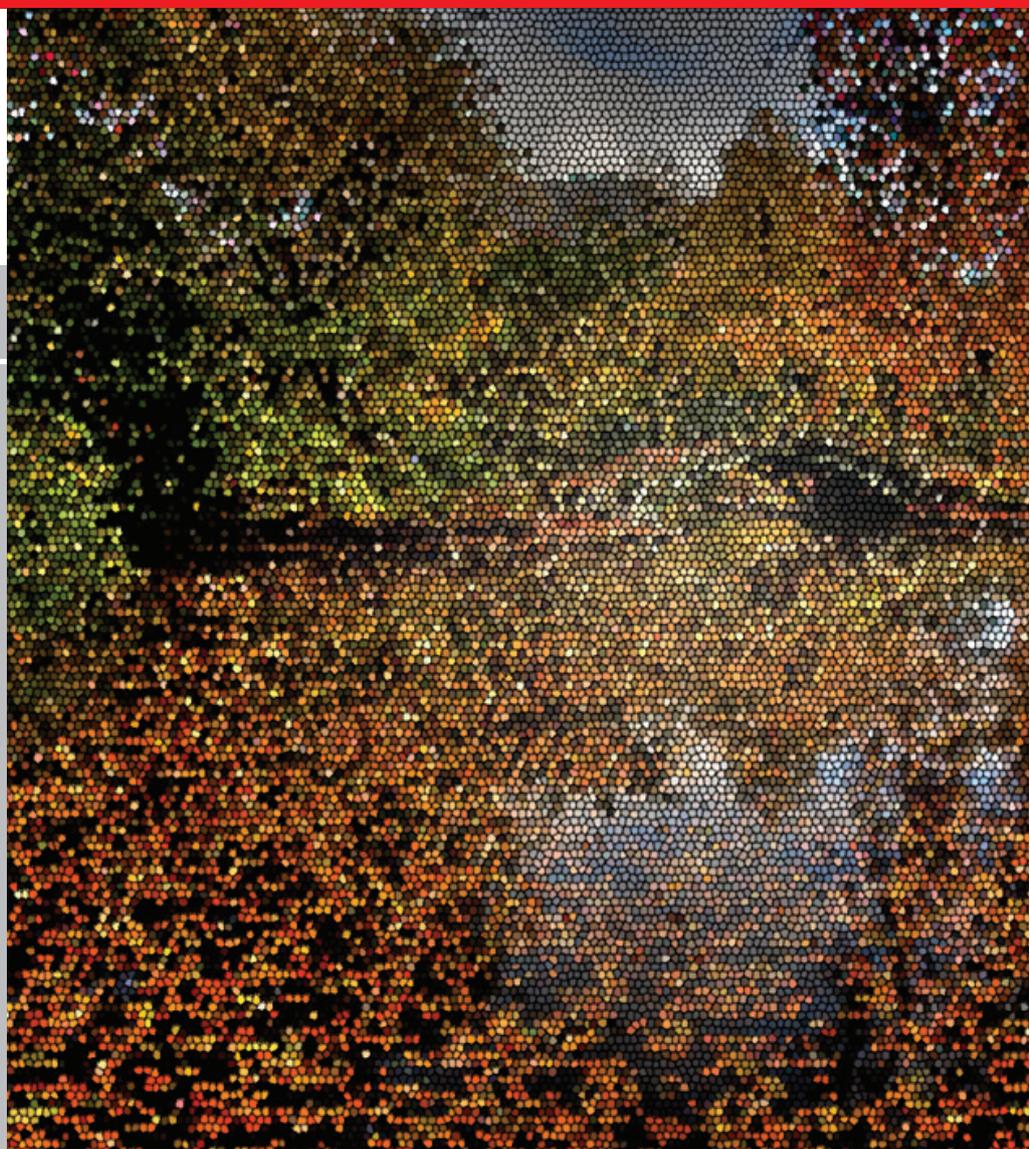


22 мая 2013, г. Москва

ЭКСПЕРТ РА
РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО

Исследование рынка консалтинговых групп по итогам 2012 года



Застой в стране советов

**Исследование рынка консалтинговых групп по итогам 2012 года
«Застой в стране советов» подготовил:**

Вартан Ханферян,
ведущий эксперт отдела рэнкингов департамента аналитики и консалтинга

МЕТОДИКА РЭНКИНГА «РОССИЙСКИЙ КОНСАЛТИНГ»

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» составляет список крупнейших консалтинговых групп по итогам каждого года. В рэнкинге принимают участие компании (группы), предоставляющие консалтинговые услуги и зарегистрированные как юридические лица на территории РФ. Под консалтинговыми услугами подразумеваются деловые услуги по предоставлению независимых советов или рекомендаций по изменению бизнеса клиента.

В проекте может участвовать как отдельная консалтинговая компания, так и группа (объединение) консалтинговых фирм. При этом:

- должны учитываться показатели только тех компаний группы, которые предоставляют консалтинговые и сопутствующие им услуги;
- не могут учитываться доходы компаний, зарегистрированных за рубежом;
- не может учитываться стоимость оборудования; компьютерной и оргтехники; а также программного обеспечения производства других компаний, поставки которых сопровождают выполнение заказов на консалтинговые и сопутствующие им услуги; технические работы, связанные с пусконаладочными работами в рамках внедрения ИТ;
- не могут учитываться доходы от аудиторских проверок, а также от других видов деятельности, не относящихся к консалтингу;
- если компания входит в группу, уже участвующую в рэнкинге, то такая компания не может быть включена в рэнкинг самостоятельно.

Если в рэнкинге участвует группа компаний, то в анкете приводятся их суммарные показатели деятельности. Предоставляя для участия в рэнкинге консолидированную информацию, группа должна отвечать, по крайней мере, одному из требований: во-первых, материнская (лидирующая) компания группы обладает не менее чем 20-процентным контролем в уставном капитале дочерних компаний; во-вторых, компании, входящие в группу, должны работать **под единым брендом (торговой маркой) и позиционироваться на рынке как группа**, совместно принимать участие в тендерах, в выполнении общих договоров, **указывать принадлежность к группе в официальных документах и на корпоративном интернет-сайте**, а также в СМИ, при маркетинговых и рекламных акциях.

Исследование рынка консалтинговых услуг, проводимое рейтинговым агентством «Эксперт РА», основывается исключительно на сведениях, предоставленных в официальном порядке самими фирмами, заверенных их печатью и подписью руководителя.

Критерием ранжирования участников в списке является показатель суммарной выручки компании (группы) от предоставления консалтинговых услуг. Дополнительный критерий ранжирования участников в списке — показатель выручки по отдельным консалтинговым практикам.

Для участия необходимо заполнить анкету и отправить в адрес «Эксперта РА» заверенный бланк подтверждения. Для подтверждения присланных сведений о выручке необходимо предоставить бухгалтерскую/финансовую отчетность за требуемый период. Для проверки/подтверждения сведений рейтинговое агентство вправе запросить в обязательном порядке финансовую отчетность консалтинговой компании за требуемый период.

Более подробная информация об условиях участия в рэнкинге «Российский консалтинг», а также методика проекта доступна в начале каждого года на сайте рейтингового агентства «Эксперт РА» по адресу <http://www.raexpert.ru/ratings/consulting/>

ЗАСТОЙ В «СТРАНЕ СОВЕТОВ»

Очередной ранжированный рейтинг крупнейших консалтинговых групп показал – темпы роста этого рынка замедляются. Активизацию его участники связывают с ожидаемым в скором будущем всеобщим спросом на новые технологии в сфере IT, а также с реализацией госпрограмм.

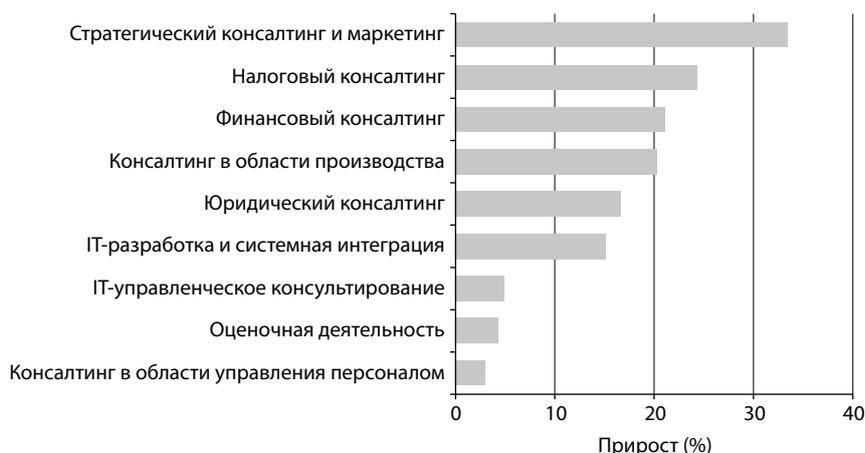
Наш прогноз в прошлом выпуске рейтинга «Российский консалтинг» (см. «Эксперт» №15 за 2012 год) о приближении стагнации в секторе консалтинговых услуг полностью оправдался: по сопоставимым данным, прирост суммарных доходов у ведущих консалтинговых групп за 2012 год составил 14% (выручка возросла до 119,2 млрд рублей) против 21%, отмеченных годом ранее. Отложенный спрос на услуги, а также сопровождение инвестиционных процессов и сделок с активами, которые толкали вверх рынок в 2011-м, дальше уже не смогли оказывать столь мощного стимулирующего воздействия. Впрочем, замедление роста можно трактовать и как вступление рынка консалтинга в зрелую фазу: удовлетворив первичный сильный «голод» своих клиентов, консультанты постепенно переходят к размеренному, планомерному удовлетворению их текущих потребностей. И не торопясь, прощупывают новые инструменты совершенствования и отладки бизнес-процессов, связанные с применением информационных технологий – ведь именно IT-сектор приносил и приносит консультантам львиную долю выручки.

