

КАК РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ ДЕМПИНГА?

СЕРГЕЙ КОРОТАЕВ,

директор аудиторской компании ЗАО «АудитКонсульт»,
д.э.н., профессор БГЭУ

Одной из основных проблем в аудите является демпинг стоимости оказываемых услуг. Прайс, выставляемый некоторыми компаниями, нередко в 1,5–2 раза ниже, чем у их коллег. Наблюдаемая разбежка вызывает законные сомнения в части обоснованности настолько низких цен. Отметим, что данная ситуация характерна не только для Беларуси, но и других стран постсоветского пространства. В этой связи во всем регионе ведется активный поиск путей противодействия негативному явлению.

МЕНЬШЕ СТОИМОСТЬ – НИЖЕ КАЧЕСТВО

Демпинг крайне распространенное явление на нашем рынке. Примеров недобросовестной конкуренции достаточно много. Для более четкого понимания сути проблемы, рассмотрим один из них.

Заказчиком аудита в качестве одного из основных требований было выдвинуто условие 80-дневной отработки на объекте. Победителем тендера была выбрана компания, заявившая минимальную цену на оказываемую услугу в размере 60 млн. Br. Таким образом, стоимость одного человеко-дня аудита составила 750 тыс. Br, или 80 USD (по курсу на момент заключения договора, равному 9 375 Br за 1 USD).

Много это или мало? Чтобы оценить обоснованность заявленной суммы составим калькуляцию стоимости аудиторских услуг, оказываемых типовой компанией, имеющей численность 12 человек, в том числе 6 аудиторов.

При этом используем следующие базовые показатели, актуальные на момент расчета:

- заработная плата аудитора – 7 млн. Br, всего 42 млн. Br (7,0 x 6 чел.);

- средняя заработная плата административно-управленческого персонала (АУП) – 5,6 млн. Br (директор, заместитель директора, главный бухгалтер, менеджер, секретарь, водитель), всего 33,6 млн. Br (5,6 x 6 чел.);

- арендная плата за 3 комнаты, занимаемые аудиторской компанией (15, 15 и 20 кв. м), – 9,45 млн. Br (50 кв. м x 15 EUR x 12 600 Br/EUR);

- прочие расходы (услуги связи, расходные материалы, амортизация техники, командировочные расходы, оплата коммунальных услуг, информационные услуги (подписка, база данных), повышение квалификации персонала и др.) – 11,75 млн. Br.

С учетом отчислений в Фонд социальной защиты населения (34%) и на страхование от несчастных случаев (0,6%) месячные плановые затраты рассматриваемой аудиторской компании составляют 123 млн. Br, в том числе зарплата персонала и начисления на нее – 101,8 млн. Br, прочие расходы (с учетом арендной платы) – 21,2 млн. Br.

При нулевой рентабельности и с учетом 5% налога по упрощенной системе налогообложения (УСН) общие затраты организации составят 129,5 млн. Br в месяц.

Таким образом, при среднемесячной плановой отработке аудитора на объектах, равной 17 дням, тариф за 1 чел.-дн. работы организации составляет 1,27 млн. Br (129,5 : 17 x 6), или в среднем 136 USD.

Это минимальные затраты организации. При этом зарплата аудитора, равная 7 млн. Br, или 746 USD – это относительно небольшой уровень для специалиста.

Рассчитаем далее заработную плату аудиторов компании, выигравшей тендер, исходя из отпусковой стоимости услуг, равной 80 USD.

При аналогичных условиях месячная выручка компании составит 8 160 USD (80 x 17 x 6), или в пересчете в белорусские рубли – 76 млн. Br. Уменьшив эту величину на сумму налога по УСН (3,8 млн. Br) и величину условно-постоянных расходов, составляющую – в соответствии с ранее выполненным расчетом – для организации с численностью 12 че-

людей 66,4 млн. Br, 6 аудиторам компании мы можем выплачивать лишь по 4,3 млн. Br, или около 460 USD.

