

21 апреля 2014, г. Москва

Рынок консалтинговых групп по итогам 2013 года



Nate Vaselina

Консультанты в штатском

**Исследование «Рынок консалтинговых групп по итогам 2013 года:
консультанты в штатском» подготовил:**

Вартан Ханферян,
ведущий эксперт, отдел ранкингов, департамент 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.

Исследование рынка консалтинговых услуг, проводимое агентством, основывается исключительно на сведениях, предоставленных в официальном порядке самими фирмами, заверенных их печатью и подписью руководителей.

В проекте может участвовать как отдельная консалтинговая компания, так и группа (объединение) консалтинговых фирм. При этом должны учитываться показатели только тех компаний, 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; не учитывается техническая деятельность, связанная с пуско-наладочными 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 суммарные показатели консалтинговой деятельности по всей группе. Предоставляя консолидированную информацию, группа должна отвечать одному из требований: а) материнская (лидирующая) компания группы обладает не менее чем 20%-ным контролем в уставном капитале дочерних компаний; б) компании, входящие в группу, должны работать под единым брендом или торговой маркой, 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.

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 нужно заполнить электронную анкету и заверить информацию в бланке подтверждения (последний лист электронной анкеты) подписью руководителя и печатью организации. После заполнения анкеты и бланк нужно прислать по электронной почте. Для подтверждения сведений о выручке предоставляется бухгалтерская отчетность. Для проверки сведений агентство вправе запросить отчетность в обязательном порядке.

Более подробная информация об условиях участия и методика рэнкинга «Российский консалтинг» доступны на сайте рейтингового агентства «Эксперт РА» по адресу <http://www.raexpert.ru/ratings/consulting/>.

Очередной ежегодный рейтинг консалтинговых групп от агентства «Эксперт РА» показал стабилизацию роста рынка консультаций. Импульс этому сектору услуг может придать активизация производственного и инженерного консалтинга, обусловленная модернизацией оборонной промышленности, а также новации в сфере госзакупок.

Суммарная выручка 150 крупнейших консалтинговых групп, вошедших в рэнкинг, подготовленный «Экспертом РА» по итогам 2013 года, достигла 137,4 млрд рублей – это на 15% больше показателя предыдущего рэнкинга (14%). Рост наблюдался почти по всем направлениям консалтинга (см. график 1).

График 1. Рост рынка ускоряют разработка стратегий и ИТ-услуги (темпы роста выручки участников рэнкинга по направлениям консалтинга, %)



Источник: «Эксперт РА», по сопоставимым данным за 2013 и 2012 годы

Не было бы счастья, да несчастье помогло

Демонстрируемый рынком консалтинга рост на первый взгляд кажется неожиданным, если учесть противоположную динамику общеэкономических процессов. По данным Росстата, инвестиции в нефинансовые активы за 2013 год снизились на 108,4 млрд рублей (с 9,77 трлн в 2012-м до 9,66 трлн рублей). «Инерционный сценарий развития экономики, наблюдаемый на фоне не самой лучшей конъюнктуры, просто не способен породить значимый спрос на консалтинг и на новые ИТ-инструменты и технологии», – считает **Алексей Ананьин**, президент консалтинговой группы «Борлас». Тем не менее лидеры рынка смогли воспользоваться и таким развитием событий. «Одним из существенных факторов, стимулировавших рынок в прошлом году, стало замедление роста экономики и предкризисные ожидания участников рынка. В такой ситуации бизнес нуждается в детальном финансовом планировании и объективной информации», – поясняет **Дионис Васильев**, вице-президент консалтинговой группы «НЭО Центр».

Потребность иметь сформированные планы развития, особенно на случай кризиса, обуславливает повышенный спрос на разработку стратегий и маркетинг. И хотя общий доход участников рэнкинга в этих секторах не столь велик (около 5,3 млрд рублей за 2013 год), сегмент показал наиболее заметную динамику по сравнению с другими видами консалтинговых услуг. За прошлый год прирост выручки участников рэнкинга здесь составил 41% (против 33% годом ранее). «Сегодня маркетинговый анализ не ограничивается стандартными методами и дает потребителю широкий инструментарий для удовлетворения его потребностей. Например, ранее популярные маркетинговые исследования потребительских предпочтений теперь актуальны в комплексе с формированием товарной, сбытовой, ценовой политики, разработкой PR-активностей. Мы отмечаем спрос на маркетинговые исследования

рынков и продуктов, разработку бизнес-планов. Наметившийся тренд – интерес предприятий в непрерывном самостоятельном мониторинге окружения, контрагентов, потребителей, в связи с чем востребована разработка методик, адаптированных под определенного клиента и учитывающих специфику его деятельности, – говорит **Армен Даниелян**, директор по маркетингу и внешним связям АКГ «Деловой профиль» (GGI).

В целом планирование в целях повышения эффективности становится активным драйвером и для других консалтинговых практик, и, судя по всему, в ближайшее время эта тема у консультантов будет наиболее популярной.

ИТ и т. д.

Традиционно наибольший объем выручки участников рэнкинга приходится на ИТ-консультации – системную интеграцию и управленческий консалтинг. Сумма доходов в этих двух сегментах за 2013 год превысила 82 млрд рублей – это 67% общей выручки по рэнкингу (см. график 2). В прошлом списке доля этих услуг составляла 60%. Прирост выручки по направлениям составил 24 и 7% соответственно против 15 и 5% годом ранее.

График 2. Почти половина доходов от консалтинга приходится на интеграционные проекты (структура выручки участников рэнкинга по итогам 2013 года, %)*



* Без учета PwC, КПМГ, BDO и «ФинЭкспертизы».

Источник: «Эксперт РА», по данным участников рэнкинга

Росту объема выручки в сегменте ИТ-консалтинга способствовала интеграция в 2012 году «Энвижн Групп» с активами «Ситроникс» и последовавшее объединение их консалтинговых бизнесов, совокупную выручку от которых группа отразила только сейчас, по итогам 2013 года. Среди крупнейших проектов года, обусловивших масштаб консалтинговых доходов, – исследовательская работа для ДИТ Москвы, создание системы работы с клиентами в розничном блоке Сбербанка; системы мониторинга и управления затратами для группы ВТБ; консалтинг и интеграция всех бизнес-процессов блока добычи в единое информационное пространство для компании «Башнефть-Добыча». «В проекте для «Башнефти» была проделана большая работа по трансформации и распределению операционных и учетных функций, что в результате обеспечило группе прозрачный учет и сокращение операционных затрат. Мы также оптимизировали управление розничным кредитованием в одном из крупнейших банков: провели аудит механизмов принятия и рассмотрения заявок, разработали решение их оптимизации и автоматизации. Клиенты всегда имели потребность в консалтинговых услугах, а в связи с тенденциями мирового кризиса эти потребности стали острее. Ведь прежде чем компания приступит к оптимизации бизнеса или повышению его эффективности, она должна определить, за счет чего это можно сделать, выявить уязвимости, просчитать риски», – рассказывает **Вячеслав Смирнов**, генеральный директор «Энвижн Групп».

Рост за счет клиентуры, стремящейся к оптимизации, ощутили практически все компании сегмента (см. Приложение 1). Причем некоторым удалось заметно перегнуть рынок. «Прирост доходов от консалтинговых услуг был в основном обусловлен успехом направлений бизнес-аналитики и консалтинга, связанного с созданием центров обработки данных. Основной рост пришелся на госсектор, энергетику и телекоммуникации. Кроме того, в 2013 году наша группа выиграла ряд конкурсов по консалтингу, среди которых, например, крупные проекты, связанные с автоматизацией в Минздраве, ФСС и МОЭК», – поясняет **Павел Егорихин**, директор по маркетингу ГК «Компьюлинк».