Продвижение на ощупь

Стоит отметить, что на снижение динамики рынка повлияло падение доходов у трех крупных его участников – компаний «Компьюлинк Групп», КПМГ и BDO. Вероятно, что в данном случае идет речь о завершении некоторых масштабных проектов. Однако даже без учета их данных темпы роста выручки участников рейтинга составили в 2012 году 19%, что в любом случае ниже уже упомянутого 21-процентного роста годом ранее. Таким образом, общее замедление темпов роста налицо.

Несмотря на положительную динамику всех основных консалтинговых практик по итогам 2012 года (см. график 1), нынешний спрос на услуги былой прытью уже не отличается. Это объясняется, во-первых, тем, что возможность вкладываться в консалтинг сковывается умеренной инвестиционной активностью. Так, по данным Росстата, общий объем инвестиции в нефинансовые активы составил по итогам 2012 года 8 922,2 млрд рублей, увеличившись за год на 340,7 млрд рублей, тогда как прирост в 2011 году составлял в денежном выражении 1 869,4 млрд рублей. «Ключевой фактор, определяющий ситуацию на российском рынке консалтинга в прошлом году, – это стагнация в экономике. Когда снижаются инвестиции в развитие, расширение производства и новые проекты, компаниям вряд ли нужны услуги консультантов или новые IT-решения», – говорит председатель правления IBS **Сергей Мацоцкий**.

График 1. Темпы роста выручки участников рэнкинга по видам консалтинга
Как никогда в цене стратегии развития



Источник: «Эксперт РА» по сопоставимым данным за 2011 и 2012 годы

Во-вторых, прежние локомотивы роста уже исчерпали себя, а новые еще только ищутся или находятся в «зародышевой» фазе. Среди этих новых драйверов эксперты рынка называют внедрение таких инструментов отладки и совершенствования бизнеса, как облачные и мобильные технологии. Свое воздействие на рост рынка им еще только предстоит оказать — должно пройти время, чтобы клиент созрел до их применения. Ровно так было, к примеру, с ERP-системами. Первые их внедрения у нас в стране пришлось приблизительно на 1997–1998 годы, а массовый спрос проявлялся в 2000–2007 годах — именно тогда рынок консалтинга демонстрировал ежегодные приросты в 50-70%.

«В экономике сохраняется степень неопределенности, что снижает активность российских компаний, их потребление консалтинговых услуг. Например, былую динамику потерял сегмент IT-консалтинга. Новые технологии: «облака», мобильность, «большие данные» — хотя и содержат значительную долю консалтинга, еще не способны разогнать рынок. Рынок находится в промежуточном положении: многие традиционные подходы, предполагающие экстенсивное развитие IT-инфраструктуры и полное ею владение, использовать уже неразумно, через пару лет они окончательно устареют, а новые технологии клиенты использовать побаиваются, не хотят первыми набить шишки и предпочитают подождать», — резюмирует **Алексей Ананьин**, президент консалтинговой группы «Борлас».

Новым «гормоном роста» для рынка может стать принятый правительством ряд государственных программ. Например, «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» на период до 2020 года или «Энергоэффективность и развитие энергетики» на 2013–2020 годы. «Если финансирование госпрограмм пойдет по плану, то появятся и ресурсы для инвестиций в технологии и проекты с высокой долей профессиональных услуг», — прогнозирует Ананьин.

«Коробочные» решения vs индивидуальный подход

Пока же, в ожидании перемен, основную долю доходов, как и раньше, приносит IT-консалтинг: выручка участников рэнкинга от услуг в данной сфере составила по итогам 2012 года 61 млрд рублей (то есть почти 60% от общей выручки — см. график 2). Из них 38,9 млрд рублей приходится на консалтинг в области разработки и системной интеграции и 22,1 млрд рублей — на управленческое консультирование. Динамика секторов составила 15 и 5% соответственно. Столь внушительные объемы консалтинга в области внедрения IT-решений участники рынка во многом связывают с продолжением реализации масштабных проектов вроде подготовки к зимней Олимпиаде и Чемпионату

мира по футболу, что сопряжено с серьезными инвестициями в инфраструктуру. «В таких крупных проектах важно учесть мировой опыт, провести предпроектное обследование с учетом множества факторов, составить выполнимый план финансирования, чтобы уложиться в срок и бюджет. Примеры, когда стоимость объектов серьезно выходит за рамки бюджета, говорят о слабом предпроектном консалтинге или даже о его отсутствии, что в нынешних условиях недопустимо», — поясняет **Владимир Грибов**, вице-президент ГК ЛАНИТ.

График 2. Структура выручки участников рэнкинга по итогам 2012 года (без учета PwC, КПМГ и BDO)
Сверхдоходы приносит консалтинг с IT-составляющей



Источник: «Эксперт РА» по данным участников рэнкинга

Задачи по оптимизации деятельности приводят, в частности, к спросу на системы управления ценообразованием, цепочками поставок, транспортной логистикой. По словам **Бориса Бобровникова**, генерального директора компании КРОК, значительно больше внимания заказчики стали уделять аналитике для прогнозирования продаж и управления рисками, решениям для промышленной автоматизации.

Особое внимание лидеры рынка обращают на конвергенцию рынков. «Распространенный сценарий — объединение финансового сектора и телекоммуникаций. Например, Связной-банк, МТС-банк и т. д. Этим компаниям нужно работать с единой клиентской базой — огромным объемом разнотипной информации. Поэтому растут консалтинговые проекты в области Big Data. Также в связи с внедрением требований Базеля II по измерению кредитных и операционных рисков повышается спрос на специализированные системы ERM (Enterprise risk management) и GRC (Governance, risk management and compliance), которые помогают прогнозировать и управлять рисками. Подобный проект мы делаем для одного из банков, и, по нашим расчетам, после внедрения одной только системы управления операционными рисками сокращение резерва на эти риски составит около 20%», — делится опытом Борис Бобровников.

Перспективы развития консалтинговых практик в IT, как уже было сказано, сегодня связывают с внедрением новых подходов, которые будут менять организацию процессов взаимодействия персонала и работу с информацией. «Технологическая революция влияет на рынок бизнес-услуг и бизнес-решений, заставляя эту отрасль развиваться. Поэтому мы нацелены на создание инновационных продуктов с учетом нового технологического ландшафта («облака», мобильные приложения, социальные коммуникации, «большие данные») и на продвижение компании на международном рынке, где инновации сегодня более востребованы», — делится планами Сергей Мацоцкий.

Быстрый рост технологий поменяет и характер работы консультантов. Участники рэнкинга уверены, что рынок будет двигаться от индивидуального консалтинга к «коробочным» решениям высокой степени готовности; работой консультанта станет не построение каждый раз нового решения, а грамотный выбор проверенной технологии с ее незначительной доработкой. «Консультант должен

предложить заказчику конкретное, работающее и проверенное решение конкретных задач. Он должен четко знать и уметь объяснить, как будет решаться задача, какие технологии подходят для ее решения. Позиция эксперта, помогающего сделать выбор в пользу правильных решений на очень сложном и сильно диверсифицированном рынке технологий, — это то, что заказчик ждет от консультанта. Пример тому — наши решения в области систем управления персоналом, управления производством, а также в области IT-инфраструктуры, связанные с виртуализацией рабочего пространства сотрудников. Они позволяют заказчикам сократить стоимость и сроки внедрения, а нам — в большей степени соответствовать требованиям клиента», — поясняет Сергей Мацоцкий.

Таким образом, пока названные драйверы задействованы не в полную силу, у консультантов появляется возможность заняться своим развитием.

