

&amp; СТРАТЕГИИ РОСТА

# Не аудитом ЕДИНЫМ



Сегодня «Делойт», известный как компания «большой четверки», все больше заявляет о себе как о поставщике комплекса профессиональных услуг. Как в связи с этим меняется стратегия компании, в интервью «&» рассказал управляющий партнер «Делойта» в Каспийском регионе Марк Смит.

Многие компании готовы сегодня оказать клиенту практически полный спектр профессиональных услуг. «Делойт» уже перестал позиционировать себя как исключительно аудиторская компания. Что представляет собой «универсальный подход» «Делойта»?

Традиционно деятельность «Делойта» в Каспийском регионе направлена на оказание аудиторских услуг. Аудит составляет 50% нашего бизнеса в регионе. Но на сегодняшний день ситуация на мировом уровне выглядит несколько иначе: аудиторские услуги приносят компании около 40% дохода, оставшиеся 60% приходится на другие виды услуг. Поэтому на локальном рынке, безусловно, у нас есть все возможности для реализации бизнес-модели по принципу так называемого «универсального подхода». Мы оказываем услуги в области налогообложения и

на рынке консультационных услуг в дополнение к высокому спросу растет число поставщиков услуг. Какова ваша стратегия развития данного направления?

В Казахстане существует много фирм по оказанию консультационных услуг — это факт. Активность на рынке консультационных услуг напрямую зависит от экономической ситуации в стране. В этом его отличие от аудита. Необходимость в аудите возникает постоянно, так как ряд компаний должны проходить аудиторские проверки ежегодно, в частности, если они размещают свои акции на международных рынках. С консалтингом дело обстоит иначе, это поэтапный неравномерный процесс. В случае экономического кризиса компании зачастую урезают свой бюджет именно по строке консалтинга. Для наших консалтинговых проектов мы, как правило, привлекаем спе-

цие так называемого «Народного IPO». Сегодня «Делойт» является аудитором многих подобных компаний. К примеру, нашим клиентом является компания Air Astana, которая также собирается принять участие в программе «Народное IPO». Вместе с предложением о размещении ценных бумаг клиент подготовит проспект эмиссии, частью которого является аудированная финансовая отчетность. Мы будем участвовать в процессе оказания консультационных услуг в отношении предложения о размещении ценных бумаг, если говорить конкретнее, нашей задачей будет гарантировать, чтобы информация, представленная в проспекте, соответствовала аудированным данным, что способствует повышению прозрачности и эффективности управления процессом в целом.

Как вы оцениваете уровень корпоративного управления казахстанских компаний, которые будут участвовать в программе «Народное IPO»? Какие преимущества и недостатки системы корпоративного управления вы можете отметить?

Хорошо известно, что бизнес многих казахстанских компаний не так прозрачен, как бизнес аналогичных западных компаний, но ситуация постепенно улучшается. Знаете, этот процесс постепенный. К примеру, вашему государству (независимому Казахстану) чуть больше 20 лет. Если посмотреть на компании, которые были учреждены, скажем, 10 лет назад, становится очевидным тот факт, что за десятилетие уровень корпоративного управления в республике еще не может приравняться к мировому. Я не буду говорить о каких-либо конкретных компаниях, но, наблюдая за рынком и работая с клиентами — государственным компаниями, мы видим, что все чаще учреждаются, например, аудиторские комитеты. Таким образом, за последние пять лет в области корпоративного управления в регионе все же отмечаются значительные улучшения. Это не означает, что стремиться больше не к чему, еще предстоит большая работа, в частности, для компаний, планирующих размещение акций.

С нашими проблемами или трудностями можно столкнуться при решении вопроса прозрачности ведения бизнеса?

Во-первых, для решения вопроса прозрачности необходимо проводить аудиторские проверки компаний. Компании должны предоставлять

50%  
бизнеса «Делойта»  
в Каспийском регионе  
составляет аудит

\$70-75  
млн  
составит размер инвестиций  
в страны СНГ

акционерам информацию, которая влияет на цены акций. Таким образом, нельзя, например, допускать торговлю инсайдерской информацией. При наличии информации, влияющей на конъюнктуру рынка, руководство должно иметь возможность влиять на нее только в случае ее раскрытия. К примеру, в Великобритании существуют периоды временной приостановки операций с ценными бумагами, в течение которых директора и сотрудники, имеющие доступ к конфиденциальной информации, не вправе покупать ценные бумаги компании. Это запрещено законом и отражено в нормативно-правовой базе. Существует строгая нормативно-правовая база, связанная с размещением акций компаний не просто в отношении инсайдерской торговли, но и по всему процессу размещения акций. Эти требования все участники фондового рынка должны неукоснительно соблюдать.

Где еще есть необходимость изменения местного законодательства?

Согласно закону о компаниях Великобритании компании должны предоставлять информацию по ряду позиций, которая делает финансовую отчетность более прозрачной. Другая проблема, которая существует в Казахстане и относится не столько к самим компаниям, сколько к требованиям в отношении размещения акций, заключается в том, что согласно требованиям KASE для размещения своих акций на бирже компании должны быть прибыльными.

Но компании не всегда получают прибыль. Это реалии жизни. Таким образом, подобное правило не допускает потенциально надежные компании к размещению.

