

# Характеристика рынка аудиторско-консалтинговых услуг

## Characteristics of the Market for Audit and Consulting Services

УДК 336.1

DOI: 10.12737/1998-0701-2024-10-5-10-16

**К.К. Арабян**, д-р экон. наук, профессор кафедры государственного управления и публичной политики, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, аудитор

**e-mail:** akn@bk.ru

**С.А. Стадник**, бизнес-аналитик ООО «ЦЦЕ ЦЕБЕРА»

**e-mail:** sergey.stadnik.st@gmail.com

**K.K. Arabyan**, Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of the Department of Public Administration and Public Policy, Russian Academy of National Economy and Public Administration, Auditor

**e-mail:** akn@bk.ru

**S.A. Stadnik**, Business Analyst, ООО "Digital Technology Center CEBERA"

**e-mail:** sergey.stadnik.st@gmail.com

**Аннотация.** В статье проводится анализ рынка аудиторско-консалтинговых услуг в условиях санкций, обобщаются тенденции и особенности его развития.

**Ключевые слова:** аудит, аудиторская деятельность, рынок аудиторских услуг.

**Abstract.** The article analyzes the market for auditing and consulting services under sanctions and summarizes the trends and features of its development.

**Keywords:** audit, audit activity, market of audit services.

Вводимые с 2022 г. санкции против России привели к уходу с рынка крупных международных компаний, в том числе с рынка Российской Федерации ушли материнские компании «Большой четверки» (PwC, Deloitte, KPMG и EY). Российские филиалы компаний приняли решение о самостоятельном продолжении деятельности (PwC — «ТеДо» («Технологии доверия»), KPMG — «Кэпт», Deloitte — «ДРТ» («Деловые решения и технологии»), Ernst&Young — «Б1»).

По результатам 2022 г. объем доходов аудиторских организаций в России составил 58,4 млрд руб., что на 5,8% меньше результата 2021 г. и на 2,5% меньше показателей за 2020 г. Доходы аудиторских организаций состоят на 54,2% из доходов от оказания аудиторских услуг и на 45,8% из доходов от оказания консалтинговых и сопутствующих аудиту услуг [1].

Ежегодное уменьшение индивидуальных аудиторов и аудиторских организаций — укрепившийся тренд на рынке. Количество аккредитованных индивидуальных аудиторов и ауди-

торских организаций на конец 2022 г. составило 2,7 тысячи, что на 30,7% меньше, чем в начале 2022 г. [1]. За 5 лет (с начала 2017 г. по конец 2022 г.) количество субъектов, имеющих право на осуществление аудиторской деятельности, сократилось на 46% (рис. 1). При этом сокращение наблюдается как среди аудиторских организаций, так и среди индивидуальных аудиторов, число которых уменьшилось на 45,5 и 50% соответственно. Сокращение количества аудиторских организаций в последние годы привело к усилению монополизации рынка и уменьшению в 2020 г. числа саморегулируемых организаций с шести до одной.

Помимо сокращения субъектов, имеющих право на осуществление аудиторской деятельности, на рынке наблюдается сокращение числа действующих аудиторов (рис. 2). Темп уменьшения числа действующих аудиторов не покрывается темпом прироста новых аудиторов. Уменьшение действующих аудиторов происходит в силу нескольких причин, основными из которых являются смена деятельности или выход на пенсию.





Рис. 1. Количество аудиторов и аудиторских организаций с 2017 г. по конец 2022 г. (тыс.)