Рост на стратегии

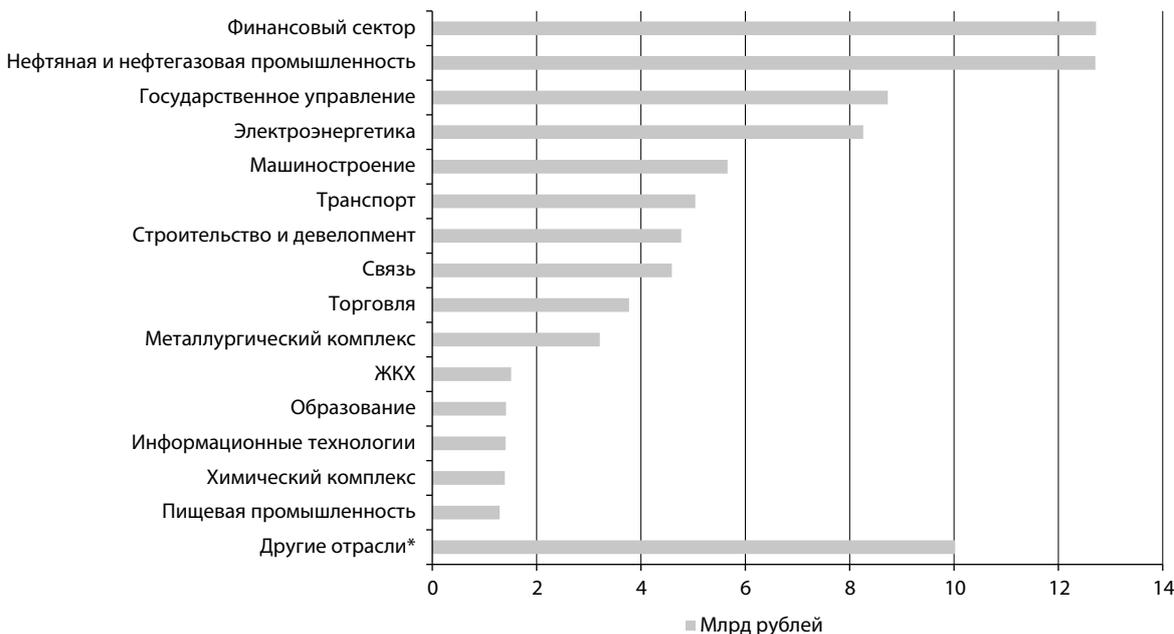
Пусть и не столь существенным по доле в доходах, как IT-решения, но важным сегментом для консультантов выступают услуги в области стратегического планирования и маркетинга, а также в области управления производством.

Стратегический консалтинг и маркетинг. Несмотря на то, что по итогам 2012 год выручка в этом сегменте консалтинга не самая внушительная — суммарно 5,07 млрд рублей, ее прирост оказался наибольшим среди остальных секторов и составил 33%. Причем этот прирост связан с качественным изменением услуг: «За последние годы в России был сделан целый ряд дорогостоящих стратегических проектов, которые с практической точки зрения оказались довольно бесполезны. Это усилило скептическое отношение клиентов к теоретическим разработкам, — считает **Моисей Фурщик**, управляющий партнер компании ФОК (Финансовый и организационный консалтинг). — Поэтому большой интерес вызывают продукты с серьезной практической ориентацией. Это выражается в углубленной проработке инвестиционного блока, подготовке серьезных предложений по использованию мер государственной поддержки, включении в состав работ более детального маркетинга, а также в интеграции стратегии с документами территориального планирования. Усиление прагматики в стратегиях будет преобладать в ближайшие несколько лет».

Кроме того, по словам **Диониса Васильева**, вице-президента консалтинговой группы «НЭО Центр», глубокий анализ рынка и прогноз его дальнейшего развития — основа любого долгосрочного планирования: «Многим клиентам для выхода, например, на новый региональный рынок или при запуске нового продукта важно правильно спрогнозировать сбыт». В связи с этим эксперты рынка оптимистично оценивают динамику роста выручки от стратегического маркетинга.

Основным потребителем этого вида консалтинга является государство: как минимум 1,3 млрд рублей, заработанных консультантами на данных услугах, приходится на госзаказ (см. график 3). Лидеры рынка считают стратегии важной потребностью государства на данном этапе развития, ведь его активы становятся ресурсами экономического роста в целом.

График 3. Распределение выручки участников рэнкинга по отраслям экономики за 2012 год
Развитие экономики по-прежнему четко прослеживается в структуре доходов консультантов



* В том числе АПК, здравоохранение, легкая промышленность, ЛПК, промышленность стройматериалов, фармацевтика

Источник: «Эксперт РА» по данным участников рэнкинга

Спрос на создание стратегий объясняется и реагированием на внешние вызовы. По словам **Андрея Максимова**, президента АКГ «Развитие бизнес-систем», «власть стремится к повышению международного авторитета России и закономерно подталкивает бизнес к укрупнению эффективных и инновационных активов; стимулирует предпринимателей консолидировать бизнес, расширять его границы до уровня флагманов мировой экономики. Это не просто «тюнинг» стратегии бизнеса. Этим определяются потребности бизнеса и топ-менеджеров демонстрировать соответствие современным трендам, аналитические навыки и готовность быть востребованными мировой экономикой, в том числе в новых для нас форматах сотрудничества с ВТО».

Укрупнение активов, повышение требований к социальной ответственности бизнеса и его прозрачности, а также адаптация к особенностям работы в рамках ВТО — в комплексе или по отдельности эти факторы, по идее, могут сохранить интерес к стратегическому целеполаганию и в будущем.

Производственный консалтинг. Более умеренными темпами в 2012 году менялись доходы участников рэнкинга от услуг производственного консалтинга: по сопоставимым данным, их прирост составил 20% против 67% годом ранее, а объем достиг 3 млрд рублей.

В целом спрос на услуги в данной сфере, как и прежде, связан с ужесточением требований законодательства по энергосбережению и промышленной безопасности. Этим же объясняется и снижение динамики в указанном сегменте. «В связи с реализацией ФЗ №261 «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности» в 2012 году особенно востребован был энергоаудит. Но в связи с тем, что к 1 января 2013 года требования закона в той или иной степени были выполнены, ожидается снижение интереса к данному направлению. Предприятия стали заметно грамотнее в области энергоэффективности: если раньше мы находили потенциал энергосбережения в размере 30-40% от удельного потребления топливно-энергетических ресурсов, то сейчас и 10-15% — это много», — рассказывает президент ГК «Городской центр экспертиз» **Александр Москаленко**.

Впрочем, в связи с нововведениями в закон «О промышленной безопасности опасных производственных объектов» для консультантов назревает спрос на анализ рисков. «Началась идентификация опасных объектов для определения их типов по новой классификации, требующая привлечения экспертов. Зарождается и новый комплексный подход к проблемам промышленной безопасности. Раньше мало связанные между собой документы, декларации и инструкции позволяли латать слабые места, но не более того. Поэтому на предприятиях давно назрела необходимость создания целостной системы безопасности, а теперь она будет требоваться и на законодательном уровне», — поясняет Александр Москаленко.

Впрочем, в рамках повышения эффективности и модернизации технологий проекты в области промышленной безопасности могут постепенно трансформироваться и в другие сферы. Так, консультанты — лидеры этого направления уже подтверждают наличие запросов клиентов на автоматизацию как отдельных процессов, так и системы управления в целом.

Примером здесь могут выступить проекты на стыке IT- и других направлений консалтинга. «В машиностроении очень востребованы САПР/PLM и сопутствующие услуги по производственному консалтингу. Высокая динамика характерна для услуг в сфере информационной безопасности — угрозы и риски растут быстрее, чем компании успевают реагировать. Заказчикам также нужны методология и IT-системы для управления человеческими ресурсами», — говорит Алексей Ананьин.

Кстати, об автоматизации управления персоналом все чаще говорят и сами HR-консультанты.

Управление персоналом. Суммарные доходы участников рэнкинга от услуг в области управления персоналом по итогам 2012 года составили 3,5 млрд рублей, однако их прирост, по сопоставимым данным, составил всего 3% (в отсутствие данных о выручке по данному направлению за 2011 год у «Группы Борлас»).

По мнению участников рынка, в связи с пристальным вниманием к этой теме власти появляется спрос на создание стандартов профессий, дистанционных курсов для рабочих специальностей как важнейших инструментов роста производительности на производстве, а также систем управления вовлеченностью сотрудников, и внедрение инструментов дистанционной оценки. «Производительность труда — это реально слабое место большинства российских компаний. А проекты в этой области дают понятный бизнес-эффект», — считает **Николай Долгов**, генеральный директор консалтинговой компании FORMATTA.

Судя по данным участников, высоким спросом пользуются и услуги в области обучения персонала. «Одним из важных вызовов сегодня является интеграция онлайн и оффлайн обучения сотрудников. Оба формата могут использоваться отдельно, но их умелое сочетание создает новый, мощный и эффективный инструмент развития. Другим важным направлением является адаптация HR-стратегии к современным скоростям в бизнесе. Успешные компании создают гибкие и адаптивные бизнес-стратегии, а консультант должен выстроить и внедрить сверхгибкую и подвижную систему привлечения, вовлечения и удержания персонала, иначе придется довольствоваться «остатками» с рынка труда», — характеризует рынок обучения **Владимир Соловьев**, президент компании EXECUT Business Training.

