

Аудитор - налоговый инспектор, которого приглашают добровольно

По состоянию на 1 января 2002 года в Оренбургской области насчитывалось 28 фирм, оказывающих услуги в области аудита и консалтинга.

При этом суверенностью можно сказать, что часть из них созданы на определенное время для обслуживания интересов конкретных предприятий или финансово-промышленных групп. Причем, не всегда данное обслуживание подразумевает проведение реальных аудиторских проверок. В связи с тем, что государство существенно расширило список предприятий и организаций, обязанных



проводить ежегодный аудит, часто главной целью создания аудиторской фирмы служит получение формального аудиторского заключения о соответствии бухгалтерского учета на предприятии требованиям законодательства (так называемый, "черный аудит"). Такая же ситуация на рынке аудиторских услуг наблюдалась и год назад, о чем свидетельствует отсутствие годовой отчетности у ряда фирм. Поэтому рассматривать всерьез этот рынок стоит лишь сквозь призму деятельности фирм, входящих в первую дюжину по такому показателю, как "Выручка от реализации услуг". Именно они являются самыми главными игроками, определяющими, куда двинется аудиторский рынок в будущем.

Но и компании, входящие в ТОП-12, можно разделить на две категории. Первая — это первооткрыватели рынка аудиторских услуг ("Оренбуржье", "Аудитинкон" и т.д.). Они давно застолбили себе место на рынке, набрали постоянных клиентов, сделали себе имя. Но подход к организации бизнеса, менталитет сотрудников, система взаимоотношений с клиентами, к сожалению, остался на уровне прошлого века. Естественно, это не говорит о том, что

услуги этих компаний менее качественны, чем у других. Просто в силу определенных причин (на вершине идти в гору труднее, чем у подножья) их развитие происходит менее динамичными темпами, чем у молодых амбициозных компаний (см. табл. 4).

Именно последние и составляют вторую группу элиты. Они уже успели зарекомендовать себя на рынке, и в то же время достаточно агрессивно ищут новых потребителей своих услуг. Характерные черты такой компании — молодой (средний возраст около 30 лет) персонал компании, офис, оснащенный по последнему слову техники, нестандартный (западный) подход к аудиту и консалтингу, быстрый и качественный процесс принятия решений. Пример второй группы — "Сова", "Оренбург-Газаудит", "Аудит-Консульт".

Что касается самого рынка аудиторских услуг, то он тоже постепенно претерпевает значительные изменения. Если раньше главной целью заказчика аудита была заветная печать и подпись проверяющего, причем не важно, каким способом полученная, то теперь во многих случаях, собственник или директор, заказывая аудиторскую проверку, стремится получить максимально полное представление о реаль-

ном состоянии дел на предприятии. И чем квалифицированнее аудитор, тем больше у него шансов продолжить взаимоотношения с заказчиком.

Второй отличительной тенденцией в развитии рынка аудиторских услуг Оренбургской области стало развитие консалтинговых услуг. Заказчик уже хочет не только узнать о своих проблемах, но и о путях их ре-

шения. Причем речь идет не только о бухучете и налогообложении, но и о системе управления, юридических нюансах, управлении кадрами, оптимизации финансовых потоков и т.д.

К сожалению, далеко не все руководители и главные бухгалтеры предприятий мыслят по-новому. Несмотря на то, что в крупных региональных центрах определенным сдвигом в понимании важности работы аудиторов произошел, у нас на аудит часто еще смотрят по-старому. Аудиторская фирма воспринимается как некий контролирующий орган, который стремится выявить все ошибки и недочеты бухгалтерии (то есть, ткнуть бухгалтера или руководителя предприятия носом в грязь), да еще и деньги за это потребует. Такое отношение, в первую очередь, присутствует у бухгалтеров предприятий. Аудитора они часто воспринимают как человека, пытающегося подорвать репутацию честного и профессионального бухгалтера в глазах руководства предприятия. Соответственно, в такой ситуации говорить о плодотворном сотрудничестве не имеет смысла. В отличие от Москвы, где, например, у любой серьезной организации есть

Аудиторские компании Оренбургской области (на 01.01.2002)

