

Аудит и консалтинг

Четверг 29 мая 2025 №94 (8026 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

14 | Один из многолетних лидеров рынка профессиональных аудиторских услуг — компания ФБК — отмечает юбилей

15 | Что может выступить драйвером роста аудиторско-консалтингового рынка

16 | Крупнейшие группы и компании в области аутсорсинга учетных функций

Год невеликого перелома

Ежегодный, уже 30-й по счету рэнкинг крупнейших российских аудиторских компаний, составленный рейтинговым агентством RAEK, зафиксировал небольшой номинальный рост этого рынка профессиональных услуг — это уже стагнация, а не стремительное сжатие, наблюдавшееся два предыдущих года. Вытягивают рынок аудиторские услуги, а замедляет — дорогостоящий консалтинг.

— рынок —

Суммарный доход участников нынешнего рэнкинга крупнейших российских аудиторских организаций от RAEK достиг 39,174 млрд руб., увеличившись за 2024 год на 4,2% (плюс 1,572 млрд руб.; расчеты доходов аудиторских компаний приводятся исходя из статистической формы №2-аудит). Да, на фоне 9,5% годовой инфляции, которую насчитал Росстат, мы наблюдаем реальное сокращение данного рынка, однако на фоне показателей двух предыдущих лет даже такому итогу приходится радоваться. Ведь, напомним, по итогам 2022 года суммарная выручка участников рэнкинга даже номинально снизилась на 3,6% (при инфляции 11,9%), а по итогам 2023-го упала и вошла сразу на 10% (при инфляции 7,4%).

Из 95 участников нынешнего списка 21 организация завершила год снижением выручки. Из первой десятки (82% выручки по рэнкингу) неизменное снижение доходов наблюдается всего у трех компаний (в среднем в пределах 2%, а суммарно — 372,7 млн руб.). Надежду на развитие указанных положительных тенденций дает опрос участников рэнкинга, проведенный RAEK: по данным 52 компаний (из 95), их суммарная выручка за первые два месяца 2025 года увеличилась на 5% по

сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это дает основание предположить, что для аудиторских компаний переходный период завершается: обвал рынка из-за ухода иностранных заказчиков постепенно восполняется спросом со стороны локальных клиентов.

«Спрос на услуги аудиторов во многом формируется под влиянием внешних факторов, таких как совершенствование регуляторной среды, развитие технологий, введение экономических санкций. Если рассмотреть регулятивную сферу, то с 2022 года Банк России разрешил российским компаниям не раскрывать чувствительные к санкционному риску сведения. Это разрешение действует до конца текущего года, и если оно не будет продлено, то с 2026 года ситуация может измениться. В настолько же время регулятор и участники рынка обсуждают идею об обязательном аудите раздела годового отчета, посвященного корпоративному управлению», — комментирует Алексей Терехов, управляющий партнер, услуги финансовым институтам, компания ФБК.

Обязательства непреодолимой силы

Сдерживал рост доходов аудиторских организаций в 2024 году в основном сектор консалтинго-



GETTY IMAGES

вых услуг: совокупная выручка от консалтинга (в форме №2-аудит) — это «прочие услуги, связанные с аудиторской деятельностью») снизилась у участников рэнкинга за год на 11% (в прошлом рэнкинге было зафиксировано снижение на 21%) и составила 11,738 млрд руб. (против 13,1848 млрд руб. годом ранее). По словам участников, одна из основных причин снижения — в усилившейся ценовой конкуренции: на фоне сокращающегося два года края спроса претендовать на деньги заказчика консультанты могли, лишь идя на существенные скидки.

А вот доходы от аудита в 2024 году увеличились по итогам 2024 года на 12% и составили 27,436 млрд руб. против 24,418 млрд руб. в 2023 году (в прошлом году рэнкинге

было зафиксировано снижение на 3%). При этом рост наблюдался по всем основным направлениям аудита: аудит обязательного принес участникам рэнкинга на 9% больше — выручка составила 18,193 млрд руб., доходы от инициативного аудита подросли на 19% — до 5,937 млрд руб., и почти на столько же (плюс 18%) увеличились доходы от сопутствующих аудиту услуг — до 3,306 млрд руб.

«В последние годы мы наблюдаем трансформацию рынка аудиторских услуг. Клиенты предъявляют спрос не только на качественное выполнение аудиторского задания, но и на наличие цифровых инструментов, экспертов разного профиля, возможность оказания сопутствующих услуг, необходимых в текущей ситуации. Все

это позволяет обеспечить защиту интересов собственников, государства и других участников рынка в быстроменяющейся среде. При оказании услуг аудитор также обязан учитывать ожидания регуляторов, что создает дополнительные требования к профессиональной подготовке сотрудников и формирует потребность в создании ИТ-инфраструктуры и усиленной системе внутреннего контроля в аудиторских организациях», — говорит Михаил Хачатуровян, партнер B1, руководитель департамента аудиторских и сопутствующих услуг.

В основе спроса на аудит — потребность клиента в независимом и профессиональном мнении о достоверности отчетности, ее проверке, подтверждении отсутствия ошибок, а также (и это главное) — не будем

злуковать) обязательный характер оказываемых услуг. «В 2024 году, как и раньше, основной спрос на аудиторские услуги формировалась компаниями, для которых проведение аудита является обязательным. Новый тренд, который появился в прошлом году, — обращение компаний за услугами по аудиту в связи с их выходом на биржу (включая размещение облигаций), а также за консультационными услугами по созданию и оптимизации процессов составления отчетности для требований биржи и систем внутреннего контроля над подготовкой такой отчетности», — рассказывает Полина Виксне, управляющий партнер, аудит, «Марилион».

«Мы наблюдаем рост спроса на аудиторские услуги со стороны средних игроков — частные компании с опытом на рынке порядка 25 и более лет. Они стремятся вывести бизнес на новый уровень и на фоне дорогостоящего кредитования рассматривают другие способы финансирования своего развития. Многие задумываются о привлечении стратегического инвестора либо размещения на фондовом рынке, но не имеют собственной экспертизы в подготовке финансовой отчетности по международным стандартам», — отмечает Павел Серегин, генеральный директор ООО «НЭО Аудит» (консалтинговая группа Neo).