Среди факторов, поддерживающих спрос, лидеры рынка отмечают повышение интереса к обновлению ИТ-стратегий. «Сейчас для компаний инвестиции в ИТ – антикризисная мера. В условиях рецессии экономики бизнесу нужно реально оценивать слабые места, чтобы вовремя реагировать на изменение конъюнктуры. К автоматизации вернулись те, кто раньше активно наращивал объемы бизнеса для конкурентоспособности, но откладывал вопросы ИТ-стратегии», – говорит **Вячеслав Солопов**, директор департамента консалтинга компании ЛАНИТ.

Другим стимулом для ИТ-консалтинговых проектов можно назвать увеличение доходности бизнеса клиента, что повышает интерес к системам бизнес-аналитики. По словам **Ольги Рубцовой**, заместителя генерального директора компании «Техносерв Консалтинг», раньше, к примеру, BI-системы служили для формирования отчетности, а сегодня чаще применяются при поиске возможностей и барьеров для бизнеса. «Вдобавок клиент хочет получить новые возможности от используемых платформ. Например, раньше CRM собирала информацию по клиентам в целом, а теперь позволяет увеличить прибыльность каждого из них, сделав нужное предложение в нужный момент. Поэтому в лидерах остаются ИТ-системы, поддерживающие критические области: в ритейле это логистика и складской учет, в финансах – работа с клиентом или с просроченной задолженностью, автоматизация кредитования и так далее», – констатирует Ольга Рубцова.

Интерес заказчика к бизнес-аналитике отмечает и **Дмитрий Черных**, председатель правления корпорации «Галактика», объясняя его потребностями клиента более оперативно, структурированно и адекватно понимать бизнес с целью последующей оптимизации. «Зачастую результат собственных корректировок бизнеса виден не сразу, иногда искаженно, в связи с чем трудно провести изменения и понять, насколько они верны. Поэтому системы оперативной и стратегической бизнес-аналитики очень важны, они позволяют правильно смотреть на собственный бизнес», – говорит он.

Интеграция и интеллектуализация ИТ востребована и на производстве. «Для одного из клиентов мы внедрили интегрированную модель нефтегазового месторождения. Эффект от нее – повышение эффективности процесса разработки месторождения, сокращение сроков выявления потерь и точек ограничения, повышение качества учета и так далее», – делится опытом **Леонид Тихомиров**, генеральный директор компании «Парма-Телеком» (ITPS Group).

«Компании постепенно приобретают опыт использования разных облачных конфигураций (частных, публичных или гибридных), перестраивают инфраструктуру и процессы для лучшего использования новых ресурсов и преимуществ. Растет интерес и к мобильным решениям – при правильном использовании они могут серьезно менять как ландшафт самого бизнеса, так и практику его взаимодействия с клиентами», – говорит Павел Егорихин.

Все остается людям

Вопросы эффективности пока не сильно затрагивают сегмент услуг по управлению персоналом. По итогам 2013 года он продемонстрировал снижение суммарных доходов: по сопоставимым данным, прирост составил 2%, да и объем выручки по-прежнему наименьший (3,3 млрд рублей).

Впрочем, у этого направления консалтинга есть предпосылки для роста, связанные с общим (и у власти, и у бизнеса) стремлением к повышению производительности труда. «Растет число проектов по созданию профессиональных компетенций, их оценке и развитию, а также по оценке потенциала и ценностного профиля кандидатов для отбора и продвижения», — рассказывает **Павел Безручко**, генеральный директор «ЭКОПСИ Консалтинг». Наряду с этим усиливается внимание бизнеса к сложным проектам по совершенствованию системы управления эффективностью деятельности. «Цель таких проектов — усилить мотивацию на результат и, соответственно, доход сотрудника. Пример: для крупного проектного института мы разработали систему квалификационных грейдов (привязка базовой зарплаты к квалификации), внедрили систему оценки вклада сотрудника в финансовый результат проектов и премирование, привязанное к вкладу. Такая система делает предельно ясной ценность сотрудника для организации и обеспечивает связь его дохода с результатами», — рассказывает Павел Безручко.

Отдельно стоит отметить повышение производительности с помощью ИТ-решений. По словам **Михаила Панченко**, генерального директора MOLGA Consulting, сегодня речь идет о специализированных решениях по управлению талантами (SAP Talent Management, Taleo, Success Factors), аналитических системах, позволяющих в считанные часы формировать отчетность, мобильных технологиях и облачных решениях (например, Success Factors).

«Решения SAP HCM по ведению персональных данных сотрудников исключают двойной ввод информации и содержат массу проверок на корректность вводимой информации, что значительно повышает результативность работы административного персонала. В системе также есть инструменты, которые отслеживают компетенции, требования к должностям, анализируют и сравнивают эти характеристики. Подобные решения позволяют оптимизировать распределение персонала, в том числе на производстве, и повысить производительность и качество труда», — говорит **Андрей Сергеев**, генеральный директор «Мигро-групп».

Заблаговременная подготовка

Стремление к оптимизации и росту эффективности стало одним из трендов и в сегментах финансового управления и оценки, налогового и юридического консалтинга.

Финансовый консалтинг и оценка. Емкими сегментами остаются услуги финансового управления и оценочная деятельность: суммарно в 2013 году на их долю пришлось 13% общей выручки участников рэнкинга — 15,9 млрд рублей. Выручка от финансового консалтинга составила 8,3 млрд рублей, а ее прирост, по сопоставимым данным, — 14%. Доходы от оценки росли в 2013 году медленнее: сопоставимые данные о приросте показали неизменные с прошлого года 4%; выручка от оценочных работ составила 7,7 млрд рублей.

«Регулярные и повторяющиеся задачи в сфере финансового управления клиенты предпочитают решать самостоятельно, прибегая к помощи консультантов в тех случаях, когда необходимо, например, разработать и внедрить «с нуля» какую-то функцию. Например, внутренний контроль, или когда задача носит стратегический характер, высока профессиональная сложность вопроса и так далее», — считает партнер ФБК (РКФ) по консалтингу **Валерия Полякова**.

«Для многих заказчиков необходима актуализация бизнес-планов. У клиентов была востребована подготовка ТЭО и бизнес-планов в связи с требованиями ВЭБа, Россельхозбанка и ВТБ по финансированию крупных инфраструктурных проектов, а также их сопровождение в процессе реализации, актуализация бизнес-планов с учетом меняющихся условий», — рассказывает **Тамара Касьянова**, генеральный директор компании «2К Аудит — Деловые консультации/Морисон интернешнл».

Отмечают участники рэнкинга и активизацию спроса на услуги в области трансфертного ценообразования. «В связи со снижением пороговых значений для контролируемых сделок, спрос на

услуги в этой сфере наблюдается по двум направлениям. Во-первых, в результате увеличения числа контролируемых сделок у тех налогоплательщиков, которые ранее уже столкнулись с необходимостью управления трансфертным ценообразованием. Во-вторых, большее число компаний подпадает под контроль за ценами сделок», — объясняет Валерия Полякова.

Не снижается спрос на услуги финансового консалтинга и в связи с текущим применением МСФО, а также перспективой перехода на них целого ряда категорий организаций. «Рост числа компаний, отчитывающихся по МСФО, и сокращение сроков подготовки отчетности требуют мобилизации всех участников процесса. Поправки к закону № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» предполагают первое составление отчетности за 2013 год с сопоставимыми данными за 2012-й для клиринговых организаций, УК, ПИФов, инвестфондов, ряда ФГУПов; первую отчетность за 2014 год с сопоставимыми данными за 2013-й для компаний с котирующимися долговыми бумагами, имевших ранее отсрочку до 2015 года; отчетность за 2015 год с сопоставимыми данными за 2014-й для компаний, ранее готовивших US GAAP», — уточняет **Аскольд Бирин**, председатель Совета по стандартам финансовой отчетности Фонда НСФО.

