиса.

В данной связи следует подчеркнуть, что первые симптомы международного финансового кризиса крайне болезненно отразились на рынке аудиторско-консалтинговых услуг республики. Столкнувшись с трудностями, реальный сектор отечественной экономики стал стремительно сокращать свои издержки, и аудиторский бизнес Казахстана стал одним из ключевых направлений экономии бюджета компаний-клиентов аудиторского рынка. Необходимо отметить, что к середине 2009 года часть клиентов из самых доходных для аудиторско-консультационного бизнеса отраслей в Казахстане – ТЭК, металлургии, телекоммуникационного сектора перестали платить даже по выполненным проектам. В отличие от поставщиков сырья и крупных кредиторов реальные рычаги воздействия на контрагентов у аудиторов и консультантов на сегодняшний день в Республике Казахстан, как показывает проведенный нами анализ, отсутствуют, использование же судебной практики в условиях кризиса носит, на наш взгляд, спорный

характер, поскольку положительный исход в результате судебного процесса в Казахстане неочевиден, при этом вероятность потери клиента очень высока. В частности, в результате традиционно благоприятный, с точки зрения расчетов по выполненным работам и заключения новых контрактов, четвертый квартал 2008 года стал для отечественных аудиторов, по оценкам экспертов, абсолютно убыточным. Несмотря на то, что сегодня потребность в консалтинге и аудите остается на достаточно высоком уровне, при отсутствии платежеспособности данный сектор экономики терпит существенные потери. По итогам первого полугодия 2009 года можно утверждать, что до стадии заключения договоров в республике, как свидетельствуют наши наблюдения, сегодня доходит узкий круг постоянных клиентов, при этом в процессе переговоров заказчики настойчиво выдвигают предложения о пересмотре цен на аудиторские услуги.

Перекройка ценовой политики и оптимизация штатного расписания, то есть решение внутрифирменных экономических проблем аудиторского бизнеса, стали первыми антикризисными мерами, предпринятыми участниками аудиторско-консультационного бизнеса в Республике Казахстан, при этом совершенствование методологических принципов заняло третье место. По итогам первого полугодия 2009 года треть аудиторских компаний заявила о снижении цен на услуги после начала кризиса, а каждая пятая аудиторская компания провела сокращение персонала. В частности у компаний-лидеров рынка прирост среднего числа специалистов по итогам 2008 года оказался отрицательным. В целом по рынку Казахстана число специалистов, занятых в аудите осталось почти неизменным: прирост составил всего 0,8% против ежегодного роста численности на 20-30%, наблюдавшегося в последние годы докризисного периода [1]. Основными причинами подобной ситуации, на наш взгляд, являлись недостаток оборотных средств, низкорентабельность выполняемых проектов, несовершенство используемой методологии.

По нашему мнению, одним из ключевых направлений на рынке аудиторско-консалтинговых услуг в Казахстане в конце 2009 - начале 2010 гг. в этой связи станет борьба за эффективность бизнеса за счет его внутреннего потенциала, модернизации методологии и диверсификация услуг. Анализируя аспект диверсификации, следует подчеркнуть, что в условиях мирового финансового кризиса каждый клиент становится для аудиторов национального рынка ключевым, и удержать заказчика проще, в случае, если весь спектр потребных аудиторско-консалтинговых проектов выполняется проверенным исполнителем, в качестве работ которого он уверен. В этой связи финансовый кризис, на наш взгляд, является для аудиторского рынка Республики Казахстан своего рода катализатором, пурификационным механизмом, поскольку те аудиторские компании, которые существовали ранее за счет бурного экономического роста и пренебрегали качеством своих услуг и совершенствованием методологии своей деятельности, его покинут, что вероятно приведет к сокращению

отечественного аудиторского рынка в целом, однако именно этот процесс представляется нам как неизбежным, так и наиболее адекватным сегодняшним рыночным и методологическим реалиям.