Группы по интересам

По сравнению с сегментом аудиторских компаний ситуация в рэнкинге аудиторских групп (АГК) выглядит схоже. Совокупные доходы участников этого списка по итогам 2024 года составили 73,611 млрд руб., увеличившись за год всего на 1%. На долю аудита у АГК приходится 39%, или 28,860 млрд руб. (темп роста за год — 8%), а на долю консалтинговых услуг — 61%, или 44,751 млрд руб. (снижение за год на 3,4%).

с 15

«Профилактика рисков — ключевой тренд этого года»

— экспертиза —

МАРГАРИТА ПОДЛАДЧИКОВА, управляющий партнер «Правовест Аудит», — о реальных способах в сотни раз снизить налоговые риски компаний, сохранить устойчивость бизнеса и найти финансовые резервы.

В 2025 году, по данным ФНС за I квартал (отчет по форме №2-НК, май 2025 года), налицо усиление налогового контроля: количество выездных проверок организаций возросло на 15% по всей России, а по Москве — на 50% по сравнению с I кварталом 2024 года. При этом их результативность достигла 99%. Средний размер доказательных налогов по одной результативной проверке по стране — 79 млн руб., по Москве — 115 млн руб. Это не просто статистика — это сигнал бизнесу: налоговые вопросы требуют максимального внимания, чтобы растущие риски финансовых потерь не стали реальностью.

Практика показывает: попытки «оптимизации» за счет схем крайне опасны и влекут за собой порой миллиардные донаcнисления, 40-процентные штрафы и даже взыскание всей суммы сделки (судебные кейсы А72-13241/2024, А65-1815/2025). Руководители и собственники рискуют субсидиарной и уголовной ответственностью: средний чек по субсидиарке за 2024 год — 81 млн руб.

Именно поэтому профилактика рисков — ключевой тренд этого года!

Почему бизнес не всегда выбирает аудит как профилактику рисков? Наши опросы показывают: многие руководители и собственники малого и среднего бизнеса по-прежнему воспринимают аудит как формальную процедуру, не видя в нем прикладной пользы.

Мы ведем свою статистику результативности аудиторских проверок «Правовест Аудит», где видим, что комплексный аудит (аудит с углубленной проверкой налогового учета) выявляет в среднем 121 млн руб. искажений отчетности, 25 млн руб. налоговых рисков и несколько миллионов законных резервов за один проект. Так аудит в течение отчетного года позволяет устранить ошибки до того, как ими заинтересуется инспекция, и избежать существенных потерь. Рост спроса на 37% на обязательный аудит в 2024 году подтверждает его востребованность у наших клиентов.

Для роста доверия к аудиторам в 2025 году мы открыли новую услугу: экспресс-диагностику, чтобы все-го за несколько дней показать сразу, что реально происходит с учетом и налогами в компании, в том числе:

некорректное отражение операций, влияющих на налоговую базу;

применение ошибочных подходов к расчету налогов;

недостаточная проработка управленческого учета и кадровых вопросов;

неиспользование доступных налоговых льгот и преференций НК РФ.

Эти ошибки часто остаются незамеченными, а последствия могут быть критичными для бизнеса.



предоставлено право на аудит

2025 год принес очередную волну изменений в Налоговый кодекс: увеличены ставки по налогу на прибыль, введен НДС при УСН, повышенены ставки НДФЛ, а также стали обязательными новые ФСБУ, в т.ч. правила формирования промежуточной отчетности. В 2025 году бизнесу доступны новые инструменты для снижения налоговой нагрузки: федеральный инвестиционный вычет, списание расходов с повышающим коэффициентом и др. Их грамотное применение позволяет компаниям высвобождать дополнительные ресурсы для развития и снижать издержки.

Но применение «льгот» привлекает к компании повышенное внимание налоговых органов и не каждый главный бухгалтер хочет брать на себя такую ответственность. Аудиторская экспертиза поддержка снижает налоговые риски в разы и позволяет разделить ответственность за порядок в налогах с экспертизами. Если финансовая служба уверена в порядке учета, помимо гарантии снижения налоговых претензий, снимается барьер для применения налоговых преференций, позволяющих оптимизировать платежи.

Почему именно сейчас особенно важно проверить учет и налоги? Рост налогового контроля — это не временное явление, а устойчивая тенденция. Автоматизация процессов в ФНС, расширение доступа к данным, внедрение риск-ориентированного подхода приводят к тому, что вероятность проверки и донаcнислений растет для всех компаний независимо от размера и отрасли. Лучше узнать правду сегодня, чем сожалеть завтра. Доступность как экспресс-диагностики, так и полезного аудита открывает организациям по всей России возможность своевременного исправления ошибок — это не формальность, а реальный способ сохранить устойчивость бизнеса и уверенность финансовых служб, снизить в сотни раз налоговые риски и найти финансовые резервы.

Список крупнейших аудиторских групп по итогам 2024 года

Место по итогам 2024 года	Место по итогам 2023 года	Аудиторская группа	Место-положение центрального офиса	Суммарная выручка от аудита и консалтинга за 2024 год (тыс. руб.)	Темпы роста выручки за год (%)	Доля выручки от аудита (%)	Среднее число специалистов за год	Число аудиторов (на 31.12. 2024 г., форма №2-аудит)	Число компаний в группе
1	1	Б1	Москва	18 289 534	-4,0	36**	3358***	243	11
2	2	«Кэп»	Москва	14 570 884	-2,6	37,3**	3317***	197	5
3	3	«Технологии Доверия» (Тедо)	Москва	13 199 416	-4,7	31,5**	н.д.	****	6
4	4	ДРТ	Москва	7 446 532	16,4	54**	1525***	****	4
5	5	Юникон	Москва	4 590 224	-4,9	36,2	1305	173	7
6	6	Аудиторско-консалтинговая группа компаний ФБК	Москва	3 165 127	15,9	47,9	770	176	7
7	7	РУКОН	Москва	1 477 709	22,5	40,1	542	295	11
8	8	«Марилион»	Москва	1 165 417	-3,2	56,5	295	51	5
9	10	«ФинЭкспертиза»	Москва	989 815	10,6	77,7	459	216	5
10	11	«Уральский союз»	Москва	952 183	5,0	20,2**	147	99	4
11	9	«Пачоли»	Москва	894 996	-10,8	43,9	185	86	3
12	12	КСК ГРУПП	Москва	761 698	-5,0	23,5	192	68	7
13	13	«ПРАВОВЕСТ Аудит»	Москва	691 254	11,5	27,6	192	54	8
14	18	«АУВАР»	Челябинск	690 024	21,6	20,8**	79	57	10
15	14	«Эй-Элби Рус»	Москва	654 754	18,9	46,6	181	160	11
16	15	«Русаудит»	Москва	618 786	13,6	52	211	44	4
17	16	«Беттерра»	Москва	385 846	-0,1				

аудит и консалтинг

35 лет ФБК: на шаг впереди

Один из многолетних лидеров рынка профессиональных аудиторских услуг — компания ФБК — в этом году отмечает 35-летний юбилей. Старший управляющий партнер ФБК **Елена Сарафанова** рассказала, с чего начиналась история компании ФБК, как изменилась компания ФБК и весь аудиторский рынок России за эти годы и какие качества помогают ФБК оставаться в числе лидеров, на протяжении десятилетий преодолевая различные внешние вызовы.