Что касается оценки, то ее стабильность поддерживается целями кредитования и купли-продажи активов и объектов, а также целями составления отчетности по МСФО. Но стоимость ее все так же испытывает давление в связи с конкуренцией и демпингом (подробнее см. «Рейтинги оценочных компаний»).

Налоговый и юридический консалтинг. Выручка от налогового консалтинга составила у участников рэнкинга по итогам 2013 года 7,8 млрд рублей, +8% за год (против 24% в прошлом рэнкинге). А выручка от юридических услуг составила 5 млрд рублей, +9% (против 17% годом ранее). «Повышение качества и интенсивности налогового контроля над средним и крупным бизнесом, постоянно меняющееся законодательство и судебная практика — сейчас это одни из главных факторов, стимулирующих спрос на услуги налогового и юридического консалтинга», — уточняет **Виктория Смирнова**, руководитель департамента налогового консалтинга компании «МЭФ-Аудит».

Мероприятия налогового администрирования, а также текущая экономическая ситуация формируют по-прежнему высокий спрос на услуги налоговых консультантов — консультирование, сопровождение проверок, суды и споры. «Спрос поддерживается двумя факторами, — считает **Павел Соляно**, партнер юридической компании «Васильев, Соляно и партнеры», — во-первых, налоговые проверки — их качество растет, акты лучше мотивированы, тщательнее собирается доказательственная база. В этой связи многие предприятия не могут качественно отстаивать свои интересы силами юристов общего профиля, поэтому им нужны специалисты по налоговому праву. Во-вторых, пресловутое «несовершенство законодательства», в силу которого ряд льгот и преимуществ в исчислении налогов не имеют внятных механизмов реализации и на практике фактически блокируются налоговыми органами. Например, нередки проблемы налогоплательщиков с применением к ускоренной амортизации, право на которую приходится отстаивать в суде. Реализация подобных льгот без привлечения консультантов несет риски отказа, да еще и с начислением пеней и штрафов», — уточняет он.

Качественный рост мероприятий по налоговому контролю отмечают и лидеры рынка. «По нашим наблюдениям, увеличивается объем и усложняется состав запрашиваемых документов в ходе выездных проверок. Все чаще налоговые органы запрашивают у налогоплательщиков письменные пояснения по вопросам, исследуемым в ходе контроля, проводят встречные проверки. В результате имеет место составление актов налоговых проверок и решений, содержащих хорошо проработанную, обоснованную и документально подтвержденную позицию. Это обстоятельство требует привлечения налоговых консультантов для оказания услуг сопровождения налоговых проверок, оспаривания их результатов, проведения налогового аудита до начала проверок и выявления налоговых резервов с целью минимизации возможных налоговых доначислений», — уточняет **Александр Долгобородов**,

директор департамента налогового и правового консалтинга компании «Объединенные консультанты ФДП».

Снижения спроса на услуги налогового и юридического консалтинга в ближайшей перспективе не ожидается. «Стала широко использоваться экспертиза, тщательно устанавливается движение денежных средств, собираются выписки по счетам по цепочке движения средств до конечных получателей, широко используются допросы, что в совокупности усиливает потребности в квалифицированной защите. Кроме этого, ожидаемая рецессия, по нашему мнению, усилит стремление клиентов найти дополнительные резервы в виде выявления и возврата излишне уплаченных налогов. Тогда как в спокойной обстановке многие неохотно идут на конфликт с налоговыми органами и зачастую готовы переплачивать налоги во избежание лишних споров», — завершает высказывание Павел Солянка.

Похожее мнение и у Александра Долгобородова: «Ухудшение финансовых показателей хозяйствующих субъектов, вызванное макроэкономическими факторами, порождает необходимость поиска дополнительных финансовых резервов, в том числе через снижение текущих налоговых платежей и сокращение сумм налогов за истекшие налоговые периоды. Это вызывает спрос на услуги с целью поиска оптимальных налоговых решений, как в отношении текущих, так и прошедших налоговых периодов, а также с целью оспаривания налоговых доначислений, сделанных налоговыми органами».

Государство зациклилось

По словам участников рынка, в связи с растущими госинвестициями в промышленность (ОПК, машиностроение, космос и авиастроение) следует ожидать активного роста производственного и инженерного консалтинга: актуальными станут «цифровизация» изделий, конструкторской и технологической документации, методы и инструменты системного инжиниринга для снижения себестоимости продукции, а также создание интегрированных систем планирования и управления производством. «Эти направления станут одним из приоритетов развития ОПК, в который вкладываются существенные средства. Например, только на модернизацию Уралвагонзавода до 2020 года планируется направить около 100 миллиардов рублей. Важную роль может сыграть и активно внедряемый государством переход к контрактам полного жизненного цикла, когда поставщик не ограничивается разовым выполнением заказа, а отвечает за свою продукцию в течение всего времени ее эксплуатации. Примерами такого подхода могут служить решения Военно-промышленной комиссии при Правительстве РФ о контрактах жизненного цикла при поставке самолетов Су-34 и вертолетов Ка-226. А в гражданской сфере — контракты на закупку Московским метрополитеном 248 вагонов с обязательством по обслуживанию этой техники в течение тридцати лет. Векания времени требуют серьезной перестройки процессов работы промышленных предприятий, обязательного использования инструментов управления жизненным циклом изделия (PLM) и систем интегрированной логистической поддержки», — заключает **Алексей Ананьин** из «Борласа».

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. РЭНКИНГ КОНСАЛТИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

Таблица 1. Список крупнейших консалтинговых групп России по итогам 2013 года

Место по итогам 2013 года	Место по итогам 2012 года	Консалтинговая группа	Местоположение центрального офиса	Суммарная выручка от консалтинговых услуг за 2013 год, тысяч рублей	Прирост выручки за год, %	Число специалистов-консультантов за 2013 год	Изменение числа специалистов-консультантов, человек	Выручка на одного специалиста-консультанта, тысяч рублей	Число участников группы за 2013 год***	Изменение числа участников группы за год
1	1	IBS	Москва	17 654 718	19,9	7 400	1 050	2 386	6	-
2	9	«Энвижн Групп»	Москва	12 560 000	-	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
3	2	ЛАНИТ	Москва	11 262 680	-1,4	1 267	5	8 889	41	3
4	5	«Компьюлинк»	Москва	8 678 427	77,7	764	48	11 359	10	-
5	3	КРОК*	Москва	6 338 881	4,4	1 580	65	4 012	3	-
6	4	РwC	Москва	5 548 022	6,9	922	-27	6 017	н. д.	н. д.
7	7	«Ай-ТекФ»	Москва	4 385 132	28,2	670	30	6 545	14	-
8	13	EPAM Systems	Москва	3 440 017**	31	н. д.	н. д.	н. д.	9	-
9	8	КПМГ	Москва	3 388 255	-0,6	853	-25	3 972	9	-
10	-	HLB Russian Group	Москва	3 381 084	-	819	-	4 128	25***	-
11	6	«Интерком-Аудит»*	Москва	3 371 153	-	1 007	-116	3 348	252****	-45
12	14	«АйТи»	Москва	2 855 000	13	650	30	4 392	20	-26
13	15	BDO	Москва	2 688 554	11,3	950	294	2 830	10	1
14	12	«Группа Борлас»*	Москва	2 645 934	-4,6	301	-54	8 790	7	-2
15	19	«Развитие бизнес-систем»	Москва	2 630 857	31	551	23	4 775	10	-3
16	20	«РСМ Русь»	Москва	2 577 223	29,4	743	35	3 469	88****	1
17	17	«2К Аудит – Деловые консультации / Морисон интернешнл»	Москва	2 474 869	15,3	485	-35	5 103	30	-
18	21	«Гориславцев и Ко. ЕлваАудит»	Москва	2 294 390	-	503	137	4 561	73****	2
19	16	«ФинЭкспертиза»	Москва	2 168 459	-	478	108	4 537	29****	-4
20	22	«Деловой Профиль» (GGI)*	Москва	2 141 027	24,8	375	7	5 709	34****	-
21	18	НЦИТ «ИНТЕРТЕХ»	Москва	1 909 976	-7	303	-	6 304	1	-
22	24	ФОРС*	Москва	1 762 290	27,9	220	30	8 010	4	-
23	25	«Нексия Си Ай Эс»*	Москва	1 603 887	29,7	367	32	4 370	13****	-
24	-	«Техносерв Консалтинг»*	Москва	1 482 294	н. д.	455	120	3 258	1	-
25	31	«МЭФ-Аудит»*	Москва	1 220 372	37	386	159	3 162	7	-

