

20 мая 2015, г. Москва

Обзор рынка ведущих консалтинговых групп и компаний России по итогам 2014 года



Mate Vaselkine

Страна для советов

**Исследование «Обзор рынка ведущих консалтинговых групп и компаний
России по итогам 2014 года: страна для советов» подготовил:**

Вартан Ханферян,
ведущий эксперт отдела рэнкингов департамента аналитики и консалтинга

СОДЕРЖАНИЕ

Страна для советов	3
Приложение 1. Рэнкинги крупнейших консалтинговых групп, объединений и компаний России. . .	9
Приложение 2. Рэнкинги по направлениям	16
Приложение 3. Налоговый контроль	26
Приложение 4. Условия участия и методика рэнкинга	27

СТРАНА ДЛЯ СОВЕТОВ

Очередной ежегодный рэнкинг ведущих консалтинговых групп, подготовленный рейтинговым агентством RAEX («Эксперт РА»), выявил застой на этом рынке. Поддержку своему бизнесу консультанты ждут в основном от проектов, реализуемых государством, и в меньшей степени от бизнеса, стремящегося в кризис снизить издержки.

Прирост суммарной выручки крупнейших консалтинговых групп – участниц нынешнего рэнкинга – по итогам 2014 года составил, по сопоставимым данным, 9%, а ее совокупный объем достиг 116,4 млрд рублей¹. Это меньше показателя прошлого рейтинга (+14%) и ниже инфляции (11,4%, по данным Росстата). Примерно 30% участников рэнкинга (48 из 181) завершили прошлый год снижением доходов. Таким образом, можно констатировать, что рынок консалтинга колеблется на грани между застоем и сжатием. И это вполне стандартное развитие событий практически для любого сектора услуг: они становятся первыми жертвами экономических неурядиц.

В перспективе спрос на услуги консультантов будет поддержан потребностью в региональных стратегиях развития, необходимостью найти ответ на усиление налогового администрирования, развитием оборонно-промышленного комплекса и реализацией крупных инфраструктурных проектов. Но ожидать резкого оживления на рынке консалтинга не приходится. В условиях замедления экономического роста рецессия на рынке консалтинга в 2015 году, скорее всего, сохранится.

Сокращение как стимул

Свидетельством негативных процессов на рынке служит явно ощущаемое рынком сокращение консалтинговых бюджетов. «Если раньше коммерческий и государственный сектор могли показывать разнонаправленные тенденции, то сейчас сокращения бюджетов характерны для всех», – говорит **Алексей Ананьин**, президент консалтинговой группы «Борлас».

Ограничение бюджетов на закупки услуг привело к уменьшению средней стоимости заказов. Это, по словам **Марины Никифоровой**, заместителя генерального директора компании «Агентство Прямых Инвестиций», в свою очередь, привело к росту ценовой конкуренции между исполнителями с целью не допустить ухода клиента. «Кроме того, в условиях нехватки денежных средств мы видим отказ многих клиентов от этапов и авансов при работе, то есть речь идет об условном кредитовании клиента исполнителем и неравномерном распределении рисков», – говорит Марина Никифорова.

Как и в прошлый, 2008–2009 годов, кризис, уменьшение оплаты труда консультантов не равнозначно уменьшению масштаба работ. «Бюджеты на консалтинг, как и на другие проекты, существенно сокращаются, но объем задач остается прежним. Поэтому для нас это возможность доказать свою способность решать даже самые нестандартные задачи в условиях ограниченного бюджета. Мы стараемся находить способы более рационального использования имеющихся ресурсов – как своих, так и заказчика. Вероятно, в стоимостном выражении рынок консалтинга в 2015 году расти не будет, но качественные изменения, конечно, произойдут», – считает **Степан Томлянович**, генеральный директор компании «ФОРС – Центр разработки».