— юбилей —

— В этом году ФБК отмечает 35-летний юбилей. Что изменилось в компании с момента ее основания до сегодняшнего дня? Какие достижения вы считаете ключевыми?

— Да, 35 лет — это серьезный рубеж. Если говорить о масштабах изменений — они колоссальные. Пройден путь от небольшой аудиторской фирмы в начале 1990-х до одной из ведущих аудиторско-консалтинговых групп в России сегодня. И на каждом этапе развития компании были свои победы, уроки и свои моменты истины.

За 35 лет мы достигли многое. Были и остаемся в группе лидеров рынка профессиональных услуг, наш бренд хорошо известен и пользуется доверием клиентов и партнеров, активно участвуем в деятельности профессиональных организаций, но главное, мы растем и развиваемся, успешно преодолевая вызовы и усиливая наши компетенции. Сегодня ФБК оказывает услуги более чем по 120 направлениям, предоставляет нашим клиентам возможность получать ответы на все возникающие у них вопросы.

Наш девиз «Объясняем мир, изменяя мир» очень точно отражает философию компании. Мы всегда старались не только оказывать качественные услуги, но и формировать стандарты профессии, развивать отрасль. Компания ФБК на протяжении всей своей истории и участник рын-



ка, и инициатор прогрессивных изменений: наши сотрудники активно участвуют в образовательной и нормотворческой деятельности. Такая профессиональная позиция позволяет прогнозировать регуляторные тренды.

— Что помогает ФБК долгие годы оставаться в числе лидеров отрасли?

— И в начале нашего пути, и сегодня можно выделить три незыблемых ключевых преимущества ФБК: высококвалифицированная

команда, безупречная репутация и уникальная экспертиза во всех отраслях экономики.

Мы создали компанию, способную преодолевать любые внешние вызовы, развиваться опережающими темпами, предлагать нашим клиентам и партнерам лучшие решения из возможных.

ФБК — национальный бренд, который уже 35 лет является символом профессиональной надежности и экспертного лидерства в России.

Ключ к успеху — это создание в компании комфортной профессиональной среды, в которой каждый сотрудник может реализовывать свой потенциал, отстаивать профессиональную позицию и влиять на общее развитие.

— Как изменилось в последнее время регулирование аудита в России? Какие нововведения вы считаете самыми значимыми для отрасли?

— Ставление и развитие аудита в современной России прошло несколько этапов, и мы не просто наблюдали за процессом, а были непосредственными участниками изменений, развиваясь вместе с отраслью и формируя ее будущее. Можно сказать, что мы работали, особенно в первые годы, в условиях, когда закладывались основы профессиональной методологии и этики.

К наиболее значимым регуляторным изменениям последнего времени можно отнести:

формирование новой модели регулирования аудиторской деятельности, в которой требования к ее субъектам различаются общественной значимостью аудируемых лиц;

переход к новой модели контроля (нацзона) за аудиторской деятельностью, в рамках которой Федеральным казначейством и Центральным банком Российской Федерации ведутся реестры аудиторских организаций, оказывающих аудиторские услуги, соответственно, общественно значимым организациям и общественно значимым организациям на финансовом рынке; Центральный банк Российской Федерации наделен рядом полномочий в сфере аудиторской деятельности;

правила независимости аудиторов и аудиторских организаций и профессиональные этические требования стали более определенными и строгими.

— Как изменился российский аудиторский рынок за несколько десятилетий? Что стало принципиально иным?

— С развитием и совершенствованием регулирования аудиторской деятельности претерпела трансформацию и аудиторский рынок. Нововведения, направленные в том числе на обеспечение стабильности института аудита, повышение качества услуг и консолидацию аудиторской профессии, на мой взгляд, положительным образом повлияли на прозрачность рынка аудиторских услуг.

Изменения в системе регулирования и контроля последнего времени существенно повысили требования к аудиторским организациям. Это привело к сокращению общего количества субъектов аудиторской деятельности и укрупнению аудиторских организаций.

Думаю, в ближайшей перспективе тренд на консолидацию сохранится.

— Дефицит кадров в аудите — одна из ключевых проблем последних лет. Какие шаги вы предпринимаете в этом направлении?

— Кадровый голод, о котором столько говорят, мы уже воспринимаем не как проблему, а как новую реальность. Мы в ней работаем, и довольно успешно.

Участие в ежегодных днях открытых дверей в ведущих вузах страны — один из ключевых инструментов системной работы с будущими специалистами. Ставка на абитуриентов и их родителей помогает нам решать сразу две стратегические задачи — популяризировать профессию и продвигать HR-бренд ФБК, чтобы позже, во время обучения, студенты выбрали именно нашу компанию для прохождения практики и стажировки.

Что касается специалистов с опытом, тут мы используем несколько иные инструменты работы. В частности, ежегодно наши эксперты участвуют не менее чем в 100 собственных и партнерских мероприятиях, которые становятся магнитом для профессионалов.

Открытая экспертиза демонстрирует уровень нашей команды, и через нетворкинг нам удается привлекать лучшие кадры отрасли.

— Каковы стратегические цели ФБК? В каких направлениях планируете расти?

— Говоря о приоритетах на ближайшие годы, мы планируем сохранить ключевой принцип работы — комплексное решение задач клиента. Такой подход создает устойчивую бизнес-модель: когда одни направления испытывают колебания из-за экономической конъюнктуры, другие становятся источниками роста. И если сам подход устоявшийся, то инструменты постоянно совершенствуются. На первый план, конечно, выходит технологии — цифровизация и роботизация, но не вместо экспертов, а для усиления их аналитики и повышения качества работы и скорости.