Продолжение таблицы 1

Место по итогам 2013 года	Место по итогам 2012 года	Консалтинговая группа	Местоположение центрального офиса	Суммарная выручка от консалтинговых услуг за 2013 год, тысяч рублей	Прирост выручки за год, %	Число специалистов-консультантов за 2013 год	Изменение числа специалистов-консультантов, человек	Выручка на одного специалиста-консультанта, тысяч рублей	Число участников группы за 2013 год***	Изменение числа участников группы за год
26	29	«Инфосистемы Джет»	Москва	1 191 240	25,7	340	40	3504	4	-
27	26	«НЭО Центр»*	Москва	1 152 820	8,1	298	-11	3 869	7	-2
28	28	КСК групп (КСК Аудит)	Москва	1 120 756	17,7	214	-	5 237	2	-
29	27	«Парма-Телеком» (IPRS-Group)*	Пермь	1 018 025	1,5	282	41	3 610	3	1
30	30	Городской центр экспертиз	Санкт-Петербург	1 001 100	6	371	46	2 698	8	-
31	32	«Объединенные консультанты ФДП»	Москва	960 413	11,4	189	3	5 082	15	1
32	34	РАСТАМ*	Тюмень	868 344	5,2	307	-72	2 828	13	-
33	35	«АФК-Аудит»	Санкт-Петербург	830 107	2,6	368	14	2 256	7	-2
34	33	SRG*	Москва	795 781	-3,6	179	-3	4 446	6	1
35	36	«Корпорация Галактика»	Москва	784 509	2	258	8	3 041	8	-
36	37	«Новгород-аудит»*	Великий Новгород	768 791	6,9	185	12	4 156	14	-
37	38	«Аудит-НТ» («Аудит – новые технологии»)*	Москва	707 986	0,6	236	34	3 000	12	-
38	40	«МЦФЭР-консалтинг»	Москва	681 046	7,5	242	5	2 814	6	-
39	39	ФБК (РКФ)	Москва	661 519	-3,3	459	4	1 441	11	-
40	41	Институт проблем предпринимательства*	Санкт-Петербург	629 586	4,9	264	-1	2 385	14	1
41	49	«Неофлекс»	Москва	588 011	41,6	242	4	2 430	2	1
42	43	«ЭКОПСИ Консалтинг»*	Москва	519 784	-12,3	102	6	5 096	2	-
43	46	«Аудит Групп»*	Москва	460 317	1,9	76	4	6 057	2	-1
44	51	«Что делать Консалт»*	Москва	414 895	4,4	248	-3	1 673	17****	-
45	56	«Интерэкспертиза» (AGN International)	Москва	398 125	22,2	102	-4	3 903	22****	-1
46	57	Центр независимой экспертизы собственности	Москва	397 108	22,5	112	3	3 546	10****	-
47	72	«1А Консалтинговая Группа»	Москва	387 324	97,2	96	37	4 035	164****	-1
48	61	«Бизнес-КРУГ»*	Москва	365 775	30,7	75	-	4 877	9	1
49	55	ПРАВУД	Санкт-Петербург	364 496	10,9	118	20	3 089	9	-
50	50	ЕХЕСТ («Бизнес Тренинг»)	Москва	358 419	-12,3	72	-20	4 978	3	-1
51	60	«ФинСовет Аудит»	Москва	346 333	12,7	59	4	5 870	7	-1

Продолжение таблицы 1

Место по итогам 2013 года	Место по итогам 2012 года	Консалтинговая группа	Местоположение центрального офиса	Суммарная выручка от консалтинговых услуг за 2013 год, тысяч рублей	Прирост выручки за год, %	Число специалистов-консультантов за 2013 год	Изменение числа специалистов-консультантов, человек	Выручка на одного специалиста-консультанта, тысяч рублей	Число участников группы за 2013 год, **	Изменение числа участников группы за год
52	58	«Космос-Аудит»	Москва	332 398	3,4	96	4	3 462	16	-
53	-	«Юрэнерг»	Москва	313 672	-11,7	57	4	5 503	3	-
54	54	MOLGA Consulting	Москва	296 673	-10,9	94	10	3 156	1	-
55	52	«Эккона УНУ»	Санкт-Петербург	294 446	-18,8	91	-	3 236	13	-
56	82	Холдинг «Люди Дела»*	Москва	278 713	114,7	104	13	2 680	27	1
57	-	«МКД Партнер»	Санкт-Петербург	266 008	24,3	115	-2	2 313	2	-
58	64	«Роскспертиза»	Москва	249 276	2,5	65	14	3 835	4	-
59	63	«Михайлов и Партнер»	Москва	246 901	0,5	118	-27	2 092	5	1
60	65	Группа Финансового Консультирования	Москва	243 132	4	78	-2	3 117	4****	-
61	-	SPG («Самоварова и Партнер»)	Санкт-Петербург	238 247	н. д.	148	н. д.	1 610	16	н. д.
62	66	Wiseadvice	Москва	231 899	0,1	116	15	1 999	10	-
63	73	«Маазр»	Москва	228 091	17,7	67	-2	3 404	2	-
64	68	«Лекс»*	Москва	210 880	-5,4	16	-41	13 180	9	-
65	75	«Уральский союз»*	Москва	197 672	22	20	-7	9 884	5	1
66	67	ЭКФИ*	Москва	197 409	-13,2	104	-21	1 898	15****	2
67	76	«Критериум»	Москва	187 723	17,2	31	-	6 056	7****	-
68	79	«УНУ Янс-Аудит»	Москва	167 709	24,4	58	-1	2 892	5	1
69	112	«Смягин и Партнер»*	Москва	165 665	243,8	18	4	9 204	1	-
70	71	«Прайм Эдвайс»	Санкт-Петербург	162 428	-22	84	11	1 532	8	-1
71	81	Агентство прямых инвестиций*	Москва	160 658	22,1	44	3	3 651	1	-
72	88	«Миг-групп»	Москва	160 643	49,8	92	60	1 746	3	-
73	94	«АЛЬТАУС Консалтинг»	Москва	150 855	65,3	64	9	2 357	3	-
74	84	Юридическая компания «Васильев, Солянка и партнер»*	Москва	144 825	22,1	12	-	12 069	1	-
75	78	«СПЛАН – Холдинг»*	Москва	143 732	3	64	-	2 246	6	-
76	77	«Бейкер Тилли Русаудит»	Москва	137 223	-10,5	70	-	1 960	2	-1
77	69	«МООР СТИВЕНС РУС»	Москва	129 979	-41,1	125	-14	1 040	26****	-7
78	89	Национальная Аудиторская Корпорация	Самара	118 337	14,7	53	5	2 233	8****	1