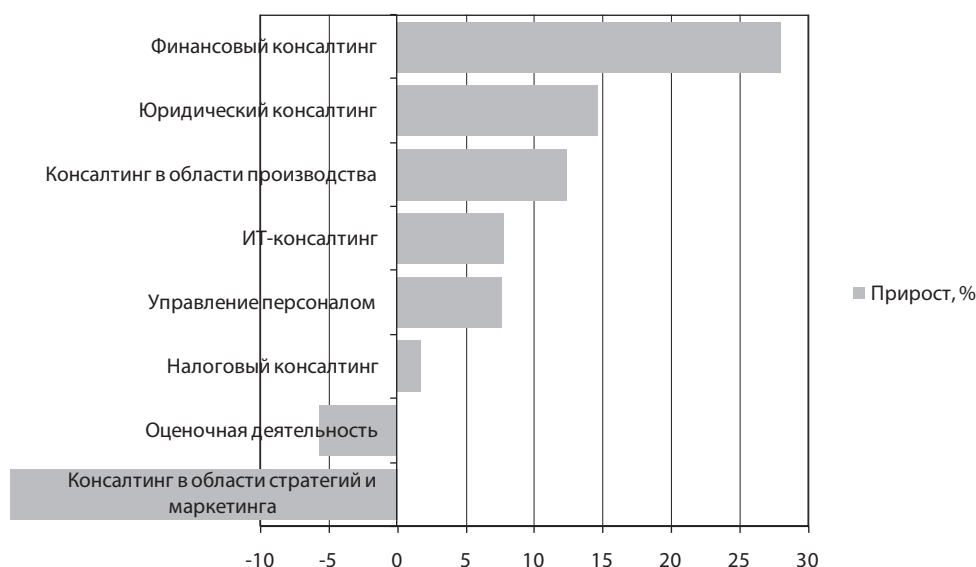
Игроки ждут массового усиления внимания заказчика к оптимизации затрат и повышению эффективности деятельности. «В связи с нынешними экономическими неурядицами особенно ярко подсвечиваются проблемы неэффективности, и мы должны с удвоенной энергией возвращаться к

¹ В нынешнем рэнкинге по разным причинам отказались участвовать четыре крупнейших игрока первого эшелона, до этого предоставлявшие свои данные: IBS, «Энвижн Груп», EPAM Systems, HLB Russian Group. Их совокупная выручка от консалтинга, по нашим оценкам, за 2014 год составила около 30 млрд рублей.

решению этих проблем. Услуги консультантов, нацеленные на исследование проблем инвестиционной и операционной неэффективности предприятий и целых секторов экономики, последующее исцеление этих проблем, будут востребованы еще как минимум десятилетие», – говорит **Валерий Есауленко**, вице-президент консалтинговой группы «НЭО Центр».

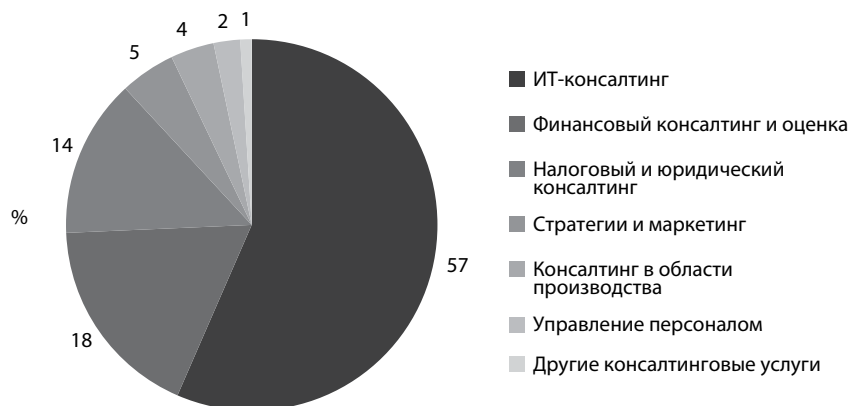
Погоня за оптимизацией обеспечит работу по всем основным направлениям консалтинга: управление финансами и налогообложением, автоматизация бизнес-процессов и интеграционных проектов, стратегическое планирование и маркетинг, услуги для производственных процессов. Эта тенденция уже обозначилась в прошлом году – подтверждением тому служит бурный рост выручки участников рэнкинга от услуг в сегменте **финансового консалтинга**: по итогам 2014 года эти услуги стали самым быстрорастущим направлением (прирост, по сопоставимым данным, составил почти 30%, доход – 10,4 млрд рублей, см. графики 1 и 2), и их рост, по мнению экспертов, продолжится в нынешнем году. «Практика первых месяцев 2015 года демонстрирует, что, наряду с увеличением объемов работ по традиционным направлениям консалтинга, со стороны клиентов растет и число запросов на такие виды услуг, как комплексный due diligence – процедура получения объективной информации о юридическом лице, включающая работу аудиторов, оценщиков, юристов и консультантов, и работы, связанные с постановкой у заказчика систем «бережливого производства». Интерес к проведению due diligence связан с тем, что в периоды нарушения экономического равновесия все чаще происходят процедуры смены собственников хозяйствующих субъектов. Внедрение элементов производственных систем является естественной составной частью общей линии на повышение производительности труда и эффективности производственной деятельности. Причем более широкое распространение этой услуги тормозится нехваткой профессиональных консультантов в этой области», – поясняет **Светлана Романова**, генеральный директор компании «Нексия Пачоли Консалтинг».