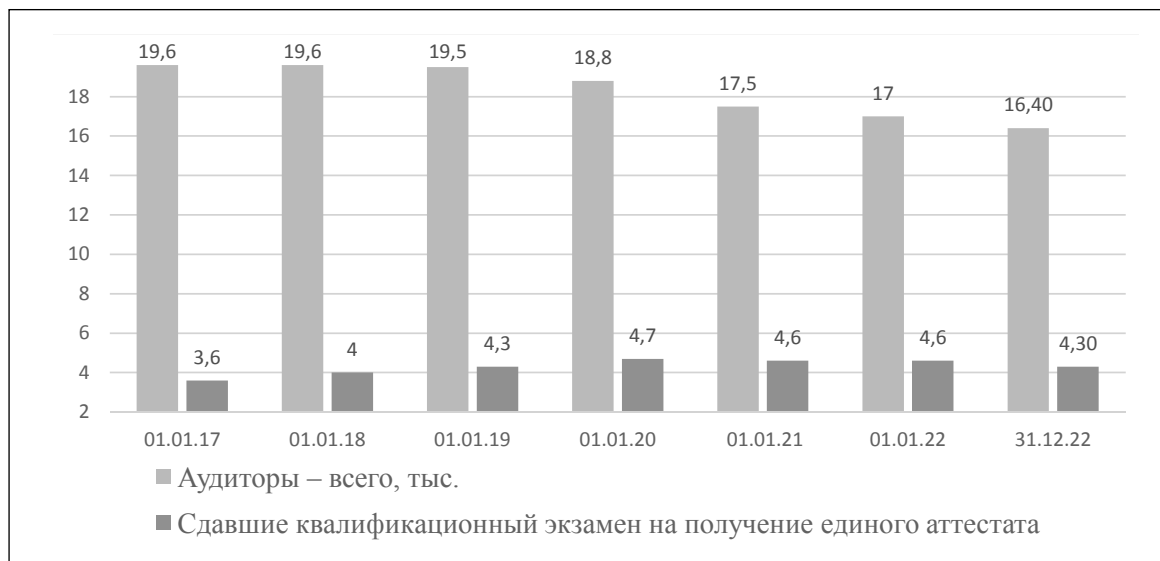


Рис. 2. Количество аудиторов с 2017 г. по конец 2022 г. (тыс.)

Доходы аудиторских организаций складываются из оказываемых консалтинговых услуг, услуг по проведению обязательного аудита, услуг инициативного аудита и сопутствующих аудиту услуг. Наибольшую долю в доходах крупнейших аудиторских организаций составили обязательный аудит — 41% и консалтинг — 40% (рис. 3) [2].

Пятерку лидеров среди крупнейших аудиторско-консалтинговых групп представляют: «Б1», «ТеДо» («Технологии Доверия»), «Кэпт»,

«ДРТ» («Деловые решения и технологии»), «Юникон» (табл. 1). Общий доход этих групп от аудита и консалтинга в 2022 г. составил 67,66 млрд рублей, из которых аудит — 23,33 млрд руб, что составляет 73% от общего объема оказанных услуг по аудиту в России за 2022 г. Таким образом, получается, что из 2,4 тысячи аудиторских организаций [1] больше половины доходов сосредоточено всего у 0,2% компаний, что дает возможность этим компаниям оказывать непосредственное влияние на рынок.



Рис. 4. Индивидуальные аудиторы: объем оказанных услуг

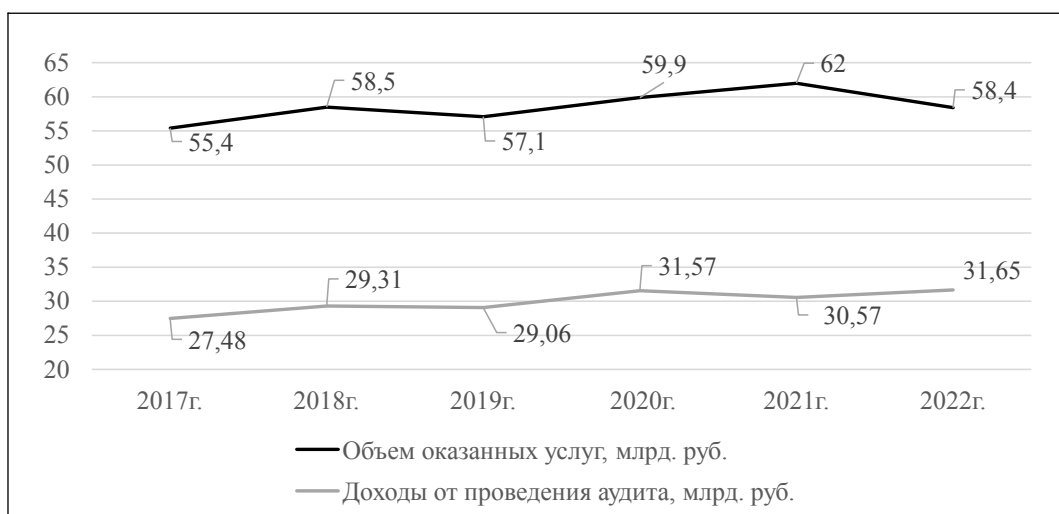


Рис. 5. Доходы аудиторских организаций за 2017–2022 гг.

