

“Сова” готова работать и ночью, и днем



Одна из самых динамично развивающихся аудиторских фирм Оренбурга уже сегодня готова потеснить с лидирующих позиций признанных грандов этого рынка.

Активное продвижение на открытый рынок аудиторских услуг аудиторская фирма “СОВА” начала в октябре 2001 года. Подход руководства фирмы к развитию бизнеса является типичным примером современного менеджмента, который только начал появляться в оренбургском бизнесе.

Наличие офиса, его внешний вид и оборудование оказывают значительное влияние при формировании у клиента первоначального мнения о серьезности и стабильности той или иной компании. Поэтому первым шагом в становлении аудиторской фирмы “СОВА” стало приобретение в центре города Оренбурга помещения под офис площадью более 100м². Большие средства вложены в ремонт и оборудование офиса компьютерами и оргтехникой.

Следующим шагом стало планирование и проведение широкой рекламной компании для продвижения информации о фирме непосредственно до потребителя. Как пояснили менеджеры компании, решение о выходе на открытый рынок было принято после детального маркетингового исследования спроса на аудиторские услуги в Оренбурге и области, определения перспектив развития данного вида услуг, уровня развития дру-

гих аудиторских компаний, уже работающих на оренбургском рынке. В итоге грамотно построенная рекламная компания в короткие сроки позволили набрать максимальный объем работ, которые в дальнейшем только возрастали. О правильном подходе к организации рекламной компании говорит ее настолько высокая эффективность, что рекламные мероприятия пришлось сократить на 60%. В течение ноября и декабря 2001 года аудиторская фирма “СОВА” заключила в общей сложности более 20 контрактов.

Немаловажным условием для привлечения клиентов является стоимость услуг. Руководством компании было принято решение удерживать уровень цен на свои услуги на максимально низком уровне и сделать упор на наиболее трудозатратные направления аудиторской деятельности (клиентское обслуживание, восстановление бухгалтерского учета и т.п.). Это позволило создать наиболее благоприятные условия для привлечения клиентов в период первоначального формирования клиентской базы. Успешные шаги в данном направлении послужили хорошей рекомендацией потенциальным клиентам. Для укрепления доверия со стороны клиентов к компании было принято решение о страховании граждан-

СПРАВКА ФЭБ

Общество с ограниченной ответственностью “Аудиторская фирма “СОВА” создано в 1998 году. В 1999 году фирма получила первую лицензию Минфина России на право оказания услуг в области общего аудита. На открытый рынок аудиторских услуг вышла в октябре 2001 года. В сентябре 2001 года уставный капитал компании был увеличен до 100 тысяч рублей, а в ноябре 2001 года — до 1 миллиона рублей. На сегодняшний момент аудиторская фирма “СОВА” имеет самый большой уставный капитал из всех аудиторских компаний Оренбургской области. На момент подготовки публикации численность сотрудников составила 25 человек.

Общество с ограниченной ответственностью “Аудиторская фирма “СОВА”

460036, г. Оренбург, ул. Расковой, 10А
тел./факс (3532) 70-21-62, 70-21-66

ской ответственности аудиторов. Соответствующий договор страхования был заключен с “Оренбургской губернской страховой компанией”.

Одним из основных условий достижения успеха на рынке является высокий профессионализм сотрудников компании. Руководство аудиторской фирмы “СОВА” приняло решение сделать ставку на молодых людей, недавно окончивших высшее учебное заведение и уже имеющих стаж работы в качестве бухгалтеров. Это решение было продиктовано тем, что данная категория специалистов еще не успела утратить ту массу теоретических знаний, которые они получили в вузе, и в то же время уже имеют определенный практический опыт. Кроме того, в современных условиях аудитор должен быть в состоянии быстро улавливать все нюансы быстро изменяющегося законодательства, и определенная “пластичность” ума, которую они (в отличие от аудиторов-“патриархов”) еще не успели потерять, играет очень важную роль. Прибавьте к этому энергию и амбициозность, свойственную молодым. В итоге к концу 2001 года численность сотрудников аудиторс-

Объем и структура оказанных услуг за 2001г.

№ п/п	Наименование вида услуг	Величина реализации, тыс. руб.	Доля в общей структуре реализации, %
1	Клиентское обслуживание	451,8	80,7
2	Информационно-консультационные услуги	10	1,8
3	Аудит	97,8	17,5
х	Итого	559,6	100

кой фирмы "COBA" достигла 12 человек. Это было продиктовано ростом объема работ, который потребовал увеличения численности сотрудников. Средний возраст специалистов аудиторской фирмы "COBA" на конец 2001 года составил 25 лет. Из числа сотрудников 90% имеют высшее экономическое или юридическое образование, 5 человек имеют квалификационные аттестаты аудиторов. Руководство компании планирует, что в течение 2002 года еще не менее 5 сотрудников получат квалификационные аттестаты аудиторов.