Следует подчеркнуть, что финансовый кризис, как показывает проведенный нами анализ, не повлиял на структуру аудиторско-консультационного рынка, где соотношение доходов участников рынка от аудиторских и консалтинговых практик по состоянию на 1-е полугодие 2009 г., согласно данным проведенного нами анализа, составляет 40 к 60. При этом наиболее быстрорастущими направлениями аудиторско-консультационного бизнеса на рынке Казахстана в настоящее время является консультирование в области информационных технологий (ИТ) и оценка, что характеризует тот факт, что данные отрасли являются наиболее востребованным сектором для модернизации и совершенствования методологических основ аудиторско-консультационной деятельности. Прирост выручки от услуг в этих секторах в первом полугодии 2009 года составил 12% и 14,58% соответственно (см. рисунок 1). В ряду лидирующих ниш для развития методологии также – общий аудит (11,2%), аудит инвестиционных институтов (9,3%), стратегический консалтинг (8,2%). При этом серьезные проблемы можно зафиксировать в таких направлениях, как банковский аудит, налоговый и юридический консалтинг, а также аудит страховых компаний, представляющие собой резервные направления для формирования методологических основ аудиторской деятельности.

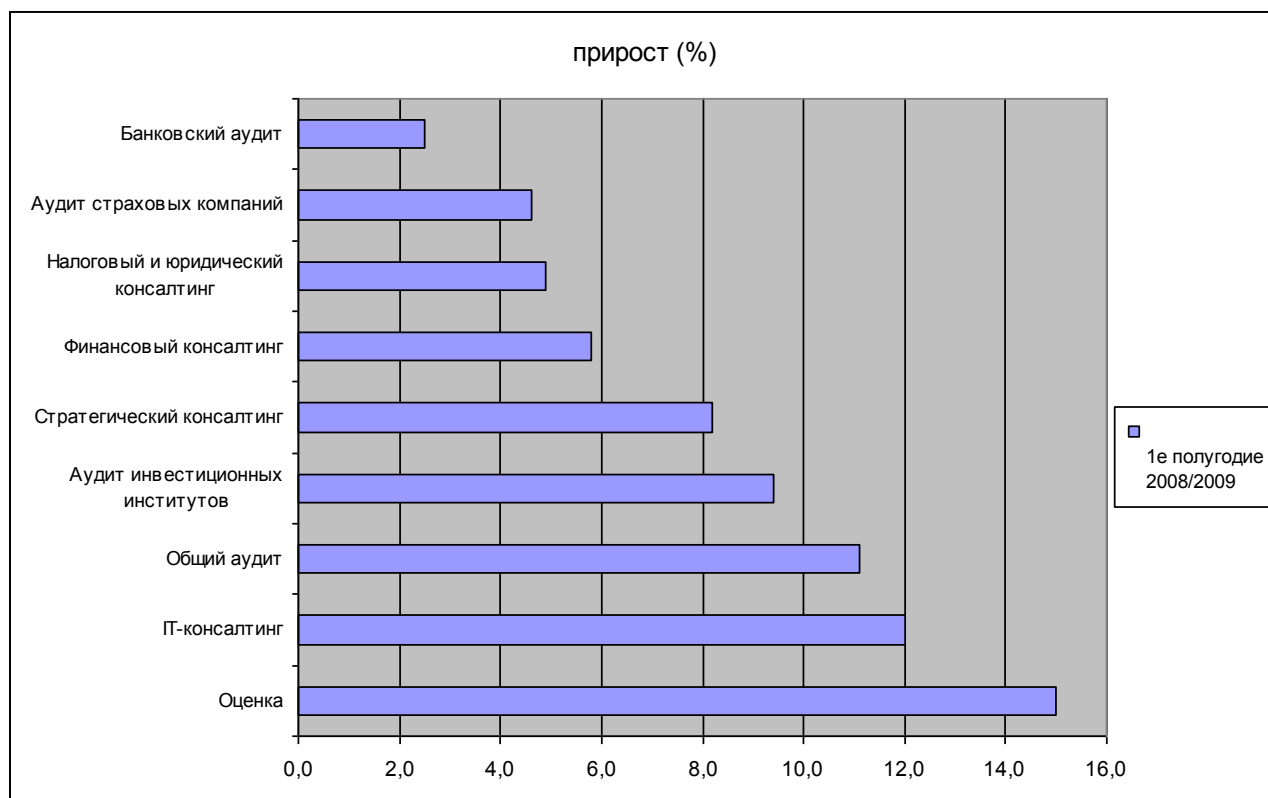


Рисунок 1 – Темпы прироста выручки компаний на национальном рынке Республики Казахстан от аудиторско-консалтинговых услуг (по итогам I полугодия 2009 года)