Логично предположить, что победитель тендера имеет меньшие расходы на зарплату АУП (отсутствует заместитель директора, менеджер или кто-то еще). Однако в такой организации ослаблена (или вообще отсутствует) система внутреннего контроля качества, не готовится рабочая документация, не выполняются иные обязательные процедуры, сопровождающие процесс оказания аудиторских услуг.

Иными словами, при стоимости заказа, равной 80 USD за 1 чел.-дн., победитель тендера никогда не отработает на объекте 80 дней и, соответственно, не обеспечит должное качество аудита. Работа если и будет проводиться, то лишь формально, без соблюдения необходимых процедур, предусмотренных законодательными актами.

Заказчики аудита должны понимать – не все хорошо, что дешево. Во всяком случае, к компаниям, стоимость услуг которых составляет в Беларуси менее 130 USD за 1 чел.-дн. проведения аудита, организации должны относиться с недоверием, учитывая те риски, которые они могут понести впоследствии в результате недобросовестных действий.

АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО ОПЫТА

Добросовестные участники разных стран пытаются найти действенные антидемпинговые рычаги.

В качестве мер по борьбе с демпингом некоторые специалисты предлагают устанавливать минимальную стоимость услуг, другие – определять нижние границы тарифа, третьи – при определении стоимости проверки ос-

новываться на трудоемкости аудита, определенной при помощи понятной всем методологии.

В частности, российскими специалистами предлагаются следующие меры по предупреждению негативного явления:

- обеспечить со стороны общественных организаций аудиторов контроль цен на оказываемые услуги. В случае если стоимость опускается против средней в два и более раза, осуществлять внеочередной контроль качества аудиторских проверок, проводимых организациями;

- проводить внеочередной внешний контроль качества оказываемых аудиторских услуг в отношении тех организаций, у которых стоимость годового аудита, приходящегося на 1 клиента, составляет менее 50 000 RUR (около 1 600 USD по курсу на конец августа 2014 года).

Перечисленные выше предложения представляют определенный интерес, но они основываются в большей мере на том, что в России активно действуют саморегулируемые аудиторские объединения (СРО), на которые и можно было бы возложить выполнение предлагаемых мер контроля.

В Беларуси аналогичные изменения неприемлемы, так как не осуществляется контроль качества со стороны общественных объединений аудиторов.

Установление нижней границы цены на проведение аудита также вызывает определенные сомнения.

Во-первых, тарифы на услуги аудиторской организации существенно отличаются от стоимости проверок аудиторов-предпринимателей. У последних существенно меньшие затраты, что и позволяет им выставлять более низкий прайс.

Во-вторых, применение тарифа в любом случае следует увязывать с трудоемкостью работ.

Что же касается антидемпинга через установление «правильной» трудоемкости, то данная мера, как нам представляется, ориентирована в большей степени на заказчика аудита. Данный подход достаточно прогрессивен. Более того, он обеспечивается соответствующим программным продуктом, рекомендуемым Минфином Беларуси. Вместе с тем данная инициатива не решает проблемы демпинга через установление более низкого тарифа. Кроме того, как нам представляется, трудоемкость аудита должна определяться не заказчиком, а исполнителем.

ПОИСК ЗОЛОТОЙ СЕРЕДИНЫ

Полагаем, что при выборе исполнителей аудиторских услуг больший эффект в части антидемпинга обеспечит подход, при котором заказчики будут отбрасывать предложения претендентов с минимальной оценочной стоимостью выполнения таких услуг.

Одновременно логичен отказ и от самых высоких ценовых предложений. Это даст возможность уйти от договорных тендеров, когда победителем определяется компания с максимальной ценой, что обеспечивается путем установления заказчиком таких условий, которым в полной мере удовлетворяет только лоббируемое юрлицо. В качестве таких специфических требований нередко устанавливаются: сумма страхового покрытия по договору страхования профессиональной ответственности; время работы на рынке аудита; количество работников, имеющих специальную подготовку в области МСФО, и т.д.