График 1. Наиболее быстрорастущий сектор консалтинговых услуг – управление финансами



Источник: RAEX («Эксперт РА»), по сопоставимым данным участников рэнкинга за 2014 и 2013 годы

График 2. Треть доходов от консалтинга приходится на услуги в области финансов и налогообложения



* Без учета PwC, БДО Юникон, КПМГ, ФинЭкспертиза, Intercomp.

Источник: RAEX («Эксперт РА»), по сопоставимым данным участников рэнкинга за 2014 и 2013 годы

Менее оптимистично на сегодня обстоят дела со **стратегическим консалтингом** и **консалтингом в области маркетинга** (суммарная выручка по итогам 2014 года – 4,7 млрд рублей, из которых на стратегическое планирование приходится 3,9 млрд рублей, а на услуги в области маркетинга – 850,5 млн рублей). Этот сегмент показал падение, по сопоставимым данным, на целых 28%. Заметный вклад в этот негативный результат внесло завершение ряда проектов, исходивших от государства (стратегия развития нефтегазового машиностроения РФ до 2030 года для Минпромторга, стратегия социально-экономического развития Новосибирской области, программа по безопасности дорожного движения и др.).

Емкими сегментами остаются услуги **налогового и юридического консалтинга**: суммарно в 2014 году на их долю пришлось 14% общего дохода участников рэнкинга – 13,4 млрд рублей (выручка в сегменте налогового консалтинга составила 7,4 млрд рублей, а в сегменте юридического консалтинга – 6 млрд рублей; прирост – 2% и 15% соответственно). Основные заказы на этом направлении связаны с приспособлением бизнеса к объявленному курсу на деофшоризацию и к ужесточению налогового администрирования. «Налоговые органы постоянно развивают формы и методы налогового контроля. Вместе с этим повышается качественный уровень проверок, формируется и изменяется практика рассмотрения налоговых споров. Уверенный рост был и по направлению due diligence – здесь клиенты до принятия ключевых решений и совершения сделок получают от консультантов информацию о налоговых и правовых последствиях планируемых операций, существенности и вероятности возникновения рисков», – уточняет **Иван Чемичев**, руководитель юридического департамента АКГ «МЭФ-Аудит».

«Одно из направлений, наиболее востребованных у заказчиков, это осуществление защиты в выездных и (или) камеральных налоговых проверках, с этапа юридического и аудиторского сопровождения проверки до финального акта арбитражного суда. В проверках налоговые органы стали занимать более конфликтные позиции, а любые сомнения нередко толкуются в пользу бюджета», – добавляет **Павел Соляноко**, управляющий партнер юридической компании «Васильев, Соляноко и партнеры».

Существенным спросом пользовались и услуги по составлению правовых заключений и разработке документов методологического характера. «Потребность связана с изменениями законодательства о налогах и сборах в течение последних лет, в частности в области трансфертного ценообразования и применения налоговых льгот в отношении энергоэффективных объектов. Популярны и услуги

налогового планирования, связанные с выявлением и возвратом налоговых переплат, а также налоговый аудит», — говорит **Александр Долгобородов**, директор департамента налогового и правового консалтинга компании «Объединенные консультанты ФДП».