Продолжение таблицы 1

Место по итогам 2013 года	Место по итогам 2012 года	Консалтинговая группа	Местоположение центрального офиса	Суммарная выручка от консалтинговых услуг за 2013 год, тысяч рублей	Прирост выручки за год, %	Число специалистов-консультантов за 2013 год	Изменение числа специалистов-консультантов, человек	Выручка на одного специалиста-консультанта, тысяч рублей	Число участников группы за 2013 год***	Изменение числа участников группы за год
79	87	Аудиторская служба «СТЕК»	Москва	116 591	5,2	42	-	2 776	3	-1
80	85	«Налоговое Бюро»	Москва	114 807	-2,2	84	-	1 367	1	-
81	93	«АйБиСи Групп»*	Москва	113 281	21,7	62	13	1 827	2	-
82	96	«ИнформАудитсервис»*	Москва	111 599	31,9	73	26	1 529	5	-
83	90	Группа АИП	Москва	110 623	11	88	4	1 257	6	-
84	91	«Созидание и Развитие»	Москва	109 133	12,6	48	2	2 274	3	-
85	-	АНО «Юридический научно-исследовательский центр»	Москва	108 895	11,6	32	-	3 403	4	-
86	97	«Делополис»	Москва	102 666	21,6	32	3	3 208	6	-
87	86	ЦБА	Москва	100 577	-	38	-7	2 647	16***	-2
88	98	«Аудит А»*	Москва	90 184	14,6	33	-41	2 733	8	6
89	92	«Налоги и финансовое право»	Екатеринбург	89 071	-6,6	18	-	4 948	5	-
90	118	«Эксклюзив Консалтинг»	Москва	88 016	103,5	20	1	4 401	3	-
91	-	Северо-Западный Юридический Центр*	Санкт-Петербург	86 083	460,4	24	-2	3 587	3	-
92	95	«Аудит-Экспорт»*	Москва	79 605	-7,5	31	1	2 568	4	-
93	100	«Авар»	Челябинск	79 335	16,5	58	12	1 368	9	1
94	143	ФОРБ*	Москва	78 595	241	16	2	4 912	2	1
95	113	ADE Professional Solutions («А.Д.Е. Профешнл Солушнз»)*	Москва	69 707	45,2	26	-	2 681	3	-
96	106	«Бетроен»	Москва	69 035	14,5	17	-	4 061	1	-
97	151	«Вектор Развитие»*	Москва	67 949	-	49	44	1 387	5***	4
98	-	«Талант Кью Про»*	Москва	66 585	40,4	12	-	5 549	1	-
99	104	ИНСЭИ*	Санкт-Петербург	65 768	7,4	39	2	1 686	1	-
100	103	Юридическая фирма «Клифф»	Москва	63 329	3	60	4	1 055	4	-
101	-	«Аудит БЕЗ границ»*	Краснодар	62 841	6,8	32	1	1 964	4	-
102	123	«Аудит Хаус»	Москва	62 498	56,7	25	4	2 500	1	-
103	-	«Пирона»*	Москва	59 635	9,7	16	1	3 727	1	-
104	133	Консультационное бюро Дмитрия Михайлова	Санкт-Петербург	57 032	92,7	25	6	2 281	2	-

Продолжение таблицы 1

Место по итогам 2013 года	Место по итогам 2012 года	Консалтинговая группа	Местоположение центрального офиса	Суммарная выручка от консалтинговых услуг за 2013 год, тысяч рублей	Прирост выручки за год, %	Число специалистов-консультантов за 2013 год	Изменение числа специалистов-консультантов, человек	Выручка на одного специалиста-консультанта, тысяч рублей	Число участников группы за 2013 год***	Изменение числа участников групп за год
105	-	«Рашн Апрайзл»*	Москва	54 600	2,9	17	5	3 212	1	-
106	129	«АДК-аудит»	Москва	51 742	55,7	24	-7	2 156	3	-
107	105	«Аудит-Унисервис»*	Москва	51 166	-15,5	27	1	1 895	1	-
108	122	«Форус»*	Иркутск	50 199	24,2	99	13	507	8	2
109	110	HeadWork Analytics («Хэдворк аналитикс»)*	Москва	49 585	-3,8	16	2	3 099	1	-
110	119	Объединенная Консалтинговая группа*	Санкт-Петербург	49 282	15,1	38	2	1 297	2	-
111	120	«Лемчик, Крупский и Партнеры. Структурный и налоговый консалтинг»	Москва	49 100	-	30	12	1 637	4***	3
112	111	«Интераудит»*	Москва	48 692	-0,9	57	2	854	6	-
113	124	Центр аудита и консалтинга («Акцент»)	Казань	46 262	17,5	16	-	2 891	1	-
114	114	«Эталон»*	Чебоксары	45 363	-5,2	33	-5	1 375	4	-1
115	101	«Фабер Лекс»*	Краснодар	44 794	-29,7	23	-	1 948	6	-
116	126	«Высшие стандарты качества»*	Москва	44 720	15	26	-	1 720	1	-
117	117	«Норд-Аугсорсинг»	Москва	43 663	0,1	38	-1	1 149	3	-
118	128	Северо-Западное Управление Анти-кризисных Проблем*	Санкт-Петербург	43 376	29,6	15	-	2 892	2	-
119	121	АСБ*	Санкт-Петербург	42 608	4,7	57	3	748	3	-
120	130	Финансовые и правовые консультанты (ФПК)*	Тюмень	39 772	21,1	14	-1	2 841	5	-2
121	-	«ЭКФАРД»*	Новосибирск	36 717	31,6	27	4	1 360	1	-
122	-	«Текарт» (Tehart)*	Москва	34 696	14,2	28	4	1 239	3	-
123	127	«Ти Эй Консалт»*	Санкт-Петербург	34 322	-7,7	37	5	928	1	-
124	-	Legal Bridge*	Москва	32 945	19,4	28	3	1 177	4	1
125	-	«Финанудитсервис»*	Москва	32 553	87,7	15	1	2 170	1	-
126	159	«Бизнес-Студио»	Москва	31 342	129,1	20	-	1 567	1	-
127	131	«Беркшир Адвайзори Групп»	Москва	30 220	-7,2	45	2	672	4	1
128	144	«Листик и Партнеры - Москва тм»	Москва	27 478	27,9	22	-	1 249	5	-