Напомним, что предложения по снятию с тендера минималь-

ных и максимальных ценовых предложений уже озвучивалось несколько лет назад. Более того, Минфин рекомендовал их к применению при проведении конкурсов. Однако практического воплощения данная идея не получила.

Полагаем, что в целях предупреждения случаев недобросовестной конкуренции целесообразно разработать и утвердить правила, которые бы однозначно регламентировали необходимость снятия с рассмотрения минимальных и максимальных ценовых предложений.

АНАЛИЗ КРИТЕРИЕВ И АСПЕКТОВ

Субъекты хозяйствования, осуществляющие выбор аудиторской компании, кроме ценового фактора должны учитывать и иные аспекты.

Одним из таких критериев может являться рейтинг аудиторской компании на рынке. В Беларуси такую работу проводит Главное управление регулирования бухгалтерского учета, отчетности и аудита Минфина совместно с редакцией журнала «Финансы, учет, аудит». Основным показателем составленного рейтинга является показатель «объем выручки от оказания аудиторских услуг, в том числе от проведения аудита» (чем больше объем, тем выше рейтинг). При этом в окончательной таблице приводятся показатели, которые позволяют судить об эффективности работы той или иной компании:

- количество клиентов, которым оказаны услуги, в том числе проведен аудит;
- объем выручки, приходящийся на одного аудитора.

Анализ показателей работы первых в рейтинге 30 нацио-

нальных профильных компаний по итогам 2014 года показывает, что в первую шестерку входят исключительно компании, представляющие международные аудиторские сети. Что касается объемов выручки от проведения аудита, приходящихся на одного аудитора, то он колеблется у них от 382 млн. Br до 1,65 млрд. Br. В компаниях, не входящих в международные сети, объемы выручки на одного аудитора колеблются от 125 млн. Br до чуть более 460 млн. Br. Указанные данные свидетельствуют о более чем десятикратной разбежке в стоимости услуг, приходящейся на одного аттестованного специалиста.

При этом обращает на себя внимание средняя стоимость проверки. Так, в компании, занимающей в рейтинге первое место, этот показатель (всего 38 проверок) составляет 392 млн. Br (около 35 тыс. USD по курсу на конец ноября 2014 года). Чуть менее значимы – от 106 до 366 млн. Br – показатели других компаний, входящих в первую пятерку.

Что касается национальных компаний, то их аппетиты существенно меньше – от 10 до 33 млн. Br за одну аудиторскую проверку. И если разбежка в стоимости одной проверки, проведенной международными и национальными компаниями, более-менее понятна (у международных компаний более крупные и значимые объекты проверок – энергетический, нефтяной и банковский сектора), то трехкратную разбежку в стоимости одной проверки, осуществляемой национальными компаниями, можно, с нашей точки зрения, объяснить исключительно демпингом.

Кроме рейтинга заказчики услуг при выборе исполнителя должны учитывать следующие критерии:

- имеющиеся у аудиторской организации отзывы клиентов;
 - опыт и историю работы организации;
 - численность работников организации и стабильность ее кадрового состава;
 - заявленную квалификацию аудиторов, стаж и опыт их работы, в том числе в данной организации;
 - положительный опыт защиты интересов клиентов в судах, по результатам проверок контрольных органов и т.п.;
 - стабильное финансовое состояние аудиторской организации;
 - наличие бизнес-технологий (бизнес-процессов) проведения аудиторских проверок (наличие системы внутреннего контроля, регламентация процессов проверки, консультационное сопровождение клиента в ходе проверки и т.д.);
 - преференции, предоставляемые организацией в случае выбора ее в качестве исполнителя (бесплатное консультирование клиента в течение определенного периода по вопросам учета и налогообложения; предоставление возможности бесплатного участия в семинарах, проводимых аудиторской организацией; обеспечение клиента информацией о типичных ошибках, выявляемых аудиторской организацией в ходе аудиторских проверок, и т.п.);
 - наличие страхового полиса добровольного страхования профессиональной ответственности аудиторов.
- Комплексный учет этих критериев позволяет заказчику выбрать ту компанию, работа с которой обеспечит достижение приемлемого показателя «цена – качество».