Следует подчеркнуть, что в докризисный период такие направления как банковский аудит, налоговый и юридический консалтинг, а также аудит страховых компаний развивались в основном на волне стремительного расширения различных секторов бизнеса и увеличения оборота денежных средств в национальной экономике Казахстана. В тот период, наличие узкого круга специалистов в области методологии аудита не оценивалось участниками рынка как проблема, требующая обязательного решения в ближайшее время.

С образованием дефицита финансовых ресурсов после начала мирового финансового кризиса с конца 2008 года на рынке Республики Казахстан возникла острая необходимость в методологической поддержке данных направлений, а также трансформации методологии к изменившимся условиям функционирования рынка аудиторских услуг. В данной связи целесообразно отметить, что до тех пор, пока на рынок аудиторско-консультационных услуг в данных нишах не придут специалисты в области узкоспециализированной методологии, что позволит действующим компаниям создать в этой сфере соответствующую научно-методологическую базу, данные направления по-прежнему будут иметь наименьший экономический прирост.

Отмечая развитие направления оценки в аудиторско-консультационной деятельности, что зафиксировано на представленном нами выше рисунке 1, следует подчеркнуть, что в I полугодии 2009 года спрос на оценку в Республике Казахстан, как показали проведенные нами исследования, основанные на методике кабинетного исследования, генерировали компании, активно привлекающие финансирование. Большая доля заказов была связана с оценкой бизнеса и имущества с целью залога, оценкой справедливой стоимости активов с целью трансформации отчетности в соответствии с МСФО для привлечения средств в иностранных банках. При этом для первой фазы кризиса на отечественном рынке был характерен рост объема работ по оценке имущественных комплексов, пакетов акций с целью залога для привлечения кредитов преимущественно в банках с большой долей государства в акционерном капитале.

В рамках проводимого нами исследования важно подчеркнуть, что по итогам 2008 года темпы прироста выручки от аудита в Республике Казахстан снизились на 10%, по сравнению с аналогичными показателями 2007 г [1]. Подобная ситуация, на наш взгляд, объясняется тем, что до недавнего времени, в растущей отечественной экономике аудит рассматривался, как инвестиционный продукт, необходимый предприятиям, в первую очередь, для осуществления заимствований. На сегодняшний день возможность привлечения внешних займов сохранил крайне ограниченный круг компаний, в связи с чем развитие аудиторских практик в Республике Казахстан, как минимум, приостанавливается. С другой стороны, поддерживающим фактором для аудиторско-консультационного бизнеса Республики Казахстан, как мы считаем, могут выступить обязательные аудиторские проверки,

главными потребителями которых окажутся госкомпании, претендующие на получение масштабной бюджетной поддержки.

Рассматривая внешнюю составляющую экономической методологии аудиторского бизнеса, подчеркнем, что, на наш взгляд, кризис открывает сегодня новые рынки для аудиторских компаний республики. Реализация программ государственной поддержки системообразующих предприятий и банков требует привлечения независимых аудиторов для оценки состояния предприятий, подготовки бизнес-планов, контроля за эффективностью расходования выделяемых средств, скорее всего, также сохранится спрос и на инициативный аудит, в котором заинтересованы национальные компании с высоким уровнем бизнес-культуры и нуждающиеся в качественной информации о состоянии бизнеса и развитием компетенций собственников и управляющих.