Окончание таблицы 1

Место по итогам 2013 года	Место по итогам 2012 года	Консалтинговая группа	Местоположение центрального офиса	Суммарная выручка от консалтинговых услуг за 2013 год, тысяч рублей	Прирост выручки за год, %	Число специалистов-консультантов за 2013 год	Изменение числа специалистов-консультантов, человек	Выручка на одного специалиста-консультанта, тысяч рублей	Число участников групп за 2013 год**	Изменение числа участников групп за год
129	134	«Богерия»	Хабаровск	27 344	-5	10	-1	2 734	4	-1
130	139	«Мариллион»	Москва	26 964	5,1	17	1	1 586	3	-
131	138	«Авантаж Аудит»	Москва	26 873	0,9	28	2	960	5	-
132	-	ИКФ АПБ*	Санкт-Петербург	26 313	10,4	11	3	2 392	1	-
133	136	«Аудит-Классик»*	Челябинск	25 847	-3,4	11	-	2 350	4	-
134	137	Ассоциация «Налоги России»	Екатеринбург	23 200	-13,1	8	-1	2 900	3	-
135	170	«СМАРТ+»*	Москва	21 641	133,5	25	3	866	2	-
136	150	«Гросс-Аудит»	Москва	20 995	23,4	27	4	778	1	-
137	146	«Сальдо-аудит»*	Москва	20 846	9,2	15	-	1 390	1	-
138	148	«Капитал»*	Екатеринбург	20 633	13,6	17	3	1 214	2	-
139	155	«Аудит-Сервис»*	Саратов	19 317	30,9	7	-	2 760	4	1
140	145	«ИНТЕРКОН»	Москва	18 754	-12	7	1	2 679	2	-
141	-	«Инвестаудит»	Омск	18 590	-8,1	39	2	477	6	-2
142	-	«ЭркулТаб»	Москва	17 704	-17,3	22	2	805	1	-
143	152	«Докар»*	Москва	16 770	8,4	5	-	3 354	2	-
144	157	«Право Бизнес Управление» (Law Business Management)	Москва	16 030	10,9	14	3	1 145	1	-
145	165	Учетно-налоговый центр «ПраТон»*	Москва	15 786	44,4	24	8	658	1	-
146	166	«Тонкий и партнеры»*	Москва	14 870	48,4	14	2	1 062	1	-
147	156	«АС-Аудит»	Москва	14 763	2	15	-	984	2	-
148	158	«ПромСтройФинанс»*	Москва	14 035	0,7	13	1	1 080	3	-
149	-	OLSA - Consulting services («ОЛСА – Информационные технологии»)*	Москва	13 800	322,1	10	3	1 380	2	-
150	154	«Инвест-аудит»*	Пермь	13 395	-9,4	11	1	1 218	1	-

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

** Пересчет показателей выручки из долларов в рубли по средневзвешенному курсу за 2013 год по данным ЦБ РФ (1\$ = 31,91 руб.).

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

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

Источник: «Эксперт РА». Перепечатка таблицы или отдельных данных возможна с разрешения рейтингового агентства «Эксперт РА». Полная версия, архив и методика ранжирования доступны на сайте рейтингового агентства «Эксперт РА» по адресу <http://raexpert.ru/ratings/consulting/>.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ТАБЛИЦЫ

Таблица 1. Топ-20: стратегический консалтинг

№	Консалтинговая группа	Выручка по направлению за 2013 год, тысяч рублей	Доля в суммарной выручке от консалтинга, %
1	«Развитие бизнес-систем»	2 068 311	78,6
2	«РСМ Русь»	302 423	11,7
3	«АйТи»	240 000	8,4
4	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	191 262	8,3
5	IBS	180 721	1
6	HLB Russian Group	166 036	4,9
7	«Смагин и Партнеры»	158 965	96
8	РАСТАМ	127 982	14,7
9	«Деловой Профиль» (GGI)	127 013	5,9
10	«СПЛАН – Холдинг»	122 786	85,4
11	«2К Аудит - Деловые консультации / Морисон интернешнл»	118 299	4,8
12	«Аудит Групп»	80 710	17,5
13	«Нексия Си Ай Эс»	78 930	4,9
14	«АФК-Аудит»	77 824	9,4
15	«МООР СТИВЕНС РУС»	63 096	48,5
16	КСК групп (КСК Аудит)	49 381	4,4
17	ИНСЭИ	43 757	66,5
18	«Эккона УНУ»	38 897	13,2
19	«Ти Эй Консалт»	34 322	100
20	«Михайлов и Партнеры»	32 727	13,3

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 2. Топ-20: финансовый консалтинг

№	Консалтинговая группа	Выручка по направлению за 2013 год, тысяч рублей	Доля в суммарной выручке от консалтинга, %
1	«Интерком-Аудит»	1 247 213	37
2	IBS	790 561	4,5
3	«НЭО Центр»	509 852	44,2
4	«Деловой Профиль» (GGI)	481 832	22,5
5	HLB Russian Group	465 383	13,8
6	«РСМ Русь»	425 366	16,5
7	ФБК (РКФ)	365 519	55,3
8	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	348 359	15,2
9	«2К Аудит - Деловые консультации / Морисон интернешнл»	254 341	10,3
10	«Нексия Си Ай Эс»	224 106	14
11	«Развитие бизнес-систем»	184 115	7
12	«Мазар»	164 201	72
13	«Интерэкспертиза» (AGN International)	144 366	36,3
14	«Михайлов и Партнеры»	115 399	46,7
15	РАСТАМ	102 987	11,9
16	«Делополис»	101 804	99,2
17	«Космос-Аудит»	96 999	29,2
18	«Информмаудитсервис»	89 802	80,5
19	ЭКФИ	88 806	45
20	«1А Консалтинговая Группа»	82 872	21,4

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 3. Топ-20: налоговый консалтинг

№	Консалтинговая группа	Выручка по направлению за 2013 год, тысяч рублей	Доля в суммарной выручке от консалтинга, %
1	«Интерком-Аудит»	998 716	29,6
2	«МЭФ-Аудит»	995 965	81,6
3	«Объединенные консультанты ФДП»	958 633	99,8
4	КСК групп (КСК Аудит)	460 072	41,1
5	«Новгородаудит»	435 936	56,7
6	«Деловой Профиль» (GGI)	368 934	17,2
7	«МЦФЭР-консалтинг»	346 549	50,9
8	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	345 492	15,1
9	«Аудит Групп»	228 927	49,7
10	«Интерэкспертиза» (AGN International)	223 882	56,2
11	HLB Russian Group	190 595	5,6
12	«РСМ Русь»	188 212	7,3
13	«Уральский союз»	180 172	91,1
14	Юридическая компания «Васильев, Солянки и партнеры»	144 825	100
15	«2К Аудит - Деловые консультации / Морисон интернешнл»	109 099	4,4
16	«Нексия Си Ай Эс»	92 941	5,8
17	«1А Консалтинговая Группа»	92 866	24
18	«Что делать Консалт»	91 732	22,1
19	«Налоги и финансовое право»	83 731	94
20	ФБК (РКФ)	80 901	12,2

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 4. Топ-20: консалтинг в области управления персоналом

№	Консалтинговая группа	Выручка по направлению за 2013 год, тысяч рублей	Доля в суммарной выручке от консалтинга, %
1	IBS	738 253	4,2
2	«ЭКОПСИ Консалтинг»	519 784	100
3	ЕХЕСТ («Бизнес Тренинг»)	358 419	100
4	«Группа Борлас»	263 606	10
5	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	243 667	10,6
6	MOLGA Consulting	191 275	64,5
7	«АйТи»	180 000	6,3
8	HLB Russian Group	173 096	5,1
9	SRG	139 691	17,6
10	«Деловой Профиль» (GGI)	118 101	5,5
11	«Талант Кью Про»	66 585	100
12	«Компьюлинк»	41 033	0,5
13	«ФинСовет Аудит»	38 892	11,2
14	КСК групп (КСК Аудит)	34 799	3,1
15	«Космос-Аудит»	29 425	8,9
16	Холдинг «Люди Дела»	23 387	8,4
17	«Развитие бизнес-систем»	20 767	0,8
18	«ЭрКуЛаб»	17 704	100
19	«1А Консалтинговая Группа»	14 951	3,9
20	«Миго-групп»	10 214	6,4

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 5. Топ-15: консалтинг в области производства товаров и услуг

№	Консалтинговая группа	Выручка по направлению за 2013 год, тысяч рублей	Доля в суммарной выручке от консалтинга, %
1	«2К Аудит - Деловые консультации / Морисон интернешнл»	1 001 115	40,5
2	Городской центр экспертиз	955 452	95,4
3	IBS	488 179	2,8
4	«Юрэнерго»	143 422	45,7
5	«Деловой Профиль» (GGI)	129 538	6,1
6	ПРАУД	127 859	35,1
7	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	124 826	5,4
8	ЭКФИ	71 902	36,4
9	«Эккона УНУ»	64 449	21,9
10	Северо-Западное Управление Антикризисных Проблем	31 889	73,5
11	Агентство прямых инвестиций	29 847	18,6
12	«МКД Партнер»	26 931	10,1
13	«1А Консалтинговая Группа»	24 320	6,3
14	«Развитие бизнес-систем»	22 821	0,9
15	«МЦФЗР-консалтинг»	21 000	3,1