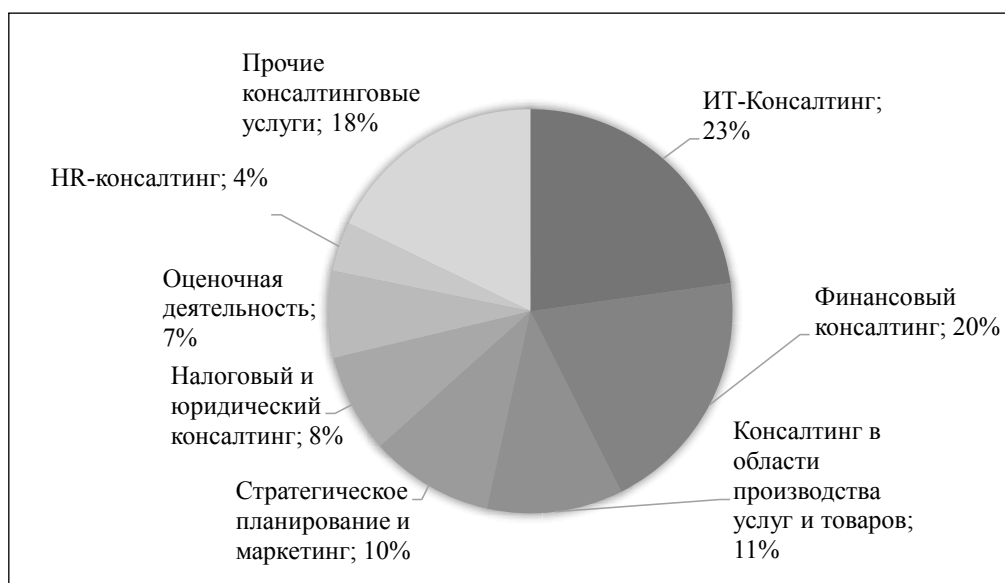
ручки крупнейших аудиторско-консалтинговых групп, представленные в табл. 1), растет также монополизация рынка, при этом у малых и средних компаний, а также у индивидуальных аудиторов доходы падают.

Наблюдается также уменьшение количества оказанных услуг: с 2020 по 2022 г. количество клиентов, которым были оказаны услуги аудита бухгалтерской отчетности и сопутствующие аудиту услуги, уменьшилось на 20,4% и составило 76 635 клиентов.

Рынок консалтинга по результатам 2022 г. среди крупнейших консалтинговых групп по-

казал рост выручки на 8%. Общая выручка крупнейших консалтинговых групп составила 126,8 млрд руб. Наиболее популярными видами консалтинговых услуг являются (рис. 6): ИТ-консалтинг (23%), финансовый консалтинг (20%), консалтинг в области производства услуг и товаров (11%), стратегическое планирование и маркетинг (10%).

Повышенный спрос на услуги ИТ-консалтинга связан с ростом спроса на импортозамещение ИТ-решений в бизнес-процессах в связи с уходом зарубежных вендоров и блокировкой продуктов. Сегодня требуется высокий уро-



**Рис. 6.** Распределение выручки по видам консалтинга среди крупных консалтинговых групп за 2022 г., без учета данных «Б1» и «ТеДо» («Технологии Доверия»)

вень экспертизы для решения стратегических задач бизнеса и повышения технологической зрелости организаций.

Стратегическое планирование и маркетинг, консалтинг в области производства услуг и товаров являются одними из самых быстрорастущих направлений в консалтинге. Направление стратегического планирования и маркетинга показало двухкратное увеличение доходов по сравнению с показателями 2021 г., когда стратегическое планирование и маркетинг составили 6,3% в общих доходах от консалтинга или 6,06 млрд руб. [4]. Консультирование в области производства услуг и товаров показало сопоставимый рост объема доходов с 96,23 млрд руб. в 2021 г. до 126,8 млрд руб. в 2022 г. Рост выручки по этим направлениям обусловлен изменениями в российской экономике, а именно санкционными ограничениями, вводимыми с февраля 2022 г. и уходом зарубежных компаний с рынка Российской Федерации. Российским компаниям необходимо выстраивать новые логистические цепочки, менять стратегию, переходить на другое оборудование и решать многие другие задачи. Ожидается, что спрос на данные услуги продолжит расти.

Лидерами среди консалтинговых групп являются компании «Б1», «ТеДо» («Технологии Доверия»), «IBS», «Кэптг», «Яков и Партнеры»

(табл. 2). В пятерку лидеров консалтинговых групп входят большинство тех же компаний, что и в рэнкинг по совокупным доходам от аудита и консалтинга (см. табл. 2). Суммарная выручка от консалтинговых услуг пятерки лидеров составила 51,49 млрд рублей или 41% от общей суммы доходов от консалтинговых услуг крупнейших консалтинговых групп.