Выскажем также прогнозное мнение о том, что на наш взгляд, сегодня вероятно ситуация, когда мировой финансовый кризис внесет существенные изменения в правила подготовки отчетности по международным стандартам, поскольку в случае применения МСФО в прежней форме, консервативная оценка, которая возникает в связи с резким падением рыночных цен и платежеспособности компаний, существенным образом сказывается на оценке резервов. Резервы в данном случае будут больше, прибыль меньше, а этот отрицательный показатель повлияет на все финансовые показатели компании и условия ее кредитования. С целью остановить намечающийся обвал, а значит, и противостоять развитию кризиса, следует, на наш взгляд, задуматься о соответствующей корректировке международных стандартов аудита, а также соответствующей адаптации их применения в условиях национального рынка аудиторско-консультационных услуг Республики Казахстан.

Еще одной тенденцией развивающегося аудиторско-консультационного рынка Казахстана, на взгляд экспертов [3], станет наращивание аудиторскими компаниями спектра консультационных услуг, возврат ранее оставивших данную сферу компаний к такому направлению бизнеса, как консалтинг, что определит необходимость трансформации и модернизации методологии в данной области, гарантируя долгосрочное конкурентное преимущество выбравшим подобный путь компаниям на рынке.

В качестве основополагающего вывода среди основных, наиболее острых проблем, обуславливающих сегодня серьезные трудности в развитии экономической компоненты аудиторско-консультационного бизнеса в Республике Казахстан и методологии ее осуществления, основываясь на исследованиях рынков стран СНГ Н.П.Абаевой, В.И.Алешниковой [4,5] можно выделить следующие:

1. Развитие отечественного аудита тормозится недостаточной развитостью законодательно-правовой базы Республики Казахстан

2. Одной из острых проблем в аудите является ценовая политика аудиторских фирм и неплатежи по контрактам. На практике аудиторская фирма продает время своих специалистов по определенной цене за час, день или период клиентам на выполнение процедуры сбора и доказательств достоверности финансовой отчетности. При установлении цены контракта аудиторская фирма исходит из факторов – времени, затраченного на проект, и стоимости часа аудитора. В тех единичных случаях, когда проект действительно сложен, специалисты высокопрофессиональны, а клиент важен для фирмы, то по соглашению сторон стоимость контракта может быть уменьшена. Тогда по неизменной почасовой ставке разница за излишне отработанное время оформляется как скидка клиенту. Скидка проводится во внутреннем учете фирмы как неполученный доход (упущенная выгода). Однако, с целью получения клиентов аудиторские фирмы чаще всего вынуждены сегодня пересматривать свою ценовую политику, снижая почасовую ставку, что создает противоречия между высокой квалификацией, образованием аудиторов-консультантов, их трудозатратами и несоответствующим уровнем оплаты.

Такая ситуация является как следствием низкой платежеспособности ряда организаций республики в условиях финансового кризиса, заказывающих аудиторско-консультационные услуги, а также в ряде случаев следствием недостаточно высокой подготовки специалистов аудиторско-консультационных компаний, в связи с чем чтобы укладываться в оптимальное время по ставкам, установленным фирмой, приходится неоднократно делать скидки клиентам. На ценовую политику фирмы также оказывает большее влияние имидж фирмы. Если он находится на недостаточном уровне, компания вынуждена свои почасовые ставки устанавливать ниже фирм конкурентов.

Формирование ценовой политики аудиторской фирмы также тесно связано с уровнем продуктивности или уровнем занятости специалистов фирмы.

Специфика аудиторской фирмы такова, что необходимо выделение времени, не привязанное к договорам, на управление и развитие аудиторской деятельности. К временным затратам такого рода относятся: затраты на управление фирмой; на администрирование проектов; маркетинговые работы, работы по контролю качества, обучение специалистов, научно-исследовательские работы по развитию методологии. Поэтому важно определить оптимальные нормы продажи часов клиентам, специалистов разного уровня: старшего партнера, партнера, менеджера, аудитора, ассистента аудитора. При этом, чем выше должность, тем меньше продается часов клиенту и тем выше стоимость часа специалиста.

3. Сезонность бизнеса, характерная для аудиторско-консультационной деятельности является еще одной проблемой для эффективной реализации его экономической составляющей. Аудиторское заключение готовится для клиента один раз в год. На первый и четвертый кварталы приходится подъем

занятости, на второй и третий — спад. В данном случае аудиторы стараются выйти из положения тем, что разбивают годовую работу у клиента на несколько этапов (аудит финансовой отчетности за 9 месяцев и аудит за год). Однако добиться равномерной круглогодичной занятости аудиторов очень сложно, и аудиторы стараются заполнить свободное время консультационными и другими услугами.