Помимо всего этого, к спросу на нестандартные подходы в рамках юридического консалтинга привело и обострение экономико-политической ситуации, повлекшее изменение валютных курсов. Например, эффективные решения бизнес-задач начали искать клиенты, у которых коммерческие договоры были заключены в валюте. «Так, договор аренды, заключенный между нашим заказчиком и клиентом, предусматривал возможность расторжения только через четыре года. При этом стоимость арендной площади рассчитана в долларах США. Таким образом, у арендодателя было право на повышение арендной платы. В итоге мы разработали стратегию по расторжению договора аренды с планом ее реализации, и на текущий момент клиент реализует одну из предложенных моделей», — рассказывает **Инга Скворцова**, директор по развитию юридической фирмы «Клифф».

Подогревали спрос на услуги юридических консультантов и трудовые споры. По словам Инги Скворцовой, сокращения в компаниях встречают серьезное противодействие, а иногда и откровенный шантаж со стороны работников. «В 2014 году к нам обратился клиент с вопросом о том, что делать в ситуации, когда работник не выполняет свои должностные обязанности, а при попытке его уволить работодатель получает уведомление от работника, что тот может раскрыть информацию, предназначенную для внутреннего пользования, и за свое молчание просит компенсацию. В этом случае корректировка бизнес-процессов и внесение изменений в локальные акты позволили клиенту пройти проверку Государственной трудовой инспекции, подтвердить правомерность своих действий и снять надуманные претензии работника. Спрос на нестандартные и комплексные решения для бизнеса будет расти — речь идет не только о решении текущих задач (возврат долгов, снижение налогового бремени, оспаривание кадастровой стоимости, возмещение убытков), но и о корректировке бизнес-процессов, которая снизит риски в будущем.

Консалтинг в области управления персоналом. На этом виде услуг (обучение и оценка персонала, кадровый консалтинг и т. д.) участники рэнкинга в 2014 году заработали 2,3 млрд рублей, динамика роста, по сопоставимым данным, составила 8% (против минус 2% в прошлом году). Импульс роста HR-консультантам придали в том числе неизбежные в ходе кризиса сокращения штатов у клиентов, политкорректно называемые оптимизацией. «Это связано с необходимостью сократить затраты на персонал, а в случае проведения серьезных организационных преобразований это нужно сделать грамотно, без потери управляемости и непрерывности бизнеса», — уточняет Алексей Ананьин. Антикризисный консалтинг коснулся и других HR-сфер. «Растут доходы от услуг по управлению эффективностью и по разработке инструментов оценки и развития. Сейчас остра потребность в повышении производительности труда, что формирует растущий запрос на консалтинг в области управления эффективностью, в том числе разработку KPI», — рассказывает **Марк Розин**, президент «ЭКОПСИ Консалтинг».

Похожее мнение и у **Михаила Панченко**, генерального директора компании «МОЛГА Консалтинг»: по его словам, нынешний рост потребностей связан с активной перестройкой в системообразующих компаниях (например, Сбербанк, «Росатом», «Транснефть») процессов управления персоналом, что порождает высокий спрос на услуги HR-консалтинга. «Сейчас происходит смещение акцентов внимания от материальных активов к нематериальным, включая человеческие ресурсы. На первый план в таких компаниях выходят вопросы, как эффективнее воспользоваться имеющимся человеческим капиталом, как мотивировать и оценивать кадры, чтобы добиться большей интенсивности и большей продуктивности работы. В 2014 году процессы управления персоналом набрали высокий темп, что и обеспечило рост рынка на эти услуги», — поясняет Михаил Панченко.

ИТ и т. п.

По-прежнему наибольший объем доходов участников рэнкинга (57%) приходится на **ИТ-консалтинг – системную интеграцию и управленческий консалтинг**: по итогам 2014 года в сумме он составил 56 млрд рублей (39,7 млрд и 16,3 млрд рублей соответственно). Прирост выручки по направлениям составил 5% и 13% соответственно, а в целом по сегменту рост составил 8%.