Как я уже отметила, расширение линейки услуг определяется не только задачами, которые ставят перед нами клиенты, но и нашей стратегической позицией. Мы видим хорошие перспективы для развития по всем основным направлениям: аудит и сопутствующие услуги, оценка, консалтинг, налоги и право, услуги финансовым институтам и аутсорсинг.

Конечно, как и любая коммерческая компания, мы стремимся к росту, сохранению и укреплению наших позиций на рынке. Мы хотим быть компанией — не только поставщиком услуг, но и архитекторами доверия в экономике. Чтобы наши клиенты могли сказать: «С ФБК мы и ответ на свой вопрос получили, и новые возможности для роста увидели».

Беседовал Сергей Петров

Список крупнейших российских аудиторских организаций (субъектов аудиторской деятельности) по итогам 2024 года

Место по итогам 2024 года	Аудиторская организация	Местоположение центрального офиса	Выручка за 2024 год (тыс. руб.)*	Темпы роста выручки за год (%)	Доля выручки от аудита (%)**	Число сотрудников за 2024 год (в среднем за год, форма №2-аудит)	Число аудиторов на 31.12.2024 г. (форма №2-аудит)	Место по итогам 2024 года	Аудиторская организация	Местоположение центрального офиса	Выручка за 2024 год (тыс. руб.)*	Темпы роста выручки за год (%)	Доля выручки от аудита (%)**	Число сотрудников за 2024 год (в среднем за год, форма №2-аудит)	Число аудиторов на 31.12.2024 г. (форма №2-аудит)
1	«Кэп»	Москва	9 228 362	-1,2	50,4	3 018	197	49	«Что делать Аудит»	Санкт-Петербург	51 656	2,8	85,7	29	21
2	«ЦАП — аудиторские услуги»	Москва	6 543 262	-0,1	96,9***	2 024	243	50	«СОДРУЖЕСТВО ПАРТНЕРОВ»	Москва	51 077	58,5	92	20	15
3	ДРТ	Москва	5 482 727	20,2	73,3***	****	****	51	«Аудиторская служба «СТЕК»	Москва	50 778	27,1	89,5	24	18
4	«Технологии Доверия — Аудит»	Москва	4 739 437	-5,0	79,3	****	****	52	«ЦБА»	Москва	49 778	0,2	81,3	12	11
5	Юникон	Москва	1 992 223	3,2	83,3	865	173	53	«Екатеринбургский Аудит-Центр»	Екатеринбург	49 279	56,7	100	35	32
6	Финансовые и бухгалтерские консультанты (ФБК)	Москва	1 872 661	7,8	80,9	485	176	54	ИНТЭК-Аудит (РУКОН ИНТЭК)	Москва	48 366	24,0	98,6	18	18
7	«ФинЭкспертиза»	Москва	849 699	16,4	90,2	424	212	55	«ЮКОН»	Москва	47 559	-16,3	23,9	15	6
8	«Русаудит»	Москва	577 040	14,1	55,5	219	40	56	«ПромСтройАудит Консалт»	Санкт-Петербург	47 209	38,6	97,4	29	24
9	«Пачоли»	Москва	504 093	11,7	78	156	86	57	«CBS group	Москва	44 258	10,6	74,4	16	4
10	РУКОН ГФ (Группа Финансов)	Москва	450 452	0,3	77,2	264	113	58	«Др. Фойнт и партнеры»	Москва	41 858	27,4	32,8	9	4
11	«Мариллион Аудит»	Москва	442 689	-9,3	96	125	24	59	«АК «ХОЛД-ИНВЕСТ-АУДИТ»	Москва	40 630	8,2	67,6	32	17
12	«АФ «Уральский союз»	Москва	423 516	4,8	41,4	43	72	60	«Агентство «Налоги и финансовое право»	Екатеринбург	39 103	-2,2	92,9	14	10
13	«Р.О.С.ЭКСПЕРТИЗА»	Москва	416 550	-2,7	83,1	161	41	61	«ЮРКОМ»	Москва	38 275	6,0	33,9	21	9
14	«Беттер»	Москва	381 948	-1,1	41,2***	172	17	62	«1А Консалтинговая Группа»	Москва	37 897	17,2	88	34	24
15	РУКОН АФ (АФК-Аудит)	Санкт-Петербург	262 144	30,0	31,6	267	69	63	«ТехноГип Инвестиции Строительство»	Санкт-Петербург	36 796	13,4	25,2	30	11
16	«Интеком-Аудит»	Москва	244 018	12,4	98,1	147	120	64	«АК «Этап»	Чебоксары	36 433	24,3	100	31	12
17	«АК «ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ»	Москва	227 727	13,6	37,3	53	39	65	«РИАН-АУДИТ»	Москва	36 305	119,9	100	26	21
18	«ПРАВОВЕСТ Аудит»	Москва	223 409	28,9	70	87	36	66	«Аудиторы Северной Столицы»	Санкт-Петербург	35 055	22,9	98,6	30	23
19	«Аудит-НТ»	Санкт-Петербург	202 075	1,3	56,2	104	70	67	«Балтийский аудит»	Санкт-Петербург	34 072	62,8	95,3	21	20
20	«АФ «МАРИЛИОН»	Москва	175 587	-5,4	91,9	43	23	68	«АК «Бизнес-экспертиза»	Москва	34 044	4,0	99,2	10	8
21	«АКК «Аудакс»	Казань	143 518	47,9	99,9	65	19	69	«АудитОнлайн»	Москва	33 306	32,6	71,8	17	6
22	«АГ «Капитал»	Екатеринбург	138 659	-7,9	33,9										

аудит и консалтинг



«В условиях глобальной цифровизации работа аудиторов становится все более сложной и многоуровневой»

Большой потенциал для роста отрасли аудиторско-консалтинговых услуг в России в недалеком будущем видит **Марчелло Гелашивили**, управляющий партнер Группы компаний B1. Он рассказал, что именно может стать драйвером развития этого рынка, а также поделился, как чувствует себя B1 по прошествии нескольких лет в качестве самостоятельной компании и как ей удалось сохранить клиентов после ребрендинга и структурных преобразований.

— интервью —

— Наш рейтинг аудиторов выявил общее снижение выручки на российском аудиторском рынке по итогам прошлого года. Как вы считаете, с чем может быть связано это падение и насколько его можно назвать опасным для отрасли?