Наименование	Руководитель	УК	Учредители
Аудитинкон	Мамотенко М. И.	120 000	3 – граждане РФ
Оренбургье	Сурман И. Н.	100 000	3 – граждане РФ-75% Агропромышленный союз Оренбургской обл.- 5% Департамент АПК адм. Оренбург. обл.-5% Ассоциация КФХ и селькооп. Обл.-5% АО «Никольское»-5% Бузулук. Гидрометеопт. техникум-5%
Аудит-сервис	Ковалев И. Г.	100	5 граждан РФ
Урал-аудит	Бондаренко Л. А.	9 000	2 – граждане РФ
Слог-аудит	Белозерцев М. Л.	30 000	2 – граждане РФ
Аудит-плюс	Холопова И. С.	20 000	1 – гражданин РФ
Аудиторский вектор	Яковлева О. К.	8 400	2 – граждане РФ
Аудит консулт	Муратова И. А.	50 000	2 – граждане РФ
Оренбург-газаудит	Прилепина Т. И.	10 000	Н/д
Сова	Гремпель О. Ю.	1 000 000	Н/д
Аудиторский Центр	Безруко Е. А.	14 000	3 – граждане РФ
Экспресс аудит 99	Берсиева Е. В.	50 000	2 – граждане РФ
Орский ф-л Аудитинкон	Киселев А. С.		1 – ООО «Аудитинкон»
Эксперт-Эрудит	Дмитриева А. И.	20 000	2 – граждане РФ
Компакт-аудит плюс	Жовнир Г. П.	10 000	7 – граждане РФ
Аудит-вектор	Дмитриева Г. С.	10 000	3 – граждане РФ
Вектор	Яковлев В. С.	9 000	2 – граждане РФ
Посредник-93	Плотников А. И.	8 500	2 – граждане РФ
НЭКО	Казанцева М. В.	8 400	2 – граждане РФ
Компакт-аудит	Жовнир Г. П.	20 500	2 – граждане РФ
ПрофИнвестАудит-Орск	Дашевская М. В.	8 500	3 – граждане РФ
Спектр	Кравченко Л. В.	13 450	3 – граждане РФ
Информ-Сервис	Каримов Р. Р.	8 400	2 – граждане РФ
Аудит	Дмитриева А. Н.	10 000	1 – гражданин РФ
ИнформАудит	Ерачин Е. Г.	36 000	3 – граждане РФ
Экспресс -аудит	Марсакова Н. Н.	10 000	1 – гражданка РФ
Аудиторский союз с/х кооперативов	Голощапов С. А.	9 000	9 юр. Лиц Клх «Правда» Клх «Рассвет» Клх «По пути Ленина» Клх «Уранбаш» Клх «Мирный труд» Клх «Заветы Ильича» Арт «Россия» Клх им. Кирова ТОО «Васильевское»
Аудит-Экспресс	Щетинина Л. И.	37 000	КУИ г. Орск – 49% 2 гражданина РФ – 51%
Аудит 21 век	Ковалев И. Г.	12 000	5 – граждане РФ

постоянные связи с аудиторами, причем это касается не только проверок, но и консультирования по вопросам налогов, законодательства, экономики. Характерной тенденцией развития рынка аудиторских услуг в крупных городах стало увеличение контрактов на клиентское обслуживание предприятий. Все чаще руководители предприятий крупных городов не только приглашают аудиторов для проведения проверок, но и доверяют им полностью ведение всей бухгалтерии. В такой ситуации сотрудничество между аудитором и клиентом становится максимально плотным, что, естественно, оказывает значительное влияние на эффективность и качество работы всего предприятия. С другой стороны, аудиторская фирма имеет несомненные преимущества перед отдельным человеком, выполняющим функции

числа оренбургских аудиторов, остались прежние. Вот уже десять лет ситуация практически не меняется. Новое поколение молодых бухгалтеров и руководителей часто просто не находит общего языка с "патриархальными" аудиторами.

Законодательство в России сегодня меняется с калейдоскопической быстротой, меняется и экономическая ситуация. Люди, привыкшие к старым методам работы, часто за подобными изменениями уже не успевают. Когда же их рекомендации приходится выслушивать более-менее грамотному бухгалтеру, то, естественно, мнение об аудиторах в целом у него создается самое негативное. Профессионалы часто рассказывают о том, что, приходя в ту или иную фирму, они узнают, что здесь уже побывали аудиторы (пришла бабушка под шестьдесят лет и абсолютно бескомпромиссно заявляет, не принимая никаких возражений: "Не учи! Вы ничего не понимаете! Делайте так, как говорю! Я в бухгалтерии уже 40 лет и знаю ее лучше вас!"), и после этого желание обратиться к аудитору за советом или помощью пропадает. Тем более что такой подход аудитора часто не учитывает специфику каждого отдельного случая.

