

АКГ «СОВА»: кризис не пошатнул позиции лидера

Аудиторский бизнес достаточно консервативен. Но даже его не пощадил экономический кризис. Ряд клиентов, прежде пользовавшийся достаточно охотно услугами консультантов и аудиторов, сегодня готов повременить с обращением к этого рода услугам. В этой ситуации на первую роль выходят стабильность, долгосрочность отношений между аудитором и клиентом. Только за счет стабильной, «глубокой» клиентской базы аудитор может пережить кризисные времена. Кроме того, преобразования в регламентирующей сфере, перевод аудиторов с 2010 года на принципы саморегулирования заставили аудиторов внимательнее отнестись к вопросам повышения профессионализма.

Насколько такой тезис актуален для лидеров рынка? Потеряли ли они своих клиентов? Какие шаги предприняли для сохранения позиций? И как, на их взгляд, отразится саморегулирование на состоянии отрасли? Все эти вопросы мы задали директору по развитию аудиторской фирмы «СОВА» Евгению Безручко.

- Евгений, тяжело пришлось в 2009 году?

- Непросто, но в целом для нашей компании 2009 год закончился хорошо. Несмотря на всеобщий кризис, объем выручки у нас сохранился на уровне 40 млн руб. (также как и в 2008 году). Этот эффект был достигнут жестким исполнением антикризисных мер, которые мы выработали в конце 2008 года. Главная суть их сводилась к активной работе как с имеющейся клиентской базой, так и с потенциальной, а также к оптимизации труда и затрат. Нам пришлось временно заморозить ряд второстепенных программ по социальной поддержке сотрудников, естественно, принято решение об отказе выплат всякого рода бонусов для менеджмента компании, пришлось «сжать» штат и сократить площадь занимаемого офиса. В течение года мы провели полную модернизацию программного обеспечения и усовершенствовали автоматизацию всех процессов. Кроме этого, мы временно приостановили расширение штата компании, перераспределяя возникающие задачи между действующими

сотрудниками. Это, безусловно, увеличило персональную нагрузку, но все эти мероприятия в комплексе позволили нам более чем на 10% поднять эффективность нашей работы. Я думаю, что в условиях кризиса, это очень хороший результат (учитывая, что мы не торгуем электричеством, газом или нефтью).

На руку нам сыграло также то, что наша клиентская база широко диверсифицирована по секторам экономики. К счастью, кризис не одинаково ударил по различным секторам, а некоторые и вообще практически не задел. Это помогло нам сбалансировать потери по некоторым направлениям, расширением деятельности по другим.

- Неужели ваша компания не потеряла ни одного клиента?

- Мы, конечно же, потеряли несколько клиентов. Но, во-первых, это были мелкие контракты, экономика которых нас не очень устраивала. Эти компании не отказались от аудита, а ушли к другим компаниям, которые предложили меньшую цену. Это может показаться парадоксальным, но такое развитие событий нас устраивает. Если принять во внимание, что абсолютное большинство оренбургских аудиторских компаний — это мелкие фирмы, в которых реально работают 2-3, а то и меньше профессиональных аудитора, то нам очень выгодно, чтобы они были загружены мелкими контрактами с высокой эффективностью, и не создавали нам конкуренции на более



крупных и более выгодных проектах.

- Удалось ли каким-то образом расширить бизнес? Скажем, Ваш авторитет давно давал возможность завоевывать позиции в соседних регионах.

- В прошлом году мы, думаю, что это можно назвать именно так, совершили прорыв в соседних с нашей областью регионах. Каждый бизнесмен (а тем более аудитор) знает, как трудно выйти на рынок соседей, где уже сложился свой расклад сил, и все ниши уже заняты. Мы смогли не просто заключить первые крупные контракты в Башкирии и Самарской области и реализовать их, но и получили чрезвычайно положительную оценку нашей работы со стороны заказчиков, что позволило нам продолжить сотрудничество уже в 2010-м.

- Какие ваши услуги пользовались наибольшим спросом среди клиентов?

- Если проанализировать результаты года не по клиентской базе, а по видам услуг, то, как мы и предположили в конце 2008 года, наиболее пострадавшими в прошлом году стали сектор услуг по оценке и сегмент консалтинга.

В 2009 году снижение поступлений от оказания оценочных услуг составило почти 40%. Главная причина — практически полное приостановление кредитования и паралич ипотеки. Как следствие — отсутствие потребности в оценке. Только во второй половине 2009 года это направление начало несколько оживать. Для нас же очень важным является то, что мы смогли сохранить тот уровень независимости и принципиальности, который был присущ «СОВЕ» всегда. Ведь не секрет, что среди бизнес-сообщества оценочные отчеты «СОВЫ» считают «очень консервативными». Мы всегда занимали позицию максимально объек-

тивного оценщика, который не стоит ни на чьей стороне. Именно поэтому те заказчики, которым нужна честная оценка, никогда не сомневались в результатах нашей работы. И, в отличие от некоторых наших коллег, которые на фоне сжатия рынка стали «более сговорчивыми», мы смогли свою репутацию сохранить.