В сложившихся условиях закономерно желание заказчиков оптимизировать свои затраты на информационные технологии, а также стремление извлечь из имеющихся ресурсов максимум, что формирует спрос на ИТ-консалтинг. «Компании ищут возможности улучшить работу ИТ-систем, не выходя за рамки своих уменьшившихся бюджетов. Более того, если западные компании продолжат ограничивать работу в России, то появятся возможности для отечественных ИТ-консультантов – откроется серьезная ниша обслуживания и поддержки решений, которые уже установлены. Хорошие возможности получают российские разработчики и ИТ-консультанты, у которых есть собственные готовые продукты и решения, потому что интерес к ним на волне импортозамещения растет», – прогнозирует Алексей Ананьин.

Таким образом, санкции вместе с курсом на замещение импорта становятся одним из драйверов рынка консалтинга. «Для российских мясозаготовительных и мясоперерабатывающих предприятий складываются благоприятные условия для наращивания объемов производства. В связи с этим стали пользоваться спросом консалтинговые услуги в области автоматизации мясного производства, модернизации информационных систем, перехода на комплексные решения, когда, например, все контрольно-сортировочные устройства и оборудование подключаются к единой системе», – отмечает **Вольфганг Кёстлер**, управляющий директор компании «Плаут Консалтинг».

По словам лидеров сегмента, как и в прошлый кризис, в нынешней политико-экономической ситуации популярными по спросу являются краткосрочные услуги с быстрой отдачей. «Например, проекты построения систем технической поддержки пользователей, аудит лицензий, обследование ИТ-инфраструктуры, в том числе с целью составления плана импортозамещения. Последнее может подразумевать переход на аренду мощностей из «облака», использование кастомизированных вариантов open source-решений российских и азиатских разработок. При этом почти каждый консалтинговый проект – это уникальная услуга для конкретного заказчика. Среди масштабных проектов, например, разработка для крупного пассажироперевозчика стратегии развития ИТ-ресурсов на ближайшие три года, включающая выявление и анализ потребностей автоматизации бизнес-процессов, формирование плана развития ИТ с определением путей оптимизации вложений и экономических эффектов от реализации ИТ-проектов», – говорит **Георгий Ованесян**, руководитель направления «Управление ИТ-процессами и инфраструктурой» компании КРОК.

К похожим выводам приходит и **Владимир Грибов**, вице-президент группы компаний ЛАНИТ: «Структура проектов нынешнего и прошлого года одинакова: востребованы анализ бизнес-процессов с учетом существующих и планируемых ИТ-сервисов, подбор и расчет экономического эффекта средств автоматизации, ретроспективный разбор инцидентов и, конечно же, проектирование систем. То есть все, что позволяет быстро и с наименьшими затратами повысить эффективность работы предприятий. Необходимо отметить, что существенно снизить риск перерасхода бюджета, наряду с адекватным предложением по реализации проекта, призван ИТ-аудит (анализ бизнес-модели, сервисов и существующей инфраструктуры). На этом этапе окончательно формируются обоюдные ожидания, детальное техническое задание на проведение работ и план проекта».

Кроме этого, по словам **Андрея Надина**, генерального директора компании «Витте Консалтинг» (входит в группу компаний «Ай-Техо»), перспективными направлениями являются проекты в области формирования объединенных центров обслуживания (ОЦО) с централизацией функций по предоставлению массовых корпоративных услуг (бухгалтерия, управление персоналом), а также проекты в области управления производственными активами предприятий (капитальное

строительство, ремонт оборудования) и производственной деятельностью. «По нашему опыту в прошлом и этом году, эти направления пользуются повышенным спросом со стороны всех крупных капиталоемких компаний. Подобные проекты дают значительный экономический эффект, снижают затраты и имеют быстрый срок окупаемости», — уточняет Андрей Надеин.