Кроме традиционных направлений, игроки подчеркивают интерес клиента к автоматизированным системам управления персоналом. Так, со слов Николая Долгова, одним из векторов развития HR-консалтинга становится управление данными: «В управлении персоналом остается все меньше искусства, интуиции, психологии, и появляется больше статистики и массивов данных об уровне компетенций, результатах обучения. Другой вектор — это персонификация. Каждый человек воспринимается бизнесом как уникальный ресурс, к которому можно и нужно относиться с учетом его способностей, особенностей и потребностей. Это возможно за счет технологий управления данными, позволяющими накапливать и анализировать информацию про каждого человека», — говорит он. В качестве примеров новшества, г-н Долгов приводит проекты по внедрению инструментов, по-

звolyающих дистанционно оценивать сотни людей и собирать по ним информацию сразу по целому ряду критериев (способности, мотивация, потенциал). «В совокупности это тысячи оценок. Все они консолидируются в единую базу, и дальше компания обращается к ним по мере необходимости. Так, данные, собранные при подборе персонала для одного из наших клиентов, позже облегчили ему задачу формирования команд при расширении бизнеса и покупке новых активов», – добавляет Николай Долгов.

Также в качестве примера участники рынка приводят решения по управлению персоналом на базе SAP HCM (Human Capital Management). «В процессе внедрения мы проводим унификацию бизнес-процессов и нормативно-справочной информации по управлению персоналом; внедряем решения в области оценки, аттестации и премирования персонала с помощью SAP HCM Talent Management; а также унифицируем и внедряем отчетность в области управления персоналом», – говорит **Дмитрий Усов**, исполнительный директор компании «Миго-групп».

Деньги к деньгам

Умеренные темпы роста выручки ведущих консалтинговых групп преобладают и по таким направлениям, как налоговый, финансовый и юридический консалтинг. Динамика в этих сегментах составила по итогам 2012 года 24, 21 и 17% соответственно.

Налоговый и юридический консалтинг. Суммарная выручка участников рэнкинга от услуг налогового и юридического консалтинга в 2012 году составила 8 и 5 млрд рублей соответственно. В целом спрос на услуги здесь сформирован текущими потребностями налогоплательщиков.

Среди востребованных направлений выделяется защита в налоговых проверках: от этапа юридического и аудиторского сопровождения до финального решения арбитражного суда. «Также востребованы выявление и помощь в реализации льгот и переплат, которыми налогоплательщик не пользуется в силу сложности в реализации или спорности», – уточняет **Павел Солянка**, партнер юридической компании «Васильев, Солянка и партнеры».

С другой стороны, выявление и защита перед налоговиками и судом переплат – нередко длительные процедуры. Это приводит к отложенным клиентским платежам, что отражается на динамике сегмента услуг. «С момента подачи уточненной налоговой декларации до решения налогового органа проходит более трех месяцев. Если решение не в пользу налогоплательщика, то оспаривание в вышестоящих налоговых органах и арбитражных судах может занять год и более. Так, выиграв в ноябре 2011 года дело в первой инстанции для ОАО «Синтерра», в кассационной инстанции дело было выиграно в мае 2012 года. Оплата же по основным договорам происходит по факту положительного результата – это для арбитражной защиты акт кассационного суда. Поэтому с момента заключения договора до активирования проходит один-два года», – поясняет Павел Солянка.

Участники рэнкинга отмечают и рост сегмента юридических услуг. «На аутсорсинг охотнее, чем прежде, передается судебное сопровождение споров, процедур закупок и продажи имущества», – считает **Наталья Бабичева**, партнер группы компаний SRG. Также, по ее словам, в компаниях расширяются практики налогового права, что связано с изменениями в налоговом законодательстве по части отношений взаимозависимых лиц. «С 2012 года расширено понятие взаимозависимых лиц, которые попадают под специальный контроль налоговых органов. Группам компаний при выстраивании отношений теперь требуется оценка существующих рисков и разработка оптимальных механизмов их минимизации», – говорит Наталья Бабичева.

Финансовый консалтинг и оценка. На услугах в области финансового управления и оценки участники рэнкинга заработали в 2012 году 9,6 и 9 млрд рублей соответственно. По словам **Андрея Пашарина**, заместителя директора департамента консалтинга и оценки группы компаний

«Нексия Пачоли», «в условиях ограниченного количественного роста бизнес все больше стремится к повышению эффективности существующих направлений и отдельных процессов. Однако именно профессиональных оценщиков все чаще привлекают на более ранних этапах для отстаивания переговорных позиций, а не исключительно для составления отчета».

Участники рынка обращают внимание и на возрастающий интерес к созданию и внедрению автоматизированных систем учета активов, поддержки, принятия и контроля исполнения решений по сделкам.

Еще одна востребованная услуга – мониторинг выполнения финансовой модели. «Проект важно правильно запустить и вывести на проектную мощность – утвержденный финансовый план должен выполняться. Для банков по-прежнему актуальны услуги в области оценки проблемных активов и реструктуризации долгов. При реструктуризации, например, важно понимать, что не так в проекте, какие меры нужно предпринять для того, чтобы «вдохнуть» в него новую жизнь», – считает Дионис Васильев.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1
Таблица 1. Список крупнейших консалтинговых групп России по итогам 2012 года

Место по итогам 2012 года	Место по итогам 2011 года	Консалтинговая группа	Местоположение центрального офиса	Суммарная выручка от консалтинговых услуг за 2012 год, тыс. рублей	Процент выручки за год, %	Число специалистов-консультантов за 2012 год, чел.	Изменение числа специалистов-консультантов за год, чел.	Выручка на одного специалиста-консультанта, тыс. рублей	Число участников группы за 2012 год***, шт.	Изменение числа участников группы за год, шт.
1	1	IBS	Москва	14 721 436	6,8	4 200	200	3 505	2	-
2	2	ЛАНИТ	Москва	11 417 339	19,5	1 262	147	9 047	38	-2
3	3	КРОК*	Москва	6 071 725	2,3	1 515	160	4 008	3	-2
4	5	РwC	Москва	5 188 114	29	949	122	5 467	8	-
5	4	«Компьюлинк Групп»	Москва	4 882 487	-17,6	716	-137	6 819	10	-3
6	7	«Интерком-Аудит»*	Москва	3 422 019	н/д	1 123	23	3 047	297***	-7
7	8	«Ай-Текс»	Москва	3 419 855	13	640	40	5 344	14	-
8	6	КПМГ	Москва	3 408 644	-6,8	878	43	3 882	9	1
9	-	«Энвижн Групп»	Москва	3 267 660	142,7	544	н/д	6 007	20	10
10	13	ОТР	Москва	2 955 604	40,9	1 307	220	2 261	1	-
11	10	«Энерджи Консалтинг»	Москва	2 810 309	10	707	6	3 975	12	-
12	-	«Группа Борлас»*	Москва	2 774 880	н/д	355	н/д	7 817	9	н/д
13	15	EPAM Systems	Москва	2 626 316**	33	н/д	н/д	н/д	1	-
14	12	«АйТи»	Москва	2 525 950	15,3	620	70	4 074	46	-
15	9	BDO	Москва	2 416 488	-18,9	656	-119	3 684	9	-
16	11	«ФинЭкспертиза»*	Москва	2 365 441	6,2	370	18	6 393	33***	4
17	16	«2К Аудит - Деловые консультации/Морисон интернешнл»	Москва	2 145 779	9,4	520	17	4 126	30	-3
18	14	НЦИТ «Интертех»	Москва	2 053 738	1,9	303	2	6 778	1	-