Все чаще на смену бывшим директорам (еще советской закалки) приходят новые собственники, а они уже поновому смотрят на вопросы финансового, налогового, бухгалтерского учета. И аудитор должен не просто указать на ошибки, но и предложить свои варианты решения выявленных проблем (оптимизация налогообложения, упорядочивание финансовых потоков, управленческие решения...). А подобное возможно только в том случае, если аудитор очень тонко чувствует направление развития рынка и общей экономической ситуации, если он всегда держит руку на пульсе изменяющегося законодательства и способен быстро реагировать на складывающуюся ситуацию.

Ниша оренбургских аудиторов — это малые и средние предприятия. Шансы получить заказ на крупном производстве практически ничтожны. Связано это с тем, что крупные предприятия принадлежат, в основном, иногородним инвесторам, которые больше доверяют "родным" (московским, самарским, екатеринбургским — в зависимости от места расположения собственника) аудиторами, чем местным. К сожалению, авторитет оренбургских аудиторов пока не может сравниться с авторитетом москвичей или самарцев.

Тем не менее спрос на аудиторские

услуги в области растет. И вместе с качеством на первое место выходит вопрос ценообразования. Клиент уже хочет знать не только общую сумму договора, но и как и из чего она складывается.

До недавних пор в Оренбургской области положение дел было следующим: аудитор, мало заботясь о потребностях клиента, называл стоимость работ исходя из потребностей собственного кармана. Основным критерием при определении стоимости работ было количество денег у клиента, вне зависимости от объема работ (богаче организация — дороже аудит).

Сегодня с точки зрения ценообразования аудиторские компании задают, в первую очередь, два вопроса: "Какие цели преследует клиент при заказе?" и "Насколько перспективный клиент?". Последний вопрос актуален с точки зрения продолжения сотрудничества в области консалтинга. Поэтому и цена на одни и те же услуги может быть разной.

Тем не менее обосновать стоимость работ можно. Есть расчетная стоимость часа работы одного аудитора, есть оценочный объем работ. Именно так ведут расчеты московские и западные специалисты. Другой вариант основан на исследованиях рынка. В этом случае в расчет берется стоимость работы в Москве или Самаре с учетом коэффициента региона (в нашем случае коэффициент Оренбургской области — 0,2-0,3).

Есть и еще один вариант. В основу расчета берут размер валюты баланса предприятия. Чем больше валюта баланса проверяемого предприятия, тем большие материальные претензии может предъявить клиент аудитору в случае выявления ошибки. Соответственно, тем большую ответственность и риск берет на себя аудитор. Естественно, он хочет получить большее возмещение за эту ответственность. Поэтому для крупных предприятий цена может возрасти. Хотя, по большому счету, для профессионала ошибка на рубль или на сто тысяч одинаково болезненна. Немногие аудиторские конторы берут на себя ответственность за такие ошибки, тем более что по закону предъявить им претензии довольно сложно. К сожалению, в Оренбургской области очень немногие аудиторы не варьируют цену в зависимости от валюты баланса, и еще меньше фирм берут на себя ответственность по воз-

ГДЕ ГОТОВЯТ АУДИТОРОВ?

При ОГУ есть учебно-методический центр, где обучаются специалисты, которые затем получают профессиональные аттестаты аудиторов. Экзамен сдается здесь же. Принимают его специалисты из Москвы (преподаватели московских институтов, которые имеют соответствующую аккредитацию). Документы утверждаются в московском институте, а затем в Минфине соответствующим протоколом. Кто-то из замов министра финансов курирует лицензионную аудиторскую комиссию.

главного бухгалтера, хотя бы в вопросах возмещения материальных потерь, вызванных ошибкой, допущенной в отчетности.