Среди факторов роста спроса на консалтинг с ИТ-составляющей можно отметить и требования со стороны государственных корпораций и владельцев частных компаний, выдвигаемые к прозрачности закупок. Удовлетворить эти потребности призваны системы управления взаимоотношениями с поставщиками и подрядчиками (SRM). «В результате внедрения SRM заказчик получает прозрачный выбор победителя в тендере. При этом закупочные процедуры переводятся в электронную форму, увеличивается количество участников в конкурсах, ускоряется процесс выбора поставщиков. Это снижает трудозатраты сотрудников, отвечающих за процесс закупок, дает возможность освободиться от рутины и больше времени уделять аналитике. В 2014 году мы успешно реализовали несколько проектов по оптимизации процессов закупок в компаниях «Мегафон», «Транснефть», Высокогорский ГОК. В ходе проектов проведено обследование процессов, уточнены требования заказчика, спроектирована и настроена система, выполнены ее дополнительные доработки, обучены пользователи», — поясняет **Леонид Тихомиров**, генеральный директор компании «Парма-Телеком» (ITPS-Group).

Государство – это все

В среднесрочной перспективе главным потребителем, формирующим спрос на консультации и сопутствующие им ИТ-услуги, будет, как считают опрошенные нами эксперты, государство.

Так, в ближайшие два года должны быть разработаны региональные и муниципальные стратегии, предусмотренные законом «О стратегическом планировании в РФ» (№ 172-ФЗ от 28.06.2014). Объем работ здесь колоссален. По словам **Моисея Фурщика**, управляющего партнера компании «Финансовый и организационный консалтинг», в прошлом году его компания уже участвовала в разработке новой стратегии социально-экономического развития Владимирской области, учитывающей положения данного закона, и пока лишь незначительное число субъектов федерации приступили к формированию новых стратегий.

Универсальным драйвером спроса на консалтинг останется и оптимизация в различных областях деятельности с целью сократить бюджеты. Проекты государственно-частного партнерства (ГЧП) здесь не исключение, «в частности, в связи с проведением публичного технологического и ценового аудита, необходимого для всех крупных инвестиционных проектов с государственным участием, бюджет которых превышает 1,5 млрд рублей (постановление правительства № 382 от 30.04.2013)», — уточняет Валерий Есауленко. Например, в одной из сфер, где применяется ГЧП, в строительстве автомагистралей и инфраструктурных объектов, консультанты уже проводят аудит участков строительства, что позволит сократить бюджеты строек. Среди проектов ГЧП можно отметить отрасль ЖКХ, нуждающуюся в инвестициях и преобразовании инфраструктуры, — аудит здесь не лишний.

Большой спрос на производственный и инженерный консалтинг будет предъявлять ОПК, особенно в связи с ускоренным импортозамещением в отрасли. «Возьмем, к примеру, ситуацию на рынке систем поддержки жизненного цикла изделия (PLM). Для разработки методологии и готовых продуктов, способных полностью заменить аналогичные решения зарубежных производителей, потребуются значительные ресурсы и время. Но наша промышленность, прежде всего машиностроение, приборостроение, судостроение, авиакосмическая отрасль, чтобы не отстать от зарубежных конкурентов окончательно и безвозвратно, нуждается в таких системах здесь и сейчас. Поэтому импортозамещение информационных технологий в ОПК, да и в целом, — это не простая и не очевидно решаемая задача», — поясняет Алексей Ананьин.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. РЭНКИНГИ КРУПНЕЙШИХ КОНСАЛТИНГОВЫХ ГРУПП, ОБЪЕДИНЕНИЙ И КОМПАНИЙ РОССИИ

Таблица 1. Список крупнейших консалтинговых групп, объединений и компаний по итогам 2014 года