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 6. Топ-15: консалтинг в области маркетинга и связей с общественностью

№	Консалтинговая группа	Выручка по направлению за 2013 год, тысяч рублей	Доля в суммарной выручке от консалтинга, %
1	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	118 787	5,2
2	«Развитие бизнес-систем»	109 072	4,1
3	«Деловой Профиль» (GGI)	99 431	4,6
4	НЦИТ «ИНТЕРТЕХ»	99 305	5,2
5	HeadWork Analytics («Хэдворк аналитикс»)	49 585	100
6	«Текарт» (Techart)	27 757	80
7	ИКФ АЛЪТ	26 313	100
8	SPG («Самоварова и Партнеры»)	24 814	10,4
9	«2К Аудит - Деловые консультации / Морисон интернешнл»	15 519	0,6
10	«СПЛАН – Холдинг»	14 445	10,1
11	ЭКФИ	12 814	6,5
12	«Богерия»	12 539	45,9
13	Институт проблем предпринимательства	12 230	1,9
14	Агентство прямых инвестиций	11 076	6,9
15	«НЭО Центр»	10 206	0,9

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 7. Топ-20: ИТ – управленческий консалтинг

№	Консалтинговая группа	Выручка по направлению за 2013 год, тысяч рублей	Доля в суммарной выручке от консалтинга, %
1	IBS	5 149 394	29,2
2	«Энвижн Груп»	2 540 000	20,2
3	«Ай-Теко»	2 447 515	55,8
4	ЛАНИТ	2 141 757	19
5	«Компьюлинк»	1 935 764	22,3
6	HLB Russian Group	1 791 100	53
7	EPAM Systems	1 541 099	44,8

Окончание таблицы 7

№	Консалтинговая группа	Выручка по направлению за 2013 год, тысяч рублей	Доля в суммарной выручке от консалтинга, %
8	«Группа Борлас»	1 479 603	55,9
9	КРОК	1 055 021	16,6
10	«Парма-Телеком» (ITPS-Group)	1 018 025	100
11	«АйТи»	1 002 000	35,1
12	«РСМ Русь»	946 451	36,7
13	НЦИТ «ИНТЕРТЕХ»	696 391	36,5
14	«Корпорация Галактика»	661 040	84,3
15	«Аудит-НТ» («Аудит - новые технологии»)	483 270	68,3
16	«МЦФЗР-консалтинг»	240 022	35,2
17	«МКД Партнер»	178 562	67,1
18	РАСТАМ	153 534	17,7
19	«Деловой Профиль» (GGI)	140 925	6,6
20	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	112 238	4,9

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 8. Топ-20: ИТ – разработка и системная интеграция

№	Консалтинговая группа	Выручка по направлению за 2013 год, тысяч рублей	Доля в суммарной выручке от консалтинга, %
1	IBS	10 272 508	58,2
2	«Энвижн Груп»	10 020 000	79,8
3	ЛАНИТ	9 120 924	81
4	«Компьюлинк»	6 701 630	77,2
5	КРОК	5 283 860	83,4
6	«Ай-Теко»	1 937 616	44,2
7	EPAM Systems	1 898 918	55,2
8	ФОРС	1 762 290	100
9	«Техносерв Консалтинг»	1 482 294	100
10	«АйТи»	1 422 700	49,8
11	«Инфосистемы Джет»	1 191 240	100
12	НЦИТ «ИНТЕРТЕХ»	1 114 280	58,3
13	«Группа Борлас»	902 725	34,1
14	«Неофлекс»	588 011	100
15	«Нексиа Си Ай Эс»	516 158	32,2
16	HLB Russian Group	476 289	14,1
17	«РСМ Русь»	287 201	11,1
18	«Миго-групп»	150 429	93,6
19	РАСТАМ	139 535	16,1
20	ПРАУД	138 012	37,9

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 9. Топ-20: юридические услуги

№	Консалтинговая группа	Выручка по направлению за 2013 год, тысяч рублей	Доля в суммарной выручке от консалтинга, %
1	«Интерком-Аудит»	443 500	13,2
2	КСК групп (КСК Аудит)	359 925	32,1
3	РАСТАМ	279 570	32,2
4	«Новгородаудит»	252 150	32,8
5	«Деловой Профиль» (GGI)	232 075	10,8
6	ФБК (РКФ)	215 099	32,5
7	«Лекс»	210 880	100
8	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	204 318	8,9
9	SRG	201 310	25,3
10	«2К Аудит - Деловые консультации / Морисон интернешнл»	198 206	8
11	«Юрэнерго»	170 250	54,3
12	«РСМ Русь»	143 250	5,6
13	«Нексия Си Ай Эс»	127 880	8
14	«АФК-Аудит»	114 584	13,8
15	Институт проблем предпринимательства	109 956	17,5
16	АНО «Юридический научно-исследовательский центр»	99 204	91,1
17	«Прайм Эдвайс»	94 198	58
18	«Аудит Групп»	90 668	19,7
19	Северо-Западный Юридический Центр	83 173	96,6
20	«1А Консалтинговая Группа»	81 758	21,1

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 10. Топ-20: оценочная деятельность

№	Консалтинговая группа	Выручка по направлению за 2013 год, тысяч рублей	Доля в суммарной выручке от консалтинга, %
1	«2К Аудит - Деловые консультации / Морисон интернешнл»	756 321	30,6
2	«Интерком-Аудит»	649 507	19,3
3	«АФК-Аудит»	602 126	72,5
4	«НЭО Центр»	595 877	51,7
5	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	537 129	23,4
6	««Нексия Си Ай Эс»	493 613	30,8
7	Институт проблем предпринимательства	468 258	74,4
8	SRG	454 780	57,1
9	«Деловой Профиль» (GGI)	443 178	20,7
10	Центр независимой экспертизы собственности	380 747	95,9
11	«РСМ Русь»	284 321	11
12	«Бизнес-КРУГ»	248 940	68,1
13	Группа Финансового Консультирования	181 000	74,4
14	«Развитие бизнес-систем»	165 368	6,3
15	КСК групп (КСК Аудит)	159 248	14,2
16	«Росэкспертиза»	132 206	53
17	«АЛЪТХАУС Консалтинг»	90 443	60
18	«ФинСовет Аудит»	85 277	24,6
19	РАСТАМ	64 735	7,5
20	HLB Russian Group	63 981	1,9

Источник: «Эксперт РА»

Таблица 11. Список крупнейших компаний в области аутсорсинга учетных функций по итогам 2013 года