К сожалению, определенный негативный имидж аудиторов имеет под собой некоторую основу. На это влияет и нередко невысокий профессиональный уровень подготовки самих аудиторов, и часто обычные проблемы человеческих взаимоотношений. В Советском Союзе практически единственным органом, который мог проверить бухгалтера, было КРУ. Большая часть сотрудников, стоящих у истоков оренбургского аудита, вышла именно оттуда. Менталитет и отношение к клиентам у этих людей, которые все еще составляют значительную часть от общего

Рейтинг аудиторских компаний по величине выручки (на 01.01.2001)

№№	Наименование	Выручка	Затраты	Прибыль	Рентабельность
1	Оренбуржье	1 778	1 550	228	14,7%
2	Аудитинкон	1 393	857	536	62%
3	Аудиторский вектор	728,7	710,8	17,9	2,5%
4	Слог-аудит	723	688	35	5%
5	Урал-аудит	684	651	33	5%
6	Аудит-плюс	519	511	8	1,6%
7	Экспресс аудит 99	396,7	392,5	4,2	1%
8	Аудит-вектор	196,5	225	-28,5	-12,7%
9	Союз	195	190	5	2,6%
10	Посредник-93	166,5	167,4	-0,9	-0,5%
11	Орский филиал Универс-Аудит	130	131	-1	-0,7%
12	Вектор	114,4	139,9	-25,5	-18,2%
13	Эксперт-аудит	35,8	83,1	-47,3	-56,9%
14	Аудит-Стандарт	33,3	48,1	-14,8	-30,8%
15	Сова	10	29	-19	-65,5%
16-19	НЭКО	-	-	-	-
	Спектр	-	-	-	-
	Информ Аудит	-	-	-	-
	Оренбург-газаудит	-	-	-	-

Рейтинг аудиторских компаний по величине выручки (на 01.01.2002)

№№	Наименование	Выручка	Затраты	Прибыль	Рентабельность
1	Аудитинкон	3079,7	1 791,70	1288	72%
2	Оренбуржье	2774	2 513	261	10%
3	Аудит-сервис	1584,1	2 079,10	-495	-24%
4	Урал-аудит	1362	1 256	106	8%
5	Слог-аудит	1128,2	1 046,50	72,8	7%
6	Аудит-плюс	988,8	860,9	127,9	15%
7	Аудиторский вектор	920	885	35	4%
8	Аудит консулт	781,6	513,8	267,8	52%
9	Оренбург-газаудит	768,7	353,9	414,8	117%
10	Сова	560	478,9	81,1	17%
11	Аудиторский Центр	560	518	42	8%
12	Экспресс аудит 99	436	438,7	-2,7	-1%
13	Эксперт-Эрудит	249,5	235	14	6%
14	Компакт-аудит плюс	214,2	181	33,2	18%
15	Аудит-вектор	184,9	187	-2,1	-1%
16	Вектор	103	103	0	0%
17	Посредник-93	63,4	79,9	-16,5	-21%
18	НЭКО	38,3	54,4	-16,1	-30%
19	Компакт-аудит	4,4	58,3	-53,9	-92%
20	ПрофИнвестАудит-Орск	2	14	-12	-86%

мещению клиенту причиненного ущерба.

И последняя тенденция. С рынка постепенно уходят так называемые карманные аудиторы. Связано это с тем, что в Оренбургской области меняется структура собственности, а новые владельцы хотят получить объективную информацию (см. об этом выше). Если раньше для аудита какого-либо крупного предприятия часто создавалась своя "карманная" аудиторская фирма, в штате которой была пара своих людей, которые и делали нужное заключение (причем за очень приличные деньги), то теперь люди начинают считать деньги и смотреть на качество. И на первый план выходит конкуренция.

ВЫВОД

Анализ показывает, что за 2001 год емкость рынка аудиторских услуг в Оренбургской области возросла по сравнению с 2000 годом на 67% (составила 16 216 тысяч рублей), а в городе Оренбурге – на 70% (составила 14 377,6 тысячи рублей). Этому способствовал целый ряд факторов: и объективное увеличение спроса, и инфляция, и рост профессионализма аудиторов.

При этом потенциал роста потребности в аудиторских услугах со стороны предприятий и организаций области еще достаточно велик. Перспективы роста спроса на услуги аудиторских фирм обусловлены изменениями в налоговом законодательстве, происходящими в настоящее время, переходом на новый план счетов, а в будущем, переходом к международным стандартам бухгалтерской отчетности. Кроме того, вступление в силу новой редакции закона "Об аудиторской деятельности" приведет к некоторому переделу сфер влияния на рынке аудиторских услуг в результате вытеснения с рынка или поглощения более крупными компаниями мелких аудиторских фирм (со штатом аттестованных аудиторов менее 5 человек).