Продолжение таблицы 1

Место по итогам 2012 года	Место по итогам 2011 года	Консалтинговая группа	Местоположение центрального офиса	Суммарная выручка от консалтинговых услуг за 2012 год, тыс. рублей	Процент выручки за год, %	Число специалистов-консультантов за 2012 год, чел.	Изменение числа специалистов-консультантов за год, чел.	Выручка на одного специалиста-консультанта, тыс. рублей	Число участников группы за 2012 год, шт.	Изменение числа участников группы за год, шт.
19	18	«Развитие бизнес-систем»	Москва	2 008 468	34,1	528	128	3 804	13	-1
20	17	РСМ «Топ-Аудит»	Москва	1 991 519	11,4	708	-6	2 813	87****	1
21	21	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	Москва	1 775 819	41,7	366	134	4 852	70****	5
22	19	«Деловой Профиль» (MGI)	Москва	1 715 692	нд	368	60	4 662	32****	9
23	22	«Альянс Консалтинг Инвестмент Групп»	Москва	1 412 031	18,7	380	80	3 716	5	-4
24	23	ФОРС*	Москва	1 377 898	20	190	30	7 252	4	-
25	27	«Нексиа Си Ай Эс»	Москва	1 236 968	38,3	335	111	3 692	13	4
26	26	«НЭО Центр»*	Москва	1 066 892	18,2	309	25	3 453	9	4
27	25	«Парма-Телеком»*	Пермь	1 003 438	10,1	241	-5	4 164	2	-
28	30	«КСК групп»	Москва	952 014	22,4	214	8	4 449	2	-
29	-	«Инфосистемы Джет»	Москва	948 033	12,1	300	22	3 160	4	-
30	36	Городской центр экспертиз	Санкт-Петербург	944 000	47,5	325	18	2 905	8	-
31	42	«МЭФ-Аудит»*	Москва	891 050	89,8	227	55	3 925	7	-
32	28	Объединенные консультанты ФДП	Москва	861 970	-0,6	197	-14	4 375	14	-
33	-	SRG*	Москва	825 659	113,2	182	91	4 537	5	-
34	31	РАСТАМ*	Тюмень	825 156	10,9	379	-16	2 177	12	-
35	29	«АФК-Аудит»	Санкт-Петербург	808 975	0,3	354	81	2 285	9	1
36	33	Корпорация «Галактика»	Москва	768 820	14,6	250	19	3 075	7	1
37	35	«Новгородаудит»*	Великий Новгород	719 371	8,9	173	22	4 158	14	-
38	34	«Аудит-НТ» («Аудит - новые технологии»)*	Москва	703 486	4,9	202	16	3 483	12	-
39	32	ФБК (PKF)	Москва	684 388	1	455	8	1 504	11	-

Продолжение таблицы 1

Место по итогам 2012 года	Место по итогам 2011 года	Консалтинговая группа	Местоположение Центрального офиса	Суммарная выручка от консалтинговых услуг за 2012 год, тыс. рублей	Прирост выручки за год, %	Число специалистов-консультантов за 2012 год, чел.	Изменение числа специалистов-консультантов за год, чел.	Выручка на одного специалиста-консультанта, тыс. рублей	Число участников группы за 2012 год, шт.	Изменение числа участников группы за год, шт.
40	40	«ИЦФЭР-консалтинг»	Москва	633 818	22	237	8	2 674	6	-
41	38	Институт проблем предпринимательства	Санкт-Петербург	600 169	1,9	265	-5	2 265	13	-1
42	37	«АМБ Консалтинг»	Москва	599 293	н/д	305	-2	1 965	14****	-13
43	39	«ЭКОПСИ Консалтинг»	Москва	592 912	12,2	96	7	6 176	2	-
44	44	«Аверс»	Санкт-Петербург	537 902	20,1	152	13	3 539	9	-
45	43	«Фемиде-Аудит» (DFK International)	Москва	516 548	10,1	131	10	3 943	16****	1
46	49	«Аудит Груп»	Москва	451 909	16,2	72	4	6 277	3	1
47	61	Центр судебных и негосударственных экспертиз «Индекс»	Москва	422 330	91,2	79	-2	5 346	60	-5
48	45	«Арт-Аудит»	Москва	421 295	3,6	176	3	2 394	15	-
49	51	«Неофлекс»	Москва	415 268	18,5	238	5	1 745	1	-
50	48	ЕХЕСТ («Бизнес Тренинг»)	Москва	408 706	3,7	92	10	4 442	4	3
51	46	«Что делать Консалт»	Москва	397 361	-	251	5	1 583	17	-
52	59	«Эккона УНУ»	Санкт-Петербург	362 613	58,4	91	-1	3 985	13	-
53	56	«НВ ВнeshПакУниверс»	Москва	339 696	29,1	117	-17	2 903	12	-
54	64	MOIGA Consulting	Москва	333 089	61,5	84	20	3 965	1	-1
55	52	ПРАВД	Санкт-Петербург	328 729	-2,5	98	-3	3 354	9	-1
56	55	«Интерэкспертиза» (AGN International)	Москва	325 809	н/д	291	164	1 120	23****	12
57	53	Центр независимой экспертизы собственности	Москва	324 073	5,9	109	2	2 973	9	-
58	75	«Космос-Аудит»	Москва	321 576	126,5	92	15	3 495	15	-1
59	54	«Марка Аудит»	Москва	317 570	11,8	142	17	2 286	3	-
60	63	«ФинСовет Аудит»	Москва	307 246	44,4	55	-10	5 586	8	-

Продолжение таблицы 1

Место по итогам 2012 года	Место по итогам 2011 года	Консалтинговая группа	Местоположение центрального офиса	Суммарная выручка от консалтинговых услуг за 2012 год, тыс. рублей	Процент выручки за год, %	Число специалистов- консультантов за 2012 год, чел.	Изменение числа спе- циалистов-консультан- тов за год, чел.	Выручка на одного специалиста-консультан- та, тыс. рублей	Число участников группы за 2012 год***, шт.	Изменение числа участников группы за год, шт.
61	72	«Бизнес-КРУГ»*	Москва	279 820	64,7	75	3	3 731	8	2
62	79	Центр правовых технологий «ЮРКОМ!»*	Саратов	249 619	98,7	35	9	7 132	10	3
63	66	«Михайлов и Партнеры»	Москва	245 641	20,3	145	27	1 694	4	-1
64	-	«Росэкспертиза»	Москва	243 267	н/д	51	н/д	4 770	4	н/д
65	62	Группа финансового консультирования	Москва	233 750	9,8	80	10	2 922	4	1
66	60	Wiseadvice	Москва	231 746	3,1	101	6	2 295	10	-
67	67	ЭКФИ*	Москва	227 506	16,9	125	55	1 820	14	-1
68	65	«Лекс»	Тюмень	222 819	8,9	57	2	3 909	9	-
69	68	«МООР Стивенс Рус»*	Москва	220 511	14,6	139	-17	1 586	33	-3
70	58	«Ай Эс Джи-Консалтинг»*	Москва	219 714	-7,2	74	11	2 969	3	1
71	57	«Прайм Эдвайс»	Санкт-Петербург	208 249	-13	73	-3	2 853	9	-
72	-	«1А Консалтинговая группа»*	Москва	196 448	н/д	59	н/д	3 330	165****	н/д
73	76	«Мазар»	Москва	193 824	37,4	69	9	2 809	2	-
74	73	«ЮБМ / Бизнес Сервис»*	Альметьевск	173 268	5,6	154	4	1 125	1	-
75	87	«Уральский союз»*	Москва	161 985	46,2	27	5	5 999	4	-
76	92	«Критериум»	Москва	160 142	70,3	31	8	5 166	8****	-
77	74	«Бейкер Тилли Русаудит»	Москва	153 388	-5,7	70	-	2 191	3	-2
78	80	«СППАН - Холдинг»*	Москва	139 570	13	64	5	2 181	6	-
79	82	«JNY Янс-Аудит»	Москва	134 846	15,5	59	2	2 286	4	-
80	69	Финансовый и организационный консалтинг	Москва	132 658	-29,8	58	-40	2 287	2	-
81	85	Агентство прямых инвестиций*	Москва	131 543	17,1	41	5	3 208	1	-

Продолжение таблицы 1

Место по итогам 2012 года	Место по итогам 2011 года	Консалтинговая группа	Местоположение центрального офиса	Суммарная выручка от консалтинговых услуг за 2012 год, тыс. рублей	Прирост выручки за год, %	Число специалистов-консультантов за 2012 год, чел.	Изменение числа специалистов-консультантов за год, чел.	Выручка на одного специалиста-консультанта, тыс. рублей	Число участников группы за 2012 год**, шт.	Изменение числа участников группы за год, шт.
82	84	Холдинг «Люди Дела»*	Москва	129 844	12,2	91	2	1 427	25	4
83	-	«Антикризисный консалтинг»*	Москва	125 355	68,3	32	-1	3 917	1	-
84	-	«Юридическая компания Васильев, Солянка и партнер»*	Москва	118 568	1 122,3	12	6	9 881	1	-
85	86	«Налоговое Бюро»	Москва	117 414	5,2	84	-	1 398	1	-
86	89	ЦБА	Москва	114 197	7	45	8	2 538	18***	2
87	81	Аудиторская служба СТЕК*	Москва	110 806	-8	97	4	1 142	4	-
88	-	«Миго-групп»*	Москва	107 250	1 280,4	32	29	3 352	3	1
89	101	Национальная аудиторская корпорация	Самара	103 179	44,6	48	-29	2 150	7	-
90	97	Группа АИП	Москва	99 664	25	101	10	987	6	1
91	96	«Созидание и Развитие»	Москва	96 892	15,7	46	-	2 106	3	-
92	93	«Налоги и финансовое право»	Екатеринбург	95 399	4,4	18	-	5 300	5	-
93	-	«АйБиСи Групп»*	Москва	93 081	984,9	49	25	1 900	2	1
94	120	«Альпхаус Консалтинг»	Москва	91 281	119,2	55	21	1 660	3	2
95	114	«Аудит-Эскорт»*	Москва	86 022	89	30	9	2 867	4	-
96	134	НПФ «ИнформАудитсервис»*	Москва	84 626	200,4	47	14	1 801	5	1
97	100	«Делополис»*	Москва	84 425	15,8	29	-2	2 911	6	-
98	98	«Аудит А»	Москва	78 728	0,6	74	4	1 064	2	-
99	103	Formatta*	Москва	76 204	12,8	22	-	3 464	2	-
100	116	«Авуар»	Челябинск	68 095	53,9	46	4	1 480	8	-
101	104	«Фабер Лекс»*	Краснодар	63 724	4	23	-20	2 771	6	-
102	109	«Холд-Инвест-Аудит»	Москва	63 717	18,8	22	4	2 896	3	-