Темпы роста выручки крупнейших консалтинговых организаций снизились до 8% (рис. 7) и не покрыли инфляцию 2022 г. (по оценке Росстата — 11,9% [5]). Однако на фоне санкционных ограничений и ухода компаний с рынка такие показатели являются вполне удовлетворительными.

### Заключение

Подводя итоги, можно сделать вывод о снижении спроса на аудиторско-консалтинговые услуги, об уменьшении числа действующих аудиторов и аудиторских организаций. Доходы аудиторских организаций в 2022 г. снизились на 5,8%, а доходы индивидуальных аудиторов — на 43,4%. За период с 2017 по 2022 г. количество субъектов, имеющих право на осуществление аудиторской деятельности, сократилось на 46%, уменьшается также общее количество действующих аудиторов, при этом темпы подготовки специалистов не компен-

Таблица 2

## Рэнкинг крупнейших консалтинговых групп за 2023 г.

№	Название	Суммарная выручка от консал- тинговых услуг в 2022 г. (тыс. рублей)	Темпы роста выручки (2022/2021) (%)	Число компаний в группе
1	«Б1»	12 980 310	-2,80	8
2	«ТеДо» («Технологии Доверия»)	12 402 045	9,3	8
3	«IBS»	10 298 837	н.д.	5
4	«Кэпт»	10 064 066	1,8	5
5	«Яков и Партнеры»	5 748 986	н.д.	2
6	«ДРТ» («Деловые решения и технологии»)	5 446 595	-20,1	3
7	«Центр Корпоративных Решений»	4 983 951	20,9	2
8	«Юникон»	3 451 900	-12,3	7
9	«Газпром ЦПС»	3 098 348	230,4	1
10	«Спектрум-Холдинг»	3 002 796	21,3	5

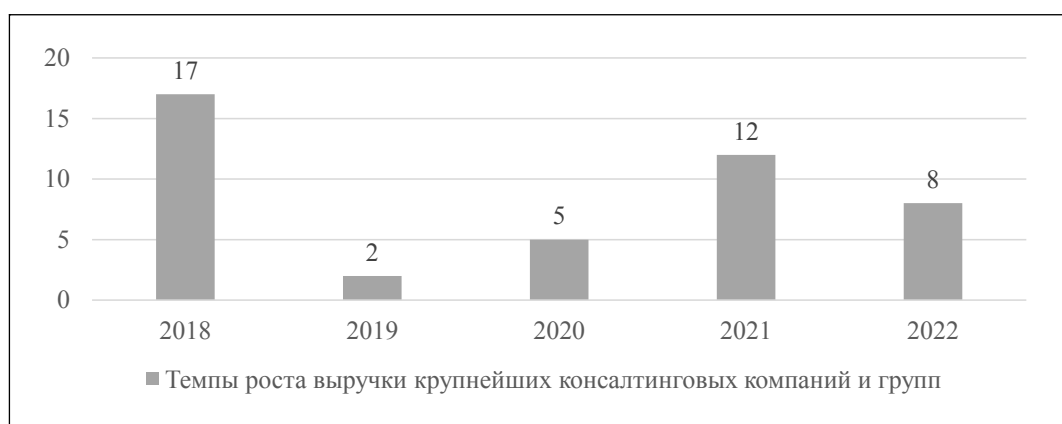


Рис. 7. Темпы роста выручки крупнейших консалтинговых групп (%)

сируют снижение количества действующих аудиторов.

Темпы роста выручки крупнейших консалтинговых групп в 2022 г. составили 8%. ИТ-консалтинг, сохраняя лидирующую позицию,

является наиболее доходным видом консалтинговых услуг. Стратегическое планирование и маркетинг, консалтинг в области производства услуг и товаров — одни из наиболее быстрорастущих направлений консалтинга.

## Литература

1. Федеральный Закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 307-ФЗ.
2. Минфин: основные показатели рынка аудиторских услуг в Российской Федерации в 2022 г. [Электронный ресурс]. — URL: [https://minfin.gov.ru/ru/document?id\\_4=301928-osnovnye\\_pokazateli\\_rynka\\_auditorskikh\\_uslug\\_v\\_rossiiskoi\\_federatsii\\_v\\_2022\\_g](https://minfin.gov.ru/ru/document?id_4=301928-osnovnye_pokazateli_rynka_auditorskikh_uslug_v_rossiiskoi_federatsii_v_2022_g) (дата обращения: 20.05.2024).
3. РАЕХ: у аудиторов выявили недовольство [Электронный ресурс]. — URL: [https://raex-rr.com/b2b/audit/IT-servise\\_rating/2023/analytics/audit\\_2023\\_analytics/](https://raex-rr.com/b2b/audit/IT-servise_rating/2023/analytics/audit_2023_analytics/) (дата обращения: 20.05.2024).