Место по итогам 2013 года	Место по итогам 2012 года	Группа компаний / компания	Местоположение центрального офиса	Выручка от аутсорсинга учетных функций за 2013 год, тысяч рублей	Прирост выручки за год, %	Среднее число специалистов за 2013 год	Число участников группы за 2013 год
1	1	Integrcomp	Москва	1 321 319	27	403	6
2	2	BDO	Москва	755 887	40,8	310	3
3	3	«Интерком-Аудит»*	Москва	543 821	-	157	н. д.
4	4	Кадровый холдинг «Анкор»	Москва	536 741**	30,7	н. д.	н. д.
5	7	«ФинЭкспертиза»	Москва	248 537	53,8	195	2
6	9	ФБК (РКФ)	Москва	218 078	36,3	95	6
7	6	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	Москва	212 097	24,2	78	36
8	10	UCMS Group*	Москва	194 855	22,8	127	1
9	14	«Мазар»	Москва	171 479	19,2	55	1
10	11	«ЭК Аудит - Деловые консультации / Морисон интернешнл»	Москва	167 131	5,5	н. д.	7
11	8	«Нексис Си Ай Эс»*	Москва	162 875	0,8	51	10
12	15	Unistaff Payroll Solutions	Москва	156 873	22,3	114	3
13	-	HLB Russian Group	Москва	151 357	-	65	3
14	17	«Деловой Профиль» (GGI)*	Москва	110 577	9,9	41	4
15	16	«Михайлов и Партнеры»	Москва	107 057	0,3	54	1
16	20	«Делополис»	Москва	101 804	22,5	н. д.	6
17	22	«ФинСовет Аудит»	Москва	100 400	30	54	3
18	18	Ассолг*	Санкт-Петербург	97 625	-1,9	50	2
19	19	ЭКФИ*	Москва	88 806	6,2	37	н. д.
20	24	«Аудит А»*	Москва	85 652	26,6	н. д.	н. д.
21	27	«ИнформАудитсервис»*	Москва	83 724	53,6	54	2
22	23	Wiseadvice	Москва	75 926	11	53	3
23	26	«ЮНУ Янс-Аудит»	Москва	68 396	25,2	22	1
24	30	«РСМ Русь»	Москва	59 067	38,8	43	н. д.
25	48	«АЛПТХАУС Консалтинг»	Москва	51 359	157,2	16	2
26	44	ФОРБ*	Москва	50 799	132	16	2
27	33	«Созидание и Развитие»	Москва	43 223	15,7	12	3
28	32	ADE Professional Solutions («А.Д.Е. Профешнл Солушнз»)*	Москва	42 183	10,3	26	2
29	28	«Норд Аутсорсинг»	Москва	41 976	-3,8	38	3

Окончание таблицы 11

Место по итогам 2013 года	Место по итогам 2012 года	Группа компаний / компания	Местоположение центрального офиса	Выручка от аутсорсинга учетных функций за 2013 год, тысяч рублей	Прирост выручки за год, %	Среднее число специалистов за 2013 год	Число участников группы за 2013 год
30	34	«Группа АИП»	Москва	34 525	9,8	69	3
31	36	«Что делать Консалт»*	Москва	33 818	11,8	33	5
32	37	АСБ*	Санкт-Петербург	33 084	11,1	57	3
33	35	«МООР СТИВЕНС РУС»	Москва	32 677	6,8	26	7
34	-	«Космос-Аудит»	Москва	28 917	н. д.	5	н. д.
35	46	«Росэкспертиза»	Москва	28 085	32,7	14	1
36	29	«Бейкер Тилли Русаудит»	Москва	27 947	-34,9	20	1
37	45	«Авуар»	Челябинск	27 708	27,5	23	3
38	43	«Аудит Групп»	Москва	27 205	18,7	26	2
39	39	«Мариллион»	Москва	26 946	8,4	10	1
40	31	«Аудит-Унисервис»*	Москва	26 204	-36,5	20	1
41	47	«1А Консалтинговая Группа»	Москва	25 622	23,9	32	5
42	52	Консультационное бюро Дмитрия Михайлова	Санкт-Петербург	23 308	67,6	н. д.	1
43	42	Объединенная Консалтинговая Группа*	Санкт-Петербург	22 598	-4,4	15	2
44	60	«СМАРТ +»	Москва	21 641	133,5	25	1
45	40	«Налоговое Бюро»	Москва	21 105	-12,8	28	1
46	49	«Сальдо-аудит»*	Москва	20 846	9,2	16	1
47	50	«Аудит Хаус»	Москва	16 791	-10	18	1
48	-	Legal Bridge*	Москва	16 051	31,3	8	1
49	55	Учетно-Налоговый Центр «ПраТон»*	Москва	15 786	44,4	24	1
50	70	«Институт проблем предпринимательства»*	Санкт-Петербург	15 134	154,3	6	2

В списке представлены первые 50 компаний.

* Для подтверждения выручки компания предоставила бухгалтерскую отчетность (уровень доверия к присланным сведениям указан в полной версии рейтинга).

** Указан только собственный доход холдинга от аутсорсинга учетных функций (функции аутсорсинга персонала, включающие расчет заработной платы, кадровое делопроизводство и учет за вычетом начислений персоналу).

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

Полная версия, архив и методика рейтинга доступны на сайте рейтингового агентства «Эксперт РА» по адресу <http://www.raexpert.ru/ratings/outsourcing/>.

ПРИЛОЖЕНИЕ 3. КОММЕНТАРИИ УЧАСТНИКОВ РЭНКИНГА

Контролируемые иностранные компании и консультанты

В соответствии с законопроектом Минфина от 18.03.2014, в целях борьбы с неуплатой налогов с использованием офшоров в России будут введены специальные правила для контролируемых иностранных компаний. Правила должны коснуться отечественного бизнеса, который имеет зарубежные активы и осуществляет деятельность за рубежом.

Представители ведущих консалтинговых компаний рассказали о том, по каким сценариям будет проходить деофшоризация, могут ли консультанты сопровождать этот процесс и какие услуги и советы они готовы предложить бизнесу и государству в данной ситуации.

Иван Чемичев, руководитель юридического департамента АКГ «МЭФ-Аудит»:

– Очевидно, что со вступлением данного законопроекта в силу риск доначисления налогов в связи с использованием офшоров значительно повышается. Согласно законопроекту, конечные бенефициары, владеющие хотя бы одним процентом капитала иностранной компании, будут обязаны сообщить об этом факте в налоговые органы, а если доля владения превысит 10% – заплатить налоги в России.

Предполагается, что теперь использование классических офшорных схем станет невозможным, поскольку, имея доступ к сведениям о фактическом собственнике офшоров, налоговики смогут доказать, что доход получается российским налогоплательщиком. Вероятно, что доля российского бизнеса в иностранных компаниях, а также в юрисдикциях, внесенных в черный список Минфина, уменьшится. Но появится и другая тенденция – сохранение иностранных компаний в российских активах при условии, что факт участия российских лиц в таких компаниях будет скрываться еще тщательнее. Нельзя забывать, что борьба с офшорами – один из основных методов пополнения дефицитного бюджета, поэтому не исключено, что все вероятные пути обхода запретов будут строго пресечены. Возможно, любая взаимосвязь с офшорами будет рассматриваться налоговыми органами как некая схема ухода от налогов. В этой связи услуги консультантов будут включать разработку легальных безрисковых схем привлечения капитала и корпоративного владения и управления активами, оптимальных в новых условиях способов легального налогового планирования.

Армен Даниелян, член правления АКГ «Деловой профиль»:

– По сути, использование российскими гражданами и предприятиями офшорных схем сводится к освобождению получаемых доходов и их легализации в России, а также к конфиденциальности владения имуществом, находящимся в офшорных зонах. Вводимые в России ограничения не решат проблемы оттока капиталов, а наоборот, усугубят ее. То, что раньше возвращалось в Россию в виде дивидендов, процентов от офшорных компаний, подпадая под льготное налогообложение, сейчас, после ужесточения требований к налогообложению, будет оседать на зарубежных счетах. Как показывает подобная практика в США, многие компании и граждане попросту аккумулируют средства на счетах в офшорных банках, выводя их из национальной экономики.

Кроме того, введение подобных ограничений приведет не к отказу от использования офшорных схем, а лишь к их модернизации, например, выплата офшорной компанией дивидендов превратится в срочный заем, который после использования будет вновь возвращен на офшорный счет. Поэтому законодательство должно предоставлять альтернативу ужесточению налогообложения в офшорах, создавая в России более комфортные условия для бизнеса и для сохранения частного капитала в том числе.