Место в рейтинге		Группа компаний, объединение, компания	Местоположение центрального офиса	Суммарная выручка от консалтинговых услуг, тысяч рублей*		Число специалистов-консультантов, человек		Число участников группы***		Уровень доверия
По итогам 2014 года	По итогам 2013 года			За 2014 год	Прирост за год, %	За 2014 год	Изменение за год, человек	За 2014 год	Изменение за год	
1	3	ЛАНИТ	Москва	12 673 539	12,5	1 571	304	46	5	IV
2	4	«Компьюлинк»	Москва	8 024 792	-7,5	702**	-62	8	-1	IV
3	5	КРОК	Москва	6 600 091	4,1	1 502	-78	4	1	I
4	6	PwC	Москва	6 476 920	16,7	980	58	н. д.	н. д.	IV
5	-	AT Consulting («ЭйТи Консалтинг»)	Москва	6 094 394	25,1	2 022	288	4	-	III
6	7	«Ай-Теко»	Москва	4 007 000	-8,6	675	5	н. д.	н. д.	III
7	13	БДО Юникон	Москва	3 727 389	38,6	993	43	10	-	IV
8	9	КПМГ	Москва	3 627 400	7,1	866	13	9	-	IV
9	11	«Интерком-Аудит»	Москва	3 407 730	н. д.	837	-170	204****	-48	II
10	17	2К	Москва	3 321 310	34,2	642	157	31	1	III
11	12	«АйТи»	Москва	3 157 000	10,6	670	20	17	-3	IV
12	15	«Развитие бизнес-систем»	Москва	3 138 882	19,3	635	84	10	-	IV
13	16	«РСМ Русь»	Москва	3 074 904	н. д.	851	108	77****	-11	IV
14	14	«Группа Борлас»	Москва	2 724 585	3,0	291	-10	6	-1	I
15	18	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	Москва	2 581 148	12,5	492	-11	73****	-	IV
16	19	«ФинЭкспертиза»	Москва	2 372 294	н. д.	485	7	35****	6	IV
17	-	«Альянс Консалтинг Инвестмент Групп»	Москва	2 267 950	н. д.	380	40	8	1	I
18	21	НЦИТ «ИНТЕРТЕХ»	Москва	2 138 412	12,0	252	-51	1	-	III
19	20	«ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ» (GGI)	Москва	2 131 430	н. д.	401	26	35****	1	II
20	22	ФОРС	Москва	2 100 422	19,2	439	22	1	-3	I
21	23	«Нексия Си Ай Эс»	Москва	1 749 367	9,1	526	159	14****	1	I
22	28	КСК групп	Москва	1 712 717	52,8	330	116	2	-	IV
23	26	«Инфосистемы Джет»	Москва	1 523 253	27,9	1 494**	149	н. д.	н. д.	IV
24	-	Intercomp	Москва	1 336 329	1,1	613	124	17	-	IV
25	25	«МЭФ-Аудит»	Москва	1 272 065	4,2	372	-14	7	-	II
26	29	«Парма-Телеком» (ITPS-Group)	Пермь	1 036 822	5,4	188	-43	2	-	II
27	27	«НЭО Центр»	Москва	1 007 928	-12,6	242	-56	6	-1	II