Результатом динамичного развития компании стала покупка аудиторской фирмой "COBA" другой аудиторской фирмы - "Аудиторский Центр". Образовавшийся холдинг по суммарным показателям выручки за 2001 год стоит на 6 месте среди всех аудиторских компаний Оренбургской области, а по размеру прибыли - на 7-ом. Относительно небольшой размер полученной прибыли определяется высокими организационными затратами, связанными с начальным периодом деятельности компании на открытом рынке (рекламная компания, организация рабочих мест сотрудников, содержание офисных помещений и т.п.). Необходимо учитывать и то, что данные показатели были достигнуты, фактически за три месяца активной работы. При сохранении показателей по выручке, которых эта компания достигла в декабре 2001 года, прогнозы на текущий год весьма оптимистичны - по итогам 2002 года аудиторская фирма "COBA" планирует занять положение среди трех крупнейших компаний на рынке аудиторских услуг Оренбургской области, а возможно даже и станет лидером.

Перспективные планы развития аудиторской фирмы на 2003 год предполагают организацию в структуре компании Отдела по оценочной деятельности и Отдела по аудиту страховых организаций. Руководство фирмы уже готовит специалистов для этих направлений, и сомневаться в успешности их шагов не приходится.

На сегодняшний день среди клиентов аудиторской фирмы "COBA" предприятия самых различных направлений и масштаба деятельности: торговые предприятия, строительные, автотранспортные, научно-исследовательские, профессиональные участники рынка ценных бумаг, некоммерческие организации...

Аудиторы и консультанты в России

Всего в России зарегистрировано 13 тысяч аудиторских компаний, функционируют из которых приблизительно 3 тысячи. В количественном выражении подавляющую часть из них, помимо отечественных компаний-лидеров, составляют мелкие фирмы и частные аудиторы. В основном они занимаются обслуживанием конкретных предприятий, как правило, государственных. Чаще всего у таких компаний имеются неформальные связи с руководством проверяемых и консультируемых фирм или администрацией регионов.

Существуют в России и так называемые "черные аудиторы" (их доля рынка составляет около 3%). Это фирмы-однодневки, за небольшую плату выписывающие положительное аудиторское заключение. Чаще всего "черные аудиторы" не стремятся особо заглядывать в финансовую отчетность, и достоверность их резюме невелика. Подобная ситуация сложилась из-за отсутствия в прежние годы законодательного органа, контролирующего рынок аудита. Однако с принятием Закона "Об аудиторской деятельности" в России появится новый федеральный орган, уполномоченный контролировать деятельность аудиторских компаний.

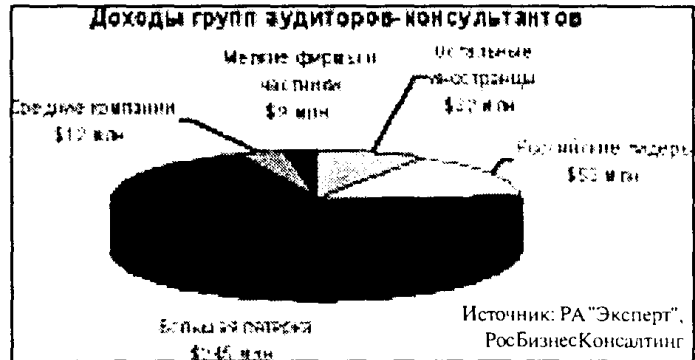
"Большие" маленькие деньги

Совокупная выручка консультантов в России по итогам 2001 года составила порядка \$300 млн. Приблизительность оценки вызвана нежеланием "Большой пятерки" публично раскрывать свою финансовую отчетность. Лишь Pricewaterhouse Coopers начал последнее время публиковать информацию о своей деятельности в России, а Deloitte & Touche - о работе в СНГ.

В абсолютном (денежном) выра-

жении рынок аудиторских услуг распределен следующим образом:

На 20 ведущих российских компаний приходится почти 60% об-



шей выручки 200 крупнейших аудиторов, действующих в России (за исключением "Большой пятерки"). Клиентами же "Большой пятерки" являются корпорации с оборотом свыше \$1 млрд., среди которых почти все отделения иностранных компаний в России. В этом сегменте рынка конкуренцию западным фирмам наши аудиторы составить в ближайшее время не смогут.

Закон «Об аудиторской деятельности» - палка о двух концах

Только через 10 лет после возникновения в России собственно аудиторских услуг на свет появился полноценный нормативный документ,