Рейтинг аудиторских компаний по выручке на одного работника (на 01.01.2002)

№№	Наименование	Количество работников	Число заключенных договоров	Выручка (тыс.руб.)	Выручка на одного работника (тыс.руб.)	Средняя стоимость услуг по одному договору (тыс.руб.)
1	Аудитинкон	13	38	3079,7	236,9	81
2	Аудит-сервис	7	39	1584,1	226,3	40,6
3	Слог-аудит	6	35	1128,2	188	32,2
4	Урал-аудит	8	18	1362	170	76
5	Аудит-плюс	6	25	988,8	164,8	39,2
6	Аудиторский вектор	6	20	920	153,3	46
7	Эксперт-Эрудит	2	5	249,5	124,8	49,9
8	Оренбуржье	23	68	2774	121	41
9	Вектор	1	5	103	103	20,6
10	Аудиторский Центр	6	8	560	93,3	70
11	Аудит-вектор	2	7	184,9	92,4	26,4
12	Аудит консульт	10	21	781,6	78,2	37,2
14	Сова	12	21	560	46,7	26,7
15	Экспресс аудит 99	10	59	436	43,6	7,4

Вы приняли решение назначить аудит?

Мы предлагаем Вашему вниманию несколько советов — как выбрать аудитора, на что обращать внимание при заключении договора, как относиться к требованиям проверяющих. Советы подготовлены при помощи самих аудиторов

1. Есть некий стандарт, который должен соблюдать аудитор, оговоренный законом. А дальше все зависит от принятого Вами решения. Что Вы хотите получить от аудитора? Когда есть четкая цель, вот тогда и есть смысл обсуждать с аудитором условия договора.

2. На практике сложилось, что аудитор часто неохотно раскрывает информацию о своих клиентах, хотя прямого запрета на это в законе нет. Поэтому узнайте мнение своих знакомых о той или иной аудиторской компании, обратитесь к специализированным изданиям, пообщайтесь лично с руководителями фирм, и только после этого делайте выбор.

3. В зависимости от того, какие задачи ставятся перед аудитором, цена на его услуги варьируется — от двухсот до трехсот рублей за час работы. Аудит — дороже, консалтинг, как менее затратный, — дешевле. Для точного определения цены аудитор должен провести анализ (экспертизу) состояния бухгалтерской документации клиента. Исходя из общего объема работы, рассчитывается количество часов, необходимых для ее проведения. На стоимость аудиторской проверки может повлиять ряд факторов: это и необходимость выезда для проведения проверки в командировку, специфика деятельно-



сти предприятия, "глубина" проверки и т.п.

4. При заключении договора правильно рассчитывайте сроки работы. Определите документы, которые аудитор может запрашивать (любой запрос оформляется документально). Проверить аудитор может, в общем-то, любые документы, включая те, которые относятся к коммерческой тайне предприятия, если это необходимо для того, чтобы аудитор смог достичь конечной цели. При этом в каждом договоре обязательно фиксируются требования конфиденциальности (есть понятие аудиторской тайны, которая строже даже банковской тайны). Дело в том, что аудитор имеет право отказать в предоставлении

документов клиента любой проверяющей структуре (ИМНС, Налоговая полиция, ОБЭП), если на то нет письменного согласия самого клиента или решения суда. Законодательство четко фиксирует материальную ответственность аудитора перед клиентом за раскрытие информации.

5. Четко формулируйте задание аудиторам и условия проверки (какой из секторов на Ваш взгляд можно проверять на выборочной основе, а какой — сплошным методом, насколько подробными должны быть рекомендации по устранению ошибок и т.п.). Помните о том, что детальная проверка будет проводиться дольше и стоит дороже.

6. Общайтесь с аудитором. Дело в том, что в процессе работы по определенному направлению аудитор может обнаружить проблемы и на других участках вашего предприятия. Естественно, его помощь в решении комплекса проблем окажется неоценимой. Аудитор охватывает больше информации, больше проблем бухгалтерского и трудового законодательства.

7. По итогам работы аудиторами должен составляться акт аудиторской проверки, в котором отражены выявленные нарушения, их последствия и рекомендации по устранению. Профессиональный аудитор стремится к максимально полному контакту с клиентом. Поэтому в акте укажет проблемы не только по проверяемому участку, но и сопутствующие.

8. Профессиональный аудитор берет на себя определенные обязательства по своему заключению, вплоть до судебных разбирательств и выплаты всех издержек предприятия в случае, если допущенная ошибка привела к штрафным санкциям со стороны ИМНС. Кроме того, у дорожащих своей репутацией фирм обязательно заключен договор на страхование гражданской ответственности аудитора.