4. Советы помогают материально [Электронный ресурс]. — URL: [https://raex-rr.com/b2b/consulting/consulting\\_strategic\\_planning\\_and\\_organizational\\_development/2022/analytics/consulting2022/](https://raex-rr.com/b2b/consulting/consulting_strategic_planning_and_organizational_development/2022/analytics/consulting2022/) (дата обращения: 20.05.2024).

5. Росстат оценил инфляцию по итогам 2022 г. в 11,94% [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2023/01/13/959014-rosstat-otsenil-inflyatsiyu> (дата обращения: 20.05.2024).

## МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА: КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ И СОВЕТЫ ПО УЛУЧШЕНИЮ

*Мотивация персонала является одной из важнейших составляющих успешной компании. Именно мотивированные сотрудники работают с полной отдачей, проявляют инициативу и стремятся к высоким результатам. В этой статье команда HR-платформы бихайв поделится ключевыми факторами мотивации и полезными советами по ее улучшению.*

### Ключевые факторы мотивации персонала

#### 1. Признание и поощрение

Каждому сотруднику важно ощущать, что его усилия замечены и оценены. Регулярное признание заслуг, как на уровне команды, так и на уровне компании, способствует повышению морального духа и мотивации.

#### 2. Четкие цели и ожидания

Сотрудники должны четко понимать свои задачи и цели. Это помогает им лучше организовать свою работу и чувствовать свою значимость в достижении общих целей компании.

#### 3. Возможности для роста и развития

Перспективы карьерного роста и профессионального развития играют важную роль в мотивации. Обучающие программы, тренинги и участие в новых проектах помогают сотрудникам развиваться и чувствовать себя ценными для компании.

#### 4. Справедливая система вознаграждений

Система мотивации персонала должна быть прозрачной и справедливой. Конкурентоспособная заработная плата, бонусы и дополнительные льготы стимулируют сотрудников работать лучше и достигать новых высот.

#### 5. Здоровая рабочая атмосфера

Комфортные условия труда, дружелюбная атмосфера и поддержка со стороны коллег и руководства являются важными элементами мотивации. Здоровый микроклимат в коллективе способствует повышению продуктивности и удовлетворенности сотрудников.

### Советы по улучшению мотивации персонала

Инвестируйте в обучение и развитие.

- Создайте программу обучения, которая позволит сотрудникам повышать свою квалификацию и осваивать новые навыки. Это поможет не только развить персонал, но и удержать талантливых сотрудников в компании.

Проводите регулярные оценки и давайте обратную связь.

- Регулярные оценки и конструктивная обратная связь помогают сотрудникам понимать свои сильные и слабые стороны, а также работать над улучшением результатов.

Используйте гибкие графики работы.

- Предоставление возможности работать по гибкому графику или удаленно помогает сотрудникам лучше

балансировать работу и личную жизнь, что положительно сказывается на их мотивации и продуктивности.

Создавайте возможности для командной работы.

- Организуйте совместные мероприятия и проекты, которые помогут сотрудникам лучше узнавать друг друга и работать слаженно. Командный дух и чувство принадлежности к коллективу усиливают мотивацию.

Разработайте прозрачную систему вознаграждений.

- Убедитесь, что система мотивации персонала в вашей компании прозрачна и справедлива. Четко определите критерии для получения бонусов и повышения, чтобы сотрудники знали, к чему им стремиться.

Организуйте мероприятия для улучшения корпоративной культуры.

- Тимбилдинги, корпоративные праздники и другие мероприятия способствуют укреплению корпоративной культуры и улучшению морального духа в коллективе.

### Подведем итог

- Инвестируйте в обучение и развитие.
- Проводите регулярные оценки и давайте обратную связь.

- Используйте гибкие графики работы.
- Создавайте возможности для командной работы.
- Разработайте прозрачную систему вознаграждений.

- Организуйте мероприятия для улучшения корпоративной культуры.

### Заключение

Мотивация персонала — это комплексный процесс, требующий внимания и усилий со стороны руководства. Используя эффективные системы мотивации персонала и следуя нашим советам, вы сможете создать атмосферу, в которой каждый сотрудник будет стремиться к максимальной продуктивности и достижению высоких результатов. Платформа бихайв всегда готова помочь вам в этом важном деле, предоставляя современные и эффективные инструменты для управления персоналом.

<https://www.audit-it.ru/news/pressy/1102670.html>

21 мая 2024 г.