— На данный момент сложно оценить ситуацию по рынку в целом, но если говорить о результатах нашей компании, то снижение выручки небольшое и в основном связано с разовыми факторами. Фактически корректнее было бы сказать, что «рынок не растет». Несмотря на это мы крайне оптимистично смотрим в следующий финансовый год и строим амбициозные планы на будущее. Основные точки роста компаний заключаются в развитии текущих сервисов, разработке новых услуг, расширении клиентской базы и удержании действующих клиентов.

— Как сегодня чувствует себя B1 по прошествии нескольких лет в качестве самостоятельной компании, насколько ваши клиенты оказались чувствительны к бренду?

— Нам удалось сохранить клиентов как в налоговом сопровождении, так и в консалтинге. В первую очередь так как мы поддержали наших клиентов в самое сложное время и период адаптации к новым условиям, а теперь вместе с ними ищем новые точки роста. Сегодня Группа компаний B1 — это более 4 тыс. сотрудников в 11 городах России. Наша региональная стратегия является приоритетной, мы поддерживаем контакты с большим количеством регионов — даже с теми, где у нас нет физических офисов. Хочется отметить, что за последний год мы расширили наше присутствие, открыли два новых офиса — в Самаре и Челябинске. Конечно, мы также рассматриваем возможности выхода на зарубежные рынки, но с соблюдением требований и ограничений законодательства.

Когда произошло отделение от международной сети, ожидали часть «дочек» зарубежных компаний прекратили быть нашими клиентами, но, несмотря на уход их иностранных материнских компаний из России, они продолжили с нами сотрудничать. В процессе перестройки бизнесу был необходим доверенный советник, сопровождающий их на всех этапах. Так у нас появилась возможность возобновить партнерство и предложить новые услуги.

Наши клиенты продолжают выбирать B1 при поиске профессионального консультанта или аудитора, более того, мы видим тренд на подписание долгосрочных договоров с нашей командой. Так, многие компании-лидеры отрасли выбрали B1 в качестве аудитора на период 2024–2026 годов.

— Насколько изменились запросы ваших клиентов в последние годы? Какие направления или услуги стали более востребованными (возможно, появились новые)?

— За последние несколько лет компании столкнулись с целым рядом внешних вызовов, включая санкционные ограничения, перестройку цепочек поставок, усложнение макроэкономических условий, появление новых ниш на рынке, импортозамещение и многие другие. В то же время сохранились и внутренние вызовы: незрелость управления и отстающая от лучших практик производительность труда.

В 2022–2023 годах бизнес преимущественно фокусировался на адаптации к новой реальности, когда приходилось в максимально сжатые сроки минимизировать риски и решать задачи, направленные на обеспечение стабильного функционирования компании. Параллельно с этим рос спрос на услуги, связанные с уходом зарубежных компаний с российского рынка и покупкой новых активов российскими компаниями.



Фото предоставлено пресс-службой группы компаний B1

После первого шока бизнес понял, что санкции стали частью новой реальности. И теперь постепенно бизнес трансформируется и меняет вектор развития под текущие условия, а вместе с этим возвращается фокус и к более стратегическим задачам.

Запросы, с которыми сейчас приходят клиенты, выглядят так: трансформация бизнеса и увеличение эффективности, цифровая трансформация, интерес к новым рынкам, включая СНГ, Ближний Восток, Индию, Китай и другие страны, расширение производств.

— Какие важные изменения на рынке аудиторско-консалтинговых услуг вы можете отметить за последний год и какие у вас прогнозы относительно перспектив его развития? Что, на ваш взгляд, может выступить драйвером роста отрасли?

— Мы видим огромный потенциал для роста, так как рынок достаточно фрагментирован, особенно в бизнес- и ИТ-консалтинге, юридических услугах, налоговом консалтинге. Ограничение здесь состоит не в размерах рынка, а в количестве качественных, сильных партнеров и высококвалифицированных консультантов, размере команд, которые могут делать качественные проекты. Если их будет больше, то и рынок тоже будет больше.

Также есть перспективы в различных услугах, связанных с сопровождением сделок — это, например, и оценка, и структурирование. Если говорить о нашей компании, то у нас есть как классический набор услуг, так и специализированные сервисы, а также услуги-дифференциаторы. Группа компаний B1 прежде всего позиционирует себя как сложный высокотехнологичный бизнес.

Абсолютным лидером в ближайшем будущем станут компании, обладающие экспертизой в области технологического консалтинга. Эти компании, которые могут вовлекать проекты по ИТ-трансформации. У нас, например, работает более 400 специалистов, которые занимаются комплексными проектами в области ИТ-трансформации бизнеса.

В условиях глобальной цифровизации работы аудиторов становится все более сложной и многоуровневой. Теперь клиентам важно не только получать качественно выполненные аудиторские задания, но и знать, какие эксперты будут работать над задачей и насколько широкая у них специализация, какие цифровые инструменты применяются в компании и какие сопутствующие услуги, направленные на защиту интересов государства, собственников и других участников рынка, оказываются. Также на развитие рынка аудита будет сильно влиять регуляторный фактор. Требуется адаптация подходов к новым реалиям — мы видим, как много работы сейчас делается в этом направлении. Все это дает дополнительный стимул к развитию аудиторских и консультационных услуг, чтобы обеспечивать достижение целей всех заинтересованных сторон.

Записала Кира Васильева

Год невеликого перелома

— рынок —

С 13 Впрочем, в краткосрочной перспективе восстановление сектора консалтинга вполне реально в связи с развитием инвестиционных программ, потребностями в привлечении финансирования, расширением международных связей, увеличением сделок с активами, внедрением новых цифровых технологий и функций искусственного интеллекта — все это постепенно стимулирует спрос на услуги.

«Спрос в консалтинге во многом определяется внешними факторами, в последние времена — экономическими и геополитическими. В прошлом году многие крупные компании, имеющие активы в России и за рубежом, все еще находились в процессе реструктуризации и редомандации, обусловленной уходом иностранных игроков с российского рынка и выстраиванием связей в других юрисдикциях. Это сподвигнуло спрос на услуги по сопровождению сделок M&A, консультации по вопросам международных финансовых расчетов, а также услуги по управлению проблемными активами (distressed assets)», — уточняет Борис Яценко, управляющий партнер, консультационные услуги, компания ФБК.