Грамотное управленческо-экономическое планирование работ, на наш взгляд, выступает основным решением данной проблемы. Основным экономико-управленческим инструментом в данном случае является календарный план-график, который подвергается ежеквартальной корректировке.

4. Качество работы самих аудиторов, как сотрудников аудиторских компаний, достаточно часто вызывает сегодня претензии на рынке аудиторско-консультационных услуг Республики Казахстан. Низкие договорные цены на аудит не всегда могут обеспечить качественную работу аудиторов при установленной ценовой политике почасовой ставки. В то же время профессиональная подготовка аудиторов в Республике Казахстан часто не отвечает необходимым требованиям, что определяется не только проблемами профессиональной подготовки в учебных заведениях, организациях повышения квалификации, но и стремительным эволюционированием института аудита в мире, обновлением методологических и теоретических основ, сопровождающих его функционирование.

5. На рынке Республики Казахстан по-прежнему существует проблема «черного аудита». Данную проблему усугубляет отсутствие в республике четкого и отработанного механизма реализации санкций и мер против неквалифицированного проведения аудиторских проверок и оказания консультационных услуг, не установлено четкой методологии проверки качества аудита.

1. Эксперт Казахстан. – 2009г
2. Дайджест новостей в российских СМИ по вопросам аудита: обзор подготовлен пресс-службой компании «РУФАУДИТ» при содействии JPA International.
3. Кох Д.: Рынок аудиторских услуг в СНГ в ближайшие годы будет активно расти (экспертная оценка Deloitte 2009)
4. Абаева Н.П. Анализ рынка аудиторских услуг стран СНГ. - Ульяновск: изд-во УГТУ, 2009.
5. Алешникова В.И. Современные тенденции консультирования и аудита на рынках стран СНГ// Российский экономический журнал. - 2008. - №10. - С.54-59.

*Л.А. Нургазиева, к.э.н., доцент кафедры
«Аудит и финансовая отчетность» КазЭУ им. Т. Рыскулова*

Сущность экономики аудиторского бизнеса в Казахстане и противоречий в предоставлении аудиторских услуг

Аннотация

Сегодня наступил новый этап изучения западной практики: более глубокое освоение технологий, в том числе, методологических принципов постановки аудита-консалтинга как направления бизнеса. Следует особенно подчеркнуть, что в течение последних нескольких лет ведущие отечественные аудиторские компании серьезно продвинулись в плане освоения зарубежного опыта, что является, по нашему мнению, необходимым условием становления профессий аудитора и консультанта в Казахстане. Проведенный нами анализ аудиторско-консультационного рынка Республики Казахстан, анализ вторичных данных маркетинговых исследований позволил нам сформулировать наиболее острые проблемы и наметить наиболее перспективные ниши работы в контексте реализации экономической компоненты предоставления аудиторско-консультационных услуг и реализации соответствующих методологических составляющих, в том числе в условиях первой и прогнозируемой второй волны международного финансового кризиса.

*L.A.Nurgaziyeva, c.e.s., the senior lecturer of
«Audit and the financial reporting» KazEU of T.Ryskulova*

Economy Essence of aud business in Kazakhstan And contradictions in granting of auditor services

The summary

Today there has come a new stage of studying of the western practice: deeper development of technologies, including, audit-consulting methodological statement principles as business directions. It is necessary to underline, that within last several years the leading Local audit companies have seriously promoted in development of foreign experience in our opinion which is a necessary condition in formation of auditors and the adviser in Kazakhstan. We have made an analysis of the audit-consulting market of the Republic of Kazakhstan, the analysis of the secondary given marketing researches has allowed us to formulate most acute problems and to plan the most perspective niches of work in a context of realisation economic components on granting of audit-consulting services and realisation of corresponding methodological components, including in the conditions of the first and predicted second wave of the international financial crisis.