Продолжение таблицы 1

Место по итогам 2012 года	Место по итогам 2011 года	Консалтинговая группа	Местоположение центрального офиса	Суммарная выручка от консалтинговых услуг за 2012 год, тыс. рублей	Прирост выручки за год, %	Число специализированных консультантов за 2012 год, чел.	Изменение числа специализированных консультантов за год, чел.	Выручка на одного специалиста-консультанта, тыс. рублей	Число участников группы за 2012 год***, шт.	Изменение числа участников группы за год, шт.
103	102	Юридическая фирма «Клифф»	Москва	61 481	-9,6	56	2	1 098	4	-
104	110	ИНСЭИ*	Санкт-Петербург	61 231	20,2	37	-4	1 655	1	-
105	124	«Аудит-Унисервис»*	Москва	60 519	52,4	26	2	2 328	1	-
106	106	«Бетроен»	Москва	60 314	3,2	17	-	3 548	1	-
107	118	«Аудит-Строй»*	Москва	60 000	41,6	30	10	2 000	1	-
108	-	CASE («Кейс»)*	Москва	59 592	17,9	28	-	2 128	1	-
109	117	Центр стратегических исследований, анализа и аудита	Махачкала	53 764	23,4	28	-	1 920	5	-1
110	-	HeadWork Analytics («Хедворк аналитикс»)*	Москва	51 568	4,2	14	4	3 683	1	-
111	136	«Интераудит»*	Москва	49 135	80,9	55	2	893	6	-
112	137	«Смагин и Партнеры»*	Москва	48 180	79,8	14	3	3 441	1	-
113	112	ADE Professional Solutions*	Москва	48 010	0,7	26	4	1 847	3	1
114	121	«Эталон»*	Чебоксары	47 858	15,4	38	-3	1 259	5	-
115	115	«БИИР Консалтинг»*	Москва	45 803	2,4	17	2	2 694	1	-
116	-	Юридическая фирма «Правомочие»	Москва	44 357	3,9	20	1	2 218	2	-
117	122	«Норд Аутсорсинг»	Москва	43 637	8	39	2	1 119	3	-
118	-	«Эксклюзив Консалтинг»	Москва	43 254	1 399,8	19	9	2 277	3	1
119	-	Объединенная консалтинговая группа*	Санкт-Петербург	42 817	8,1	36	-6	1 189	2	-
120	140	«Лемчик, Крупский и Партнеры. Структурный и налоговый консалтинг»*	Москва	41 520	88,8	18	-	2 307	1	-
121	126	АСБ*	Санкт-Петербург	40 684	10	54	-2	753	3	-
122	-	НПО «Форус»	Иркутск	40 409	8,8	86	7	470	6	3
123	-	«Аудит Хаус»	Москва	39 890	14,9	21	4	1 900	1	-

Продолжение таблицы 1

Место по итогам 2012 года	Место по итогам 2011 года	Консалтинговая группа	Местоположение центрального офиса	Суммарная выручка от консалтинговых услуг за 2012 год, тыс. рублей	Приrost выручки за год, %	Число специалистов-консультантов за 2012 год, чел.	Изменение числа специалистов-консультантов за год, чел.	Выручка на одного специалиста-консультанта, тыс. рублей	Число участников группы за 2012 год**, шт.	Изменение числа участников группы за год, шт.
124	130	Центр аудита и консалтинга («Акцепт»)*	Казань	39 381	24,2	16	-1	2 461	1	-
125	144	«Аудит Проф Гарант»*	Москва	38 893	85,2	17	-	2 288	1	-
126	-	«Высшие Стандарты Качества»*	Москва	38 876	325,4	26	15	1 495	1	-
127	-	«Ти Эй Консалт»*	Санкт-Петербург	37 181	6,1	32	5	1 162	1	-
128	108	«Северо-Западное управление антикризисных проблем»*	Санкт-Петербург	33 472	-40	24	-4	1 395	2	-
129	129	«АДК-аудит»	Екатеринбург	33 241	3,7	31	-14	1 072	3	-
130	133	Финансовые и правовые консультанты*	Тюмень	32 849	13,7	15	1	2 190	7	-
131	-	«Беркшир Адавайзори Групп»	Москва	32 552	34,7	43	31	757	3	-
132	139	«Эккаунтинг-Сервис»*	Москва	29 840	21,6	18	-	1 658	2	-
133	99	Консультационное бюро Дмитрия Михайлова	Санкт-Петербург	29 601	-60,2	19	-	1 558	2	-
134	131	«Богерия»	Хабаровск	28 769	-6	11	-	2 615	5	1
135	145	«РУСАК - Русская служба аудита и консалтинга»*	Москва	27 593	38	11	2	2 508	1	-
136	138	«Аудит-Классик»	Челябинск	26 746	1,4	11	-5	2 431	4	-1
137	135	Ассоциация «Налоги России»*	Екатеринбург	26 701	-4,7	9	-	2 967	3	-
138	141	«Авантаж Аудит»	Москва	26 632	23,8	26	-2	1 024	5	2
139	127	«Мариллион»	Москва	25 652	-25,7	16	1	1 603	3	-
140	105	«ЮИР Консалт»	Москва	25 241	-58,2	10	-15	2 524	1	-
141	111	«Кредо Аудит»	Москва	25 197	-49,1	28	-1	900	1	-1
142	142	«Корсаков и Партнеры»*	Москва	24 172	12,7	12	-	2 014	3	-
143	-	ФОРБ*	Москва	23 050	-26,7	14	4	1 646	1	-
144	149	«Листик и Партнеры - Москва тм»	Москва	21 482	22,5	22	3	976	5	-2

Окончание таблицы 1

Место по итогам 2012 года	Место по итогам 2011 года	Консалтинговая группа	Местоположение центрального офиса	Суммарная выручка от консалтинговых услуг за 2012 год, тыс. рублей	Прирост выручки за год, %	Число специалистов-консультантов за 2012 год, чел.	Изменение числа специалистов-консультантов за год, чел.	Выручка на одного специалиста-консультанта, тыс. рублей	Число участников группы за 2012 год**, шт.	Изменение числа участников группы за год, шт.
145	-	«ИНТЕРКОН»	Москва	21 307	-8	6	-1	3 551	2	-
146	146	«Сальдо-аудит»	Москва	19 088	-3,5	15	1	1 273	1	-
147	-	«Уральский Строитель»	Екатеринбург	18 899	91,2	14	8	1 350	1	-
148	153	«Капитал»	Екатеринбург	18 168	21,6	14	9	1 298	2	-
149	163	ЭНЭКО	Москва	17 254	88	10	-10	1 725	2	-
150	148	«Гросс-Аудит»	Москва	17 009	-5	23	-5	740	1	-

* Для подтверждения выручки компания предоставила финансовую отчетность (уровень доверия к присланным сведениям указан в таблице ранкинга на сайте www.raexpert.ru).

** Пересчет показателей выручки из долларов в рубли по средневзвешенному курсу за 2012 год по данным ЦБ РФ (1 доллар = 31,07 рублей).

*** Число участников группы с учетом материнской и дочерних компаний, филиалов, представительств, аффилированных лиц, а также партнерских компаний.

**** Число участников группы, в том числе с учетом партнерских компаний.

Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА»

Перепечатка таблицы или отдельных данных возможна с разрешения рейтингового агентства «Эксперт РА».

Полная версия и архив ранкинга, а также методика проекта рейтингового агентства «Эксперт РА» <http://raexpert.ru/ratings/consulting/>.