«Перед клиентами продолжают стоять жизненно важные для бизнеса вопросы: возможность продолжения сопровождения, а также вопросы: возможность продолжения сопровождения бизнеса, ввод в эксплуатацию новых производственных линий, выход на азиатские и ближневосточные рынки. Для нас это означает, что необходимо помочь клиентам с налоговыми вопросами, связанными с изменением цепочек поставок, учесть налоговые аспекты ведения бизнеса в новых для клиентов странах, обеспечить соблюдение требований налогового администрирования в странах присутствия», — поясняет Юлия Тимонина, партнер B1, руководитель департамента налогов, права и сопровождения бизнеса.

«Существенные изменения в налоговом законодательстве на стыке 2024–2025 годов, включая повышение ставок налогов, потребовали поддержки многих налогоплательщиков со стороны консультантов. В части финансовых услуг в 2025 году можно отметить некоторое снижение объема прединвестиционных исследований после временного всплеска во второй половине 2024 года, который, на наш взгляд, был обусловлен желанием закрыть сделки до повышения ставки налога на прибыль», — рассказывает Алексей Швындеков, старший партнер, консалтинг, «Мариллион».

МСФО. Если говорить об эмитентах с более высокими рейтингами, то 93% из них раскрывают отчетность в соответствии с МСФО, — поясняет Евгений Самойлов, генеральный директор компании «Русаудит». «На запросы клиентов влияет и текущая финансово-экономическая ситуация. Так, высокий уровень ставок вынуждает компании искать аль-

тернативные источники финансирования, одним из них является выход на биржу. Последние несколько лет мы отмечаем высокий запрос на проверку достоверности финансовой отчетности, составленной по РСБУ и МСФО, и на консультационные услуги по вопросам размещений на бирже», — говорит Алексей Терехов.

Вартан Ханферян

КАК МЫ СЧИТАЛИ

В 30-м выпуске рэнкингов представлены два основных списка: крупнейшие аудиторские группы и крупнейшие аудиторские организации.

В списке аудиторских организаций каждый участник — это одно юридическое лицо. Критерий ранжирования: суммарная выручка компании по форме №2-аудит. В списке аудиторских групп каждый участник — это группа аффилированных лиц (признак зависимости отражен в методике рэнкингов). Критерий ранжирования в рэнкинге групп: суммарная выручка компаний, входящих в группу, за минусом выручки от услуг, не относящихся к аудиту или консалтингу. Основные условия включения в рэнкинги: предоставление формы №2-аудит для подтверждения выручки, численности сотрудников и аудиторов — у аудиторских организаций и предоставление формы №2 бухгалтерской отчетности (или налоговой декларации) для подтверждения выручки консалтинговых компаний, входящих в аудиторские группы (если такая информация не доступна в ресурсах СПАРК и ГИР БО).

В некоторых случаях (см. примечание к таблицам), согласно информации участников рэнкингов, вырука от аудита включала в себя доходы от обзорных проверок в отношении любых видов финансовой информации (годовой, сокращенный, промежуточной, консолидированной, групповой форм), согласованных процедур и заданий, обеспечивающих разумную (ограниченную) уверенность, как для российских, так и для иностранных компаний в соответствии с любыми национальными или внутрисистемными стандартами, отличными от стандартов аудита, принятых на территории РФ, включая процедуры по внутригрупповым аудитам.

Подробные принципы ранжирования доступны на сайте RAEX (www.raex-rr.com). Действующая методика была принята в 2016 году при участии крупнейших аудиторских компаний и общественной организации «Национальный союз аудиторов».

Оценочная деятельность

№ Группа компаний / Компания	Выручка за 2024 год (тыс. руб.)	Тип участника
1 B1	1 474 977	Группа
2 Аудиторско-консалтинговая группа компаний ФБК	830 805	Группа
3 «Капт»	829 580	Группа
4 «Технологии Доверия»	602 820	Группа
5 Юникон	383 362	Группа
6 «Пачоли»	299 331	Группа
7 РУКОН	218 989	Группа
8 «Русаудит»	162 404	Группа
9 «ФинЭкспертиза»	110 706	Группа
10 «ПРАВОВЕСТ Аудит»	65 809	Группа
11 АК «ДЕЛОВЫЙ ПРОФИЛЬ»	64 814	Группа
12 «Аудиторская группа 2К»	42 432	Группа
13 «Аудекс»	22 705	Группа
14 «Инвест-аудит»	20 005	Группа
15 «ИНТЕРКОМПЛЕКТИЗА»	19 808	Группа
16 «Р.О.С.ЭКСПЕРТИЗА»	17 805	Компания
17 «Ингерком-Аудит»	17 652	Группа
18 «ЭйчЭлби Рус»	13 153	Группа
19 «Эталон»	7 444	Группа
20 «Авантах Аудит»	4 998	Группа

Источник: RAEX, по данным участников рэнкинга.

Полную версию таблицы см. на сайте www.raex-rr.com.

Финансовый консалтинг

№ Группа компаний / Компания	Выручка за 2024 год (тыс. руб.)	Тип участника
1 Юникон	972 924	Группа
2 «Уральский союз»	346 447	Группа
3 Группа Мариллион	326 233	Группа
4 «Авур»	310 045	Группа
5 «Беттер»	225 152	Группа
6 Аудиторско-консалтинговая группа	194 838	Группа
7 Аудиторская служба «СТЕК»	153 171	Группа
8 «ЭйчЭлби Рус»	121 528	Группа
9 «Аудиторские услуги»	107 412	Группа
10 «Русаудит»	90 430	Группа
11 «Аудит-Вела»	82 023	Группа
12 АК «ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ»	77 921	Компания
13 «Пачоли»	71 931	Группа
14 CBIS group	54 375	Группа
15 «Интерком-Аудит»	54 229	Группа
16 АСБ	43 657	Группа
17 «Аудиторская группа «Капитал»	43 218	Компания
18 «ГРУППА БАЛАНС»	37 370	Группа
19 «ФинЭкспертиза»	32 758	Группа
20 НВК	29 213	Группа

Источник: RAEX, по данным участников рэнкинга.

Полную версию таблицы см. на сайте www.raex-rr.com.