Раньше программа Don't Go to London without Deloitte в значительной степени определяла имидж «Делойта» в Казахстане. Как вы себя позиционируете сейчас? Вы действительно намерены продолжить развитие направления IPO? И какова ваша стратегия развития в Каспийском регионе на сегодняшний день? Что теперь сможет выделить вас на фоне «большой четверки»?

Отвечая на вопрос о том, что станет нашим отличительным качеством от других игроков на рынке, отмечу, что это будет оказание клиентам многопрофильных услуг. Кроме того, глобальный офис «Делойта» планирует осуществить значительные инвестиции в рынок СНГ. Для нашей международной сети, как вы знаете, страны СНГ являются одним из приоритетных рынков. Следовательно, благодаря единству наших целей у нас появилось намного больше возможностей поделиться с Казахстаном мировым опытом, чем раньше. Например, в мае в ходе экономического форума Астану посетил председатель международной сети «Делойт». На прошлой неделе в Казахстан приехал руководитель международной группы по суверенным фондам компании и провел несколько встреч. Многие руководители международных групп хотели бы посетить Казахстан, так как они не могут не осознавать все открывающиеся возможности рынка региона и хотели бы способствовать развитию нашей международной сети в этой стране.

Не могли бы вы уточнить, о каком размере инвестиций в страны СНГ и в Казахстане идет речь? На что будут потрачены эти деньги?

Размер инвестиций в страны СНГ составит \$70-75 млн. Часть этих денег, безусловно, поступит в Казахстан. Они пойдут на укрепление наших возможностей путем привлечения дополнительных локальных и иностранных экспертов для работы на определенных нишевых рынках или продвижения определенных программ для поддержания имиджа «Делойта» в стране. Я приведу несколько примеров. Недавно для работы в Казахстане мы привлекли эксперта по между-

Некоторые клиенты обеспокоены тем, что у нас не всегда есть возможность оказать им полный спектр услуг силами команды специалистов, работающих непосредственно в Казахстане. Иногда нам приходится привлекать экспертов из Великобритании, Москвы или из других офисов. Благодаря данным инвестициям мы сможем организовать процесс оказания услуг клиентам на локальном рынке, потому что, естественно, если и клиент, и эксперт находятся в Алматы или Астане, гораздо проще организовать рабочий процесс. Подобный подход способствует повышению эффективности и оперативности работы в целом.

Какой уровень роста ожидает Казахстан на мировом уровне?

Специалисты международной сети «Делойт» выделили ряд рынков, имеющих, на их взгляд, наилучшие перспективы роста. Для инвестирования в страны СНГ существуют определенные причины. Данный регион является наиболее перспективным с точки зрения развития. Другими приоритетными рынками «Делойта» являются Африка, Бразилия, Китай, Индия, Япония, Корея, Ближний Восток, Юго-Восточная Азия и Турция.

Каким должен быть уровень роста каждого из этих рынков?

Диапазон цифр в отношении роста по каждому из стратегических рынков широк. Уровень роста этих рынков будет значительно выше уровня роста рынков США, Великобритании и прочих традиционных рынков. Большинство из них являются развивающимися. Единственным исключением могут оказаться Япония, Корея и Германия.

Каким образом «Делойт» оценивает уровень роста? Принимаются ли во внимание рост ВВП или какие-либо другие факторы?

Рассматривается ряд факторов. Одним из них, безусловно, является рост ВВП. Также учитывается активность рынка. Рассматриваются основные экономические секторы. Например, недавно офис «Делойта» открылся в Монголии (в

До кризиса международные рынки капитала были более открыты для компаний Казахстана, чем теперь.

права, корпоративных финансов, консалтинга, которые дополняют наше основное направление деятельности — аудит. Преимущество «Делойта» заключается в том, что, если к нам приходит клиент, мы можем оказать ему не только аудиторские услуги. Так, например, мы предоставляем консультацию по вопросам налогообложения, даем рекомендации по оптимизации бизнес-процессов компании или оказываем консультационные услуги в области корпоративных финансов, что зачастую является неотъемлемой частью оценки бизнеса, технико-экономического обоснования и разработки бизнес-планов.

Как бы вы охарактеризовали тенденции развития рынка в Казахстане? Какие услуги «Делойта» можно назвать наиболее востребованными на сегодняшний день?

Потребность в наших услугах, безусловно, сохранилась, однако спрос все-таки уже не такой высокий, как был до кризиса. В 2006-2007 годах спрос на оказываемые нами услуги был намного выше. К примеру, до кризиса международные рынки капитала были более открыты для компаний Казахстана, чем теперь. По причине крайне сложной ситуации в Европе, трудностей в США позиция международных инвесторов в отношении рисков изменилась, и они уже не готовы рисковать, осуществляя вложения в такие развивающиеся рынки, как Казахстан.

Активность международного рынка капитала значительно снизилась по сравнению с 2006 и 2007 годами. То есть, конечно, есть исключения, как, например, размещение акций компании Glencore в Лондоне — проект, в котором «Делойт» принимал участие. Но на фоне снижающейся активности рынка капитала это большое исключение.

МАРК СМИТ:

«Проблема, которая существует в Казахстане и относится не столько к самим компаниям, сколько к требованиям в отношении размещения акций, заключается в том, что согласно требованиям KASE для размещения своих акций на бирже компании должны быть прибыльными».