Таблица 2. Топ-20. Стратегический консалтинг

№	Консалтинговая группа	Выручка по данному направлению за 2012 год, тыс. рублей	Доля направления в совокупной выручке от консалтинга, %
1	«Развитие бизнес-систем»	1 301 150	65
2	«АЛЬЯНС КОНСАЛТИНГ ИНВЕСТМЕНТ ГРУПП»	563 431	40
3	«ФинЭкспертиза»	347 981	15
4	РСМ «Топ-Аудит»	203 765	10
5	«АйТи»	190 570	8
6	IBS	179 712	1
7	«НЛВ ВнешПаккУниверс»	161 573	48
8	«Аудит Груп»	133 314	30
9	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	125 096	7
10	Финансовый и организационный консалтинг	124 376	94
11	РАСТАМ	122 732	15
12	«СПЛАН - Холдинг»	118 634	85
13	«Ай Эс Джи-Консалтинг»	108 736	49
14	«ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ» (MGI)	108 254	6
15	«2К Аудит - Деловые консультации/Морисон интернешнл»	102 604	5
16	«ЭККОНА УНУ»	95 712	26
17	ИНСЭИ	44 548	73
18	«КСК групп»	44 482	5
19	«Ти Эй Консалт»	37 181	100
20	«Смагин и Партнеры»	35 850	74

Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА»

Таблица 3. Топ-20. Финансовый консалтинг

№	Консалтинговая группа	Выручка по данному направлению за 2012 год, тыс. рублей	Доля направления в совокупной выручке от консалтинга, %
1	«Интерком-Аудит»	1 192 376	35
2	IBS	733 825	5
3	«ФинЭкспертиза»	588 253	25
4	«Аудит-НТ» («Аудит - новые технологии»)	484 945	69
5	«НЭО Центр»	445 440	42
6	Центр судебных и негосударственных экспертиз «ИНДЕКС»	382 441	91
7	«Энерджи Консалтинг»	335 895	12
8	«Фемида-Аудит» (DFK International)	310 506	60
9	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	304 268	17
10	РСМ «Топ-Аудит»	297 423	15

Окончание таблицы 3

№	Консалтинговая группа	Выручка по данному направлению за 2012 год, тыс. рублей	Доля направления в совокупной выручке от консалтинга, %
11	«Нексия Си Ай Эс»	258 834	21
12	«Развитие бизнес-систем»	258 646	13
13	«ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ» (MGI)	251 825	15
14	«2К Аудит - Деловые консультации/Морисон интернешнл»	228 801	11
15	«АМБ Консалтинг»	225 248	38
16	«МООР СТИВЕНС РУС»	172 468	78
17	«ИНТЕРЭКСПЕРТИЗА» (AGN International)	168 533	52
18	«ЮБМ / БИЗНЕС СЕРВИС»	156 657	90
19	«АЛЬЯНС КОНСАЛТИНГ ИНВЕСТМЕНТ ГРУПП»	140 780	10
20	«Мазар»	136 294	70

Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА»

Таблица 4. Топ-20. Налоговый консалтинг

№	Консалтинговая группа	Выручка по данному направлению за 2012 год, тыс. рублей	Доля направления в совокупной выручке от консалтинга, %
1	«Интерком-Аудит»	982 807	29
2	Объединенные консультанты ФДП	835 395	97
3	«МЭФ-Аудит»	828 440	93
4	ФБК (РКФ)	411 264	60
5	«Новгородаудит»	405 654	56
6	«ФинЭкспертиза»	368 694	16
7	«КСК групп»	368 113	39
8	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	305 109	17
9	«Аудит Групп»	269 532	60
10	«Арт-Аудит»	244 099	58
11	«ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ» (MGI)	202 592	12
12	«МЦФЭР-консалтинг»	200 994	32
13	«КОСМОС-АУДИТ»	169 064	53
14	«АМБ Консалтинг»	167 944	28
15	РСМ «Топ-Аудит»	127 532	6
16	«Уральский союз»	122 220	75
17	«АЛЬЯНС КОНСАЛТИНГ ИНВЕСТМЕНТ ГРУПП»	120 730	9
18	«Юридическая компания Васильев, Солянка и партнеры»	118 568	100
19	«Развитие бизнес-систем»	113 488	6
20	«2К Аудит - Деловые консультации/Морисон интернешнл»	95641	29

Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА»

Таблица 5. Топ-20. Консалтинг в области управления персоналом

№	Консалтинговая группа	Выручка по данному направлению за 2012 год, тыс. рублей	Доля направления в совокупной выручке от консалтинга, %
1	IBS	687 624	5
2	«ЭКОПСИ Консалтинг»	592 912	100
3	ЕХЕСТ («Бизнес Тренинг»)	408 706	100
4	«Группа Борлас»	260 833	9
5	MOLGA Consulting	187 482	56
6	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	178 979	10
7	SRG	169 095	20
8	«АйТи»	156 730	6
9	«Энерджи Консалтинг»	152 838	5
10	«Миго-групп»	100 753	94
11	«Компьюлинк Групп»	99 818	2
12	ФОРМАТТА	76 204	100
13	«ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ» (MGI)	68 237	4
14	«Кейс»	59 592	100
15	«БИИР Консалтинг»	45 803	100
16	«АЛЪЯНС КОНСАЛТИНГ ИНВЕСТМЕНТ ГРУПП»	41 500	3
17	«ФинСовет Аудит»	35 558	12
18	«КСК групп»	28 785	3
19	«МАРКА АУДИТ»	17 872	6
20	Холдинг «Люди Дела»	11 084	9

Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА»

Таблица 6. Топ-20. Консалтинг в области производства товаров и услуг

№	Консалтинговая группа	Выручка по данному направлению за 2012 год, тыс. рублей	Доля направления в совокупной выручке от консалтинга, %
1	Городской центр экспертиз	889 912	94
2	«2К Аудит - Деловые консультации/Морисон интернешнл»	736 839	34
3	IBS	424 708	3
4	«ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ» (MGI)	238 854	14
5	«АЛЪЯНС КОНСАЛТИНГ ИНВЕСТМЕНТ ГРУПП»	208 100	15
6	«ЭККОНА ИНУ»	111 981	31
7	ЭКФИ	102 822	45
8	ПРАУД	65 270	20
9	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	52 314	3
10	«КОСМОС-АУДИТ»	32 566	10

Окончание таблицы 6

№	Консалтинговая группа	Выручка по данному направлению за 2012 год, тыс. рублей	Доля направления в совокупной выручке от консалтинга, %
11	«МАРКА АУДИТ»	25 952	8
12	«ТОИР Консалт»	25 241	100
13	«ИНТЕРЭКСПЕРТИЗА» (AGN International)	23 215	7
14	«Ай Эс Джи-Консалтинг»	19 611	9
15	«МЦФЭР-консалтинг»	18 570	3
16	Агентство Прямых Инвестиций	17 620	13
17	«Уральский Строитель»	15 873	84
18	«Авантаж Аудит»	13 393	50
19	«Богерия»	4 746	16
20	«ЛИСТИК И ПАРТНЕРЫ-МОСКВА ТМ»	3 610	17

Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА»

Таблица 7. Топ-15. Консалтинг в области маркетинга и связей с общественностью

№	Консалтинговая группа	Выручка по данному направлению за 2012 год, тыс. рублей	Доля направления в совокупной выручке от консалтинга, %
1	«АЛЪЯНС КОНСАЛТИНГ ИНВЕСТМЕНТ ГРУПП»	193 140	14
2	НЦИТ «ИНТЕРТЕХ»	98 470	5
3	«Развитие бизнес-систем»	58 063	3
4	«ФинЭкспертиза»	57 997	2
5	HeadWork Analytics («Хэдворк аналитикс»)	43 574	84
6	«ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ» (MGI)	39 745	2
7	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	37 846	2
8	«ЭККОНА УНУ»	23 292	6
9	«НЭО Центр»	15 234	1
10	Институт проблем предпринимательства	14 122	2
11	«СПЛАН - Холдинг»	13 957	10
12	«2К Аудит - Деловые консультации/Морисон интернешнл»	10 445	0,5
13	«КОСМОС-АУДИТ»	10 089	3
14	«Богерия»	7 899	27
15	«АФК-Аудит»	5 587	1

Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА»

Таблица 8. Топ-20. IT-консалтинг (управленческое консультирование)

№	Консалтинговая группа	Выручка по данному направлению за 2012 год, тыс. рублей	Доля направления в совокупной выручке от консалтинга, %
1	IBS	4 392 559	30
2	ЛАНИТ	2 820 858	25
3	«Энерджи Консалтинг»	1 696 744	60
4	«Группа Борлас»	1 580 792	57
5	EPAM Systems	1 458 115	56
6	КРОК	1 342 785	22
7	«Компьюлинк Групп»	1 178 392	24
8	«Ай-Теко»	1 024 239	30
9	«Парма-Телеком»	1 003 438	100
10	«АйТи»	974 750	39
11	НЦИТ «ИНТЕРТЕХ»	802 943	39
12	РСМ «Топ-Аудит»	692 226	35
13	Корпорация «Галактика»	647 820	84
14	«Неофлекс»	415 268	100
15	ФОРС	413 369	30
16	«МЦФЗР-консалтинг»	394 484	62
17	РАСТАМ	158 895	19
18	«ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ» (MGI)	147 558	9
19	«ФинЭкспертиза»	145 406	6
20	ОТР	142 782	5

Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА»