9. Если Вы остались довольны итогами аудиторской проверки, заключите договор с аудитором на постоянное консультирование. Помимо того, что он знает положение дел на вашем предприятии, он еще и постоянно в курсе дел по изменениям налогового законодательства. Его консультации застрахуют вас от уловок налоговой инспекции (последняя любит штрафовать предприятия на основании каких-нибудь только что вышедших изменений в законах).

Рейтинги аудиторских компаний по отдельным видам деятельности (критерий – объем выручки, на 01.01.2002)

№№	Наименование	По проведению ревизий
1	Аудит-сервис	1584,1
2	Аудит-плюс	988,8
3	Аудитинкон	554
4	Аудиторский Центр	458
5	Компакт-аудит плюс	68,4

№№	Наименование	В области составления и проверки счетов
1	Аудитинкон	677
2	Экспресс аудит 99	403,5
3	Компакт-аудит плюс	4,7

№№	Наименование	В области бухчета, кроме налог. деклараций
1	Аудитинкон	1013,7
2	Слог-аудит	735,7
3	Аудит консулт	608,1
4	Эксперт-аудит	219,5
5	Аудит-вектор	184,9

№№	Наименование	В области налогообложения
1	Оренбуржье	1989
2	Аудитинкон	220
3	Слог-аудит	210,3
4	Экспресс аудит 99	3,4
5	Ураль-аудит	3

№№	Наименование	Консулт. в области налог.
1	Аудитинкон	246
2	Аудит консулт	173,5
3	Вектор	103
4	Аудиторский Центр	102
5	Слог-аудит	105,2

№№	Наименование	Прочие
1	Аудиторский вектор	920
2	Оренбуржье	709
3	Аудитинкон	369
4	Компакт-аудит плюс	140,3
5	Слог-аудит	77

Олег Гремпель, генеральный директор аудиторской фирмы "Сова":

"Главная цель аудитора - выявление слабых сторон предприятия"

- На что похожа профессия аудитора?

- На профессию врача. Цели близкие – прийти, провести обследование, поставить диагноз и, если необходимо, прописать лечение. Нашу профессию можно сравнить и с профессией налогового инспектора. И аудитор, и налоговый инспектор проверяют соответствие, достоверность и законность всего того, что делает бухгалтер, и т.п. Все что связано с налогами и бухгалтером. Думаю, что в глобальном плане главная наша цель - выявление слабых сторон предприятия.

Кроме того, аудитор помогает инвестору в осуществлении контроля за вложенными в то или иное предприятие деньгами. В то же время есть аудит для главного бухгалтера, есть аудит для руководителя, они отличаются организацией, уровнем и целями.

- Надо признать, что «черный аудит» в области существует. Причем спрос на него формируют не сами аудиторы. Спрос на «черный» аудит формируется со стороны руководителей предприятий. Ведь аудиторским заключением можно «трясти» перед собственником, заявляя, смотрите, у нас все нормально, хотя фактически ситуация может быть иной. Сейчас же, с приходом на многие предприятия новых, эффективных собственников, для «черных» аудиторов настанут «черные» времена. Но спрос на их услуги достаточно высок. Даже местные

крупные компании не обходят их стороной.

- Ощущаете ли Вы конкуренцию со стороны московских или западных аудиторов?

- На самом деле, на оренбургском рынке места пока хватает всем. Тем более что москвичи не особо обращают внимание на нашу область. Хотя возможности у них несравнимы с нашими. Тем не менее позиции свои в городе мы уступать не собираемся, и со временем, я уверен, сможем реально конкурировать с любой московской структурой.

- Есть ли шанс у оренбургских аудиторов выйти на общероссийский рынок? И что для этого нужно?

- Как я уже сказал, конкурировать с московскими фирмами нам очень сложно. Тем более на их «территориях». В первую очередь, потому что оренбургский аудит очень молод... Во-вторых, ёмкость рынка аудиторских услуг в Москве, Самаре или, например, Екатеринбурге на порядок выше емкости рынка Оренбуржья, соответственно, финансовые возможности иногородних фирм намного выше, чем у местных. Не последнюю роль в продвижении на рынке услуг играет менеджмент, у оренбургских аудиторов он в большинстве своем пока «патриархальный», в других городах иной - современный и энергичный. Но именно такой стиль наша фирма пытается привнести в оренбургский аудит.