Объем поступлений от услуг консалтинга снизился еще больше — почти на 50%. Причина в большей степени в психологии руководителей предприятий: в ожидании удара кризиса директора, естественно, начинают сокращать внеоперационные расходы. Расходы, которые не влияют непосредственно на производство товаров (услуг), «резались» в первую очередь. Консалтинг, к сожалению, относится именно к такой категории. Но, опять же, во второй половине года и здесь началось оживление. И это, я уверен, подтверждает «психологическое» объяснение снижения потребности в услугах консалтинга — руководители поняли, что ничего фатального уже не будет, жизнь продолжается, и необходимость в сторонних

квалифицированных консультантах никуда не делась.

- Но раз был серьезный провал в этих сегментах, то с учетом сохранения общего объема выручки где-то у вас был бурный рост?

- Да, в сегменте аудита в 2009 году у нас получился очень неплохой рост. Более чем на 35% вырос банковский аудит. Услуги по трансформации и аудиту банковской отчетности, сформированной в соответствии с МСФО, выросли у нас в прошлом году больше чем на 20%. Объем выручки в секторе небанковского аудита (как по РПБУ, так и по МСФО) вырос на 22%. Взрывной рост произошел в сегменте IT-консалтинга — почти на 75%. Сейчас отдел IT-консалтинга и автоматизации в «СОВЕ» состоит из 8 человек, и мы предполагаем его рост в 2010 году не менее чем в 1,5 раза. Более чем на 20% вырос сектор аутсорсинга. Это направление для нас также является стратегическим, и мы предполагаем его активное развитие в 2010 году.

- Говорят, что в период кризиса от количественного развития надо пере-

ходить к качественному?

- В 2009 году мы продолжали инвестиции в персонал. В течение года еще один из наших специалистов получил диплом специалиста по МСФО, очередные 4 сотрудника получили профессиональные аттестаты аудиторов по общему аудиту, один получил аттестат аудитора бирж и фондов.

В целом мы достаточно оптимистично смотрим в будущее. Мы предполагаем, что 2010 год будет сложным, но именно в этом году существенно очистится рынок от открытых аутсайдеров и шарлатанов. Изменения в законодательстве, регулирующие деятельность аудиторских компаний, дают надежду, что наконец-то начнется реальная борьба с «серыми» аудиторами. Мы, со своей стороны, готовы оказать саморегулируемым организациям всю возможную помощь.



гах. Её автор стал лауреатом премии Правительства Оренбургской области в сфере науки и техники за 2009 год.

Анализируемая книга может представлять интерес как для уже сложившихся специалистов, так и для молодых людей, которые постигают азы нефтегазового дела или стоят на пороге выбора профессии.

А. Николаев.



«Нефть и экономика»

Под таким названием в конце 2009 года вышла в свет в издательстве «Экономика» книга доктора экономических наук, профессора, академика РАЕН, первого заместителя начальника Главного управления Банка России по Оренбургской области Николая Борисюка.

Пожалуй, впервые в российской науке в одной книге соединены генезис нефти и развитие под её влиянием экономики как страны, так и отдельно взятого региона.

Нефть была и остается, что подтвердил мировой финансовый кризис 2008-2009 гг., основным влияющим фактором в мировой экономике и финансовой сфере, решающей силой в международных отношениях. В книге с научных позиций, но в доступной для рядового читателя форме изложены вопросы происхождения, состава и свойств нефти, особенности её залегания и поисков, основные закономерности распространения. Рассмотрены тенденции наращивания мировых запасов и объемов добычи нефти. Особое место в книге уделено описанию нефтегазовых провинций и облас-

тей России и стран СНГ. Представлены краткие характеристики основных месторождений нефти с иллюстрацией геологических разрезов.

Вторая часть книги посвящена развитию нефтяной промышленности России и Оренбургской области. Представлена геолого-промысловая характеристика запасов и основных нефтяных месторождений Оренбургской области, проанализировано влияние добычи нефти на развитие экономики.

Не остались без внимания и такие важные проблемы, как экология и энергосбережение в нефтегазодобывающих отраслях, регулирование нефтяного бизнеса, анализ экспорта и импорта углеводородного сырья.

Книга получила хорошую оценку в деловых и научных кру-