Таблица 9. Топ-20. IT-консалтинг (разработка и системная интеграция)

№	Консалтинговая группа	Выручка по данному направлению за 2012 год, тыс. рублей	Доля направления в совокупной выручке от консалтинга, %
1	ЛАНИТ	8 596 481	75
2	IBS	8 273 055	56
3	КРОК	4 728 940	78
4	«Компьюлинк Групп»	3 604 277	74
5	ОТР	2 812 822	95
6	«Ай-Теко»	2 395 616	70
7	«АйТи»	1 193 900	47
8	EPAM Systems	1 168 201	44
9	НЦИТ «ИНТЕРТЕХ»	1 152 325	56
10	ФОРС	964 528	70

Окончание таблицы 9

№	Консалтинговая группа	Выручка по данному направлению за 2012 год, тыс. рублей	Доля направления в совокупной выручке от консалтинга, %
11	«Инфосистемы Джет»	948 033	100
12	«Группа Борлас»	933 255	34
13	«Энерджи Консалтинг»	442 672	16
14	«Нексия Си Ай Эс»	313 040	25
15	РСМ «Топ-Аудит»	283 641	14
16	ПРАУД	188 521	57
17	MOLGA Consulting	145 608	44
18	Корпорация «Галактика»	121 000	16
19	РАСТАМ	106 295	13
20	«Что делать Консалт»	99 562	25

Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА»

Таблица 10. Топ-20. Юридический консалтинг

№	Консалтинговая группа	Выручка по данному направлению за 2012 год, тыс. рублей	Доля направления в совокупной выручке от консалтинга, %
1	«Интерком-Аудит»	439 329	13
2	«КСК групп»	298 015	31
3	ФБК (РКФ)	273 124	40
4	РАСТАМ	267 381	32
5	«Новгородаудит»	235 628	33
6	Центр Правовых Технологий «ЮРКОМ»	228 542	92
7	«2К Аудит - Деловые консультации/Морисон интернешнл»	215 701	10
8	«Лекс»	210 815	95
9	SRG	206 784	25
10	«АМБ Консалтинг»	175 275	29
11	«Прайм Эдвайс»	156 628	75
12	«ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ» (MGI)	152 605	9
13	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	143 909	8
14	«Аудит-НТ» («Аудит - новые технологии»)	143 461	20
15	«АФК-Аудит»	139 443	17
16	РСМ «Топ-Аудит»	128 582	6
17	«Антикризисный консалтинг»	125 355	100
18	«АЛЬЯНС КОНСАЛТИНГ ИНВЕСТМЕНТ ГРУПП»	111 220	8
19	Институт проблем предпринимательства	99 537	17
20	«Нексия Си Ай Эс»	82 699	7

Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА»

Таблица 11. Топ-20. Оценочная деятельность

№	Консалтинговая группа	Выручка по данному направлению за 2012 год, тыс. рублей	Доля направления в совокупной выручке от консалтинга, %
1	«ФинЭкспертиза»	830 597	35
2	«Интерком-Аудит»	776 444	23
3	«2К Аудит - Деловые консультации/Морисон интернешнл»	721 602	34
4	«АФК-Аудит»	601 000	74
5	«НЭО Центр»	577 809	54
6	«Аверс»	512 554	95
7	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	512 182	29
8	«Нексия Си Ай Эс»	482 817	39
9	Институт проблем предпринимательства	451 979	75
10	SRG	449 780	54
11	«ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ» (MGI)	427 390	25
12	Центр независимой экспертизы собственности	310 006	96
13	РСМ «Топ-Аудит»	258 349	13
14	«Развитие бизнес-систем»	248 089	12
15	«Бизнес-КРУГ»	204 410	73
16	Группа Финансового Консультирования	172 000	74
17	«КСК групп»	134 411	14
18	«Росэкспертиза»	130 721	54
19	«Арт-Аудит»	89 984	21
20	«ФинСовет Аудит»	75 893	25

Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА»

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. КОНСУЛЬТАЦИИ В КОНТЕКСТЕ ВТО

Россия стала участником Всемирной торговой организации. Постепенно это повлечет за собой изменения правил игры на российском и международном рынках для иностранных и отечественных компаний соответственно. О том, какую роль в этом процессе могут сыграть консультанты и где может стать востребованной их помощь, рассказывают представители ведущих консалтинговых групп.

Елена Токарская, генеральный директор АКГ «Деловой профиль»:

– Самое главное достижение ВТО – то, что эта организация располагает большим набором инструментов технического регулирования добросовестной конкуренции, прежде всего рыночного характера. И вступление России в организацию означает, что эти стандарты и правила начинают действовать на ее территории.

Проблема заключается в том, что большинству российских компаний ничего об этих стандартах не известно. Поэтому, прежде всего, свою роль мы видим в оказании помощи российским предпринимателям в подготовке их бизнеса для работы в новой конкурентной среде.

После вступления России в ВТО мы не отмечаем серьезных изменений конкурентной среды и большого притока западных консалтинговых фирм на российский рынок. Мониторинг европейского рынка консалтинговых услуг дает нам идеи для внедрения передовых продуктов в России. В последние годы мы отмечаем повышение спроса на управленческий консалтинг и прогнозируем сохранение данной тенденции на ближайшие несколько лет.

Стремление компаний повысить эффективность бизнеса вносит изменения в структуру услуг нашей компании, и в качестве перспективного направления развития мы видим формирование в России института временного управления (Interim management). Сегодня группа «Деловой профиль», являясь лидером рынка услуг временного управления, уже имеет сформированный пул исполнительных менеджеров, способных взять на себя эффективное управление предприятиями в условиях активно меняющейся рыночной конъюнктуры.

Ян Гританс, член совета директоров АКГ «МЭФ-Аудит»:

– Помощь консультантов в связи со вступлением России в ВТО станет особенно востребованной. Широким спросом будет пользоваться юридический консалтинг в области международного частного права, консалтинг в сфере ценообразования на продукцию и услуги при экспортно-импортных операциях, а также маркетинговые исследования рынков зарубежных стран по различным сегментам. Особенно востребованными будут консультации по работе с соглашениями о разделе продукции, в отношении которых прописан целый ряд ограничений, в частности в Приложении к протоколу о присоединении к ВТО.

Не менее актуальным окажется и консалтинг в сфере таможенного права, связанный с деятельностью Таможенного союза в рамках участия России в ВТО. Возникнут вопросы относительно нового порядка применения таможенных пошлин, налогообложения операций экспорта-импорта, возмещения НДС и прочего. Возрастет потребность в технических консультантах, поскольку потребуются привести отечественные технические стандарты, правила, нормы на продукцию, отдельные виды работ и услуг в соответствие с требованиями ВТО.

Сергей Мацоцкий, председатель правления IBS:

– Нужно отдавать себе отчет в том, что рынок уже стал глобальным, и вступление России в ВТО – это лишь формальное закрепление того факта, что наша страна должна быть открыта для внешних рынков и должна найти свое место в глобальной экономике. Я надеюсь, что процесс интеграции в

глобальную экономику неизбежно приведет нас к поиску того, что же является нашим глобальным конкурентным преимуществом и где место России на мировой экономической карте.

На мой взгляд, одно из наших главных преимуществ – инженерная школа. Работая на глобальном рынке и делая инновационные разработки для крупнейших мировых корпораций, мы в группе IBS видим, как глубокие знания в области информационных технологий ложатся в основу развития разных отраслей экономики, как инновации становятся ключевым конкурентным преимуществом для глобальных лидеров.

Когда российские компании и организации поймут, что сегодня мы все живем в общем глобальном экономическом пространстве, и будут пытаться создать для себя новые конкурентные преимущества, чтобы продвинуться в мире, то, мы надеемся, знания и решения, разработанные в IBS, будут востребованы и у нас в стране.

Агван Микаелян, генеральный директор компании «ФинЭкспертиза»:

– Пока вступление России в ВТО, вопреки ожиданиям, не привело к каким-то существенным последствиям. Все только разворачивается. В этой связи консалтинговый «шлейф» не так велик, как мы могли предполагать. Основные связанные со вступлением в ВТО задачи, стоящие перед консультантами, – повышение эффективности, разъяснения в области таможенного права, трансфертного ценообразования и налогообложения.

Сейчас востребованность консультантов связана в основном с текущей деятельностью и с перспективами. Какую-то помощь консультанты смогут оказать компаниям, выходящим на западные рынки, но доминировать на этом поле, думаю, будут скорее локальные консалтинговые компании либо представители международных сетей в странах, куда планируется выход. Точно так же и российские консультанты рассчитывают, что к ним обратятся западные компании, выходящие на наш рынок. В принципе, если говорить об экспорте услуг, то рынок себя ограничивает тем, что профессиональные услуги должны оказывать компании, являющиеся участниками СРО. Теоретическая возможность войти в международные сети у российских консультантов была и раньше, и вступление в ВТО здесь ничего не изменило.