Налоговый консалтинг

№ Группа компаний / Компания	Выручка за 2024 год (тыс. руб.)	Тип участника
1 B1	3 908 469	Группа
2 ДРТ	2 915 291	Группа
3 «Кэпт»	2 112 025	Группа
4 «Уральский союз»	413 359	Группа
5 «Авур»		

аудит и консалтинг

марилион

«Текущие обстоятельства толкают рынок аудита, консалтинга и аутсорсинга к технологическому прорыву»

Как изменилась ситуация на рынке аудита, консалтинга и аутсорсинга бухгалтерии, какие факторы влияют на спрос и какие задачи становятся наиболее приоритетными для клиентов, рассказали партнеры группы компаний «Марилион».

— тенденции —

— Расскажите о результатах деятельности вашей компании в 2024 году: в чем основа укрепления рыночных позиций? Испытывает ли ваш бизнес на себе влияние глобальной трансформации и если да, то каким образом это сглаживается?

Даниил Берлизов, старший партнер, «Марилион»:

За последний год наша компания продемонстрировала устойчивые финансовые результаты и сохранила лидирующие позиции на рынке аудита, консалтинга и аутсорсинга учетных функций.

Ключевыми факторами, повлиявшими на результат, стали: последовательная трансформация услуг и технологий, позволяющая обеспечивать высокий уровень операционной надежности, продуманная кадровая стратегия, ориентированная на формирование сильной экспертной среды внутри компании, а также акцент на ценность для клиента — мы стремимся всегда быть надежным партнером в адаптации бизнеса к быстро меняющимся условиям.

Глобальная трансформация, безусловно, оказывает влияние на бизнес. Она проявляется в усиении требований к прозрачности, устойчивости и цифровым компетенциям. Также значимым фактором стала адаптация клиентов к новой экономической реальности: изменению логистики, санкционному давлению, переходу на отечественные ИТ-решения.

Для сглаживания этих эффектов мы помогаем клиентам выстраивать эффективную учетную функцию в новых условиях, адаптируясь к регуляторным и технологическим изменениям, в том числе через интеграцию с отечественными ERP-системами и платформами документооборота.

В совокупности текущие обстоятельства толкают рынок аудита, кон-



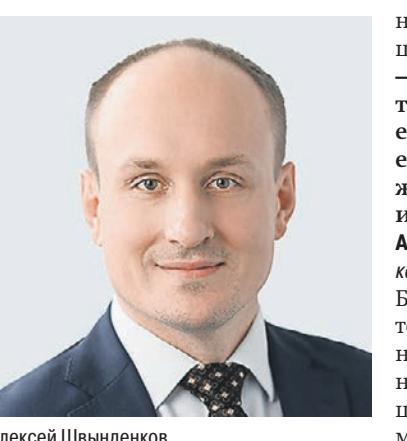
Даниил Берлизов



Полина Виксне



Наталья Цой



Алексей Швинденков

салтинга и аутсорсинга к технологическому прорыву.

— Какие основные причины спроса в сфере аудита вы могли бы отметить и какова, на ваш взгляд, перспектива спроса в ближайшее время? Какие направления работ сегодня являются наиболее востребованными?

Полина Виксне, управляющий партнер, аудит, «Марилион»:

Основная причина спроса на аудит — это необходимость независимого и профессионального мнения в отношении достоверности отчетности. Пользователи, которые не имеют возможности самостоятельно проверить информацию, представленную в финансовой отчетности, и подтвердить, что она не содержит существенных ошибок и искажений, полагаются на мнение аудитора, как независимого эксперта.

Круг таких пользователей широк. Это инвесторы, кредиторы, клиенты, поставщики, государство в лице его органов, осуществляющих анализ экономического состояния различных отраслей и занимающихся разработкой системных мер и политики в различных сферах.

В 2024 году, как и в предыдущие годы, основной спрос на аудиторские услуги формировали компании, для которых проведение аудита является обязательным в силу их общественной значимости и/или размера деятельности (более 50% общей выручки по аудиту).

Для группы компаний «Марилион» это прежде всего ведущие компании финансового сектора: банки, страховые компании, управляемые компании, брокеры, а также крупные компании, представляющие различные отрасли экономики, включая нефтесервисные, торговые, предприятия пищевой промышленности, сельского хозяйства, энергетики, автомобильной промышленности, ИТ и многие другие.

Новый тренд, который появился в прошлом году, — обращение ком-

паний за услугами по аудиту в связи с их выходом на биржу (включая размещение облигаций), а также за консультационными услугами по созданию и оптимизации процессов составления отчетности для требований биржи и систем внутреннего контроля над подготовкой такой отчетности.

Отдельно хотелось бы отметить интерес собственников и членов советов директоров к результатам работы аудитора, выявляемым узким местом и озвучиваемым рекомендациям. В рамках тренда по подготовке и аудиту отчетности в связи с выходом компаний на рынок капитала посредством биржи количество клиентов, нацеленных на конструктивный диалог и взаимодействие с аудитором, среди клиентов «Марилион» стало увеличиваться.

— Какие законодательные нововведения в бухгалтерском и налоговом учете влияют на интерес заинтересованных к аутсорсингу учетных функций?

Наталья Цой, управляющий партнер, аутсорсинг, «Марилион»:

Законодательство изменяется практически постоянно. За последнее время все новые группы товара включаются в прослеживаемость, подлежат маркировке. В прошлом году были приостановлены многие соглашения об избежании двойного налогообложения, что кардинально изменило подход к налогообложению тех или иных операций.

С этого года большие изменения коснулись компаний на упрощенной системе налогообложения, которые ранее никогда не работали с НДС, и пришлось адаптироваться под новые процессы, связанные с выставлением счетов-фактур, а порой и с необходимостью переоценить применяемую компанией систему налогообложения. С 4 марта 2025 года мораторий на выездные налоговые проверки для ИТ-компаний утратил силу.

Новые федеральные стандарты бухгалтерского учета, вступающие в силу каждый год, требуют не только пересмотра и обновления учетной политики, но и донастройки процессов в компании. Кроме того, текущая высокая ключевая ставка Банка России не только заставляет бизнес задуматься над управлением, планированием и развитием своей деятельности, но и может сделать любую совершенную компанию ошибкой фатальной для бизнеса.

— По вашему опыту что в целом обуславливает устойчивость интереса на аутсорсинг учетных функций?

Даниил Берлизов, старший партнер, аутсорсинг, «Марилион»:

В условиях быстро меняющейся среды ряд факторов усилив интес к клиентам к аутсорсингу учетных функций в России:

1. Рост регуляторной нагрузки и изменений законодательства, как правило, требует высокой скорости адаптации, а аутсорсинговые компании оперативно внедряют изменения и обучают специалистов, снижая эту нагрузку с бизнеса.

2. Дефицит квалифицированных кадров. Аутсорсинг учетных функций решает эту проблему, предоставив доступ к компетенциям команды профессионалов с многолетним опытом без необходимости найма.

3. Импортозамещение и отказ от западных поставщиков ПО. Переход на отечественные учетные системы (1С, «Контура» и др.) требует компетенций и ИТ-поддержки, которые закреплены за главным бухгалтером. Более того, если ранее можно было говорить о стандартном запросе на аутсорсинг, то сейчас все чаще речь идет о более сложных задачах, когда вместе с выполнением учетных функций необходимо также решить вопросы эффективности финансовых бизнес-процессов, их автоматизации, обеспечить более оперативное получение руководителями и собственниками финансовых данных с целью повышения как стоимости компании, так и ликвидности ее активов.

Решения на базе 1С также продолжают совершенствоваться, на их основе решаются все более значимые задачи. В этой связи становятся все более востребованы услуги по внедрению и доработке продуктов 1С, автоматизации определенных биз-

нес-процессов на базе 1С, интеграции с корпоративными системами.

— Оцените влияние текущих факторов на деятельность ваших клиентов. В этой связи в чем заключается роль консультанта — что может стать для клиентов полезным и почему?

Алексей Швинденков, старший партнер, консалтинг, «Марилион»:

Безусловно, на деятельность клиентов оказывают существенное влияние макроэкономические и рыночные факторы, в первую очередь процентные ставки и инфляция, преимущественно инфляция издержек. Также влияют изменения и стабильность регуляторного фона в части инвестиций, валютного контроля, налогообложения, таможенной политики и др.

Консультант имеет возможность не просто предоставить анализ рисков, но и помочь с пониманием трендов, консолидированного мнения рынка и позиций других игроков и, как следствие, помочь предпринимателю подготовиться к изменениям. Консультант также может оказать профессиональную поддержку в сложных ситуациях, требующих вовлечения мультидисциплинарной команды и разработки нестандартных решений.

— Какие основные причины спроса в сфере налогового, финансового и юридического консультирования могли бы отметить и какова перспектива в ближайшее время?

Алексей Швинденков, старший партнер, консалтинг, «Марилион»:

Чаще всего сильными драйверами спроса на консалтинговые услуги являются изменения как в связи с упомянутыми выше внешними факторами, так и внутри компаний. Так, например, существенные изменения в налоговом законодательстве на стыке 2024–2025 годов, включая повышение ставок налогов, потребовали поддержки многих налогоплательщиков со стороны консультантов.

В части финансовых услуг в 2025 году можно отметить некоторое снижение объема предынвестиционных исследований после временно-го всплеска во второй половине 2024 года, который, на наш взгляд, был обусловлен желанием закрыть сделки до повышения ставки налога на прибыль. При сохраняющемся позитивном фоне во всех направлениях индикаторов масштабного роста на горизонте шести месяцев не ожидается. Основным драйвером развития может выступить снятие ограничительных мер, первоначально в формате частичных послаблений.

Беседовала Кира Васильева

Рэнкинг крупнейших групп и компаний в области аутсорсинга учетных функций по итогам 2024 года

№	Название	Местоположение центрального офиса	Выручка от услуг аутсорсинга учетных функций за 2024 год (тыс. руб.)*	Темпы роста (%)	Число специалистов в области аутсорсинга учетных функций за 2024 год (чел.)	Тип участника	Число компаний в группе в 2024 году
1	СберРешения	Москва	2 019 581	18,6	927	Группа	4
2	«Мое дело»	Москва	1 811 057	23,5	448	Группа	3
3	«1С-ВайзЭдвайс»	Москва	1 483 468	26,0	458	Группа	7
4	«ИАС Аутсорсинг»	Москва	1 369 114	20,1	51	Группа	2
5	UCMS Group	Москва	1 067 992	-2,2	344	Группа	5
6	Bellerage	Москва	1 066 310	31,3	127	Группа	8
7	Unicon Outsourcing	Москва	922 823	-22,7	292	Группа	2
8	«Юнистраф Пейрол Компани»	Москва	733 421	18,9	222	Группа	5
9	SCHNEIDER GROUP	Москва	668 681	-9,3	186	Группа	4
10	«РИДЖ ГРУП»	Москва	557 540	30,7	182	Группа	3
11	«АБУ бухгалтерские услуги»	Москва	368 159	1,3	37	Группа	2
12	«Авур»	Челябинск	353 378	20,5	75	Группа	3
13	«ИАС Диджитал»	Москва	337 405	н.д.	20	Группа	4
14	Группа Марилион	Москва	325 233	2,2	99	Группа	5
15	«Конс»	Санкт-Петербург	293 571	-5,2	100	Группа	2
16	«Главбух Ассистент»	Москва	275 552	42,1	76	Компания	1
17	«ПЕРВАЯ ЭКСПЕРТНАЯ БУХГАЛТЕРИЯ»	Пермь	261 046	н.д.	101	Группа	3
18	«Беттера»	Москва	225 152	-1,8	73	Компания	1
19	«Фингур»	Тула	222 334	54,1	67	Группа	3
20	«Яшин и партнёры»	Москва	214 540	12,8	101	Группа	3
21	Ac sour	Москва	214 274	-15,6	87	Компания	1
22	Аудиторско-консалтинговая группа	Москва	187 371	13,9	75	Группа	2
23	«Альфа Интерим Менеджмент»	Москва	181 418	67,8	7	Компания	1
24	«НОРД АУТСОРСИНГ»	Москва	174 646	6,0	51	Группа	3
25	«Созидание и Развитие»	Москва	166 756	13,4	54	Группа	2
26	«АЛЬХАУС Консалтинг»	Москва	157 082	1,8	48	Группа	5
27	Emerging Markets Group	Санкт-Петербург	156 522	10,6	29	Группа	3
28	ADE Professional Solutions	Москва	154 973	19,7	45	Группа	3
29	«АСБ Консалтинг Групп»	Москва	136 093	75,9	33	Группа	2
30	«Премьер-Партнёр»	Москва	130 692	69,5	36	Группа	4
31	«Экспресс Бухгалтерия»	Москва	119 863	20,2	34	Группа	2
32	«МЦОБ. Онлайн-сервисы»	Курск	116 813	22,5	52	Компания	1