Продолжение таблицы 1

Место в рейтинге	Группа компаний, объединение, компания	Местоположение центрального офиса	Суммарная выручка от консалтинговых услуг, тысяч рублей*		Число специалистов-консультантов, человек		Число участников группы***		Уровень доверия	
			За 2014 год	Прирост за год, %	За 2014 год	Изменение за год, человек	За 2014 год	Изменение за год		
28	-	«Группа компаний «Консалтум»	Санкт-Петербург	914 672	7,5	204	6	16	-	III
29	32	РАСТАМ	Тюмень	882 785	1,7	258	-49	11	-2	III
30	36	«Новгородаудит»	Великий Новгород	851 694	10,8	187	2	14	-	I
31	30	«Городской центр экспертиз»	Санкт-Петербург	740 462	-26,0	374	3	8	-	IV
32	33	«АФК-Аудит»	Санкт-Петербург	691 863	-16,7	370	2	7	-	III
33	-	Russia Consulting	Москва	687 674	34,2	257	53	3	-	III
34	34	SRG	Москва	673 887	-15,3	224	45	7	1	I
35	37	«Аудит-НТ»	Москва	671 028	-5,2	207	-29	12	-	II
36	31	«Объединенные консультанты ФДП»	Москва	657 578	-31,5	131	-58	13	-2	III
37	-	Кадровый холдинг АНКОР	Москва	556 886	3,8	154	28	н. д.	н. д.	IV
38	42	«ЭКОПСИ Консалтинг»	Москва	521 595	0,3	113	11	2	-	I
39	40	«Институт проблем предпринимательства»	Санкт-Петербург	510 660	-18,9	257	-7	14	-	II
40	82	«Информаудитсервис»	Москва	510 251	н. д.	197	124	7****	2	I
41	48	«Бизнес-КРУГ»	Москва	488 801	33,6	124	49	11	2	II
42	46	«Центр независимой экспертизы собственности»	Москва	446 690	12,5	113	1	13****	3	I
43	54	MOLGA Consulting	Москва	439 154	48,0	109	15	1	-	III
44	44	«Что делать Консалт»	Москва	439 099	5,8	253	5	17	-	I
45	55	«Эккона УНУ»	Санкт-Петербург	388 826	32,1	76	-	13	-	IV
46	-	ИНТЕРТЕСТ	Москва	377 934	-46,3	92	-5	1	-	I
47	58	«Росэкспертиза»	Москва	369 669	48,3	65	-	4	-	IV
48	65	«Уральский союз»	Москва	360 065	82,2	41	21	5	-	I
49	49	ПРАУД	Санкт-Петербург	345 457	-5,2	120	2	7	-2	III
50	-	Accountor M	Москва	304 217	10,4	126	14	3	-	I
51	56	Холдинг «Люди Дела»	Москва	303 618	8,9	95	-9	24	-3	I
52	45	«ИНТЕРЭКСПЕРТИЗА» (AGN International)	Москва	303 571	н. д.	76	-26	15****	-7	III
53	-	«ПЛАУТ КОНСАЛТИНГ»	Москва	287 585	132,7	47	16	1	-	I
54	62	Wiseadvice	Москва	285 357	23,1	118	2	13	3	III

Продолжение таблицы 1

Место в рейтинге		Группа компаний, объединение, компания	Местоположение центрального офиса	Суммарная выручка от консалтинговых услуг, тысяч рублей*		Число специалистов-консультантов, человек		Число участников группы***		Уровень доверия
По итогам 2014 года	По итогам 2013 года			За 2014 год	Прирост за год, %	За 2014 год	Изменение за год, человек	За 2014 год	Изменение за год	
55	63	«Мазар»	Москва	283 714	24,4	103	22	1	-1	I
56	60	«Группа Финансового Консультирования»	Москва	267 214	9,9	83	5	4****	-	III
57	52	«Космос-Аудит»	Москва	265 308	-20,2	59	-37	15	-1	IV
58	51	«ФинСовет Аудит»	Москва	254 898	-26,4	61	2	7	-	IV
59	61	SPG («Самоварова и Партнер»)»	Санкт-Петербург	253 581	6,4	127	-21	15****	-1	III
60	-	ЭФ-ТЭК	Москва	242 541	86,4	28**	16	5	-	IV
61	64	«Лекс»	Москва	230 855	9,5	14	-2	6	-3	I
62	73	«АЛЪТХАУС Консалтинг»	Москва	218 613	44,9	64	-	4	1	III
63	-	UCMS Group	Москва	217 290	11,5	122	-5	1	-	IV
64	-	«Компания Информконтакт»	Москва	208 792	-19,2	134	-1	1	-	IV
65	57	«МКД Партнер»	Санкт-Петербург	208 300	-21,7	118	3	3	-	III
66	-	«Ай Эс Джи-Консалтинг»	Москва	191 138	32,5	68	11	1	-	I
67	67	«Критериум»	Москва	189 601	1,0	31	-	8****	-	III
68	68	УНУ Янс-Аудит	Москва	170 517	1,7	57	-1	6	1	III
69	-	«ЮБМ / Бизнес Сервис»	Альметьевск	168 115	5,5	131	-3	1	-	I
70	-	Unistaff Payroll Solutions	Москва	167 869	7,0	116	2	4	-	III
71	76	«Бейкер Тилли Русаудит»	Москва	161 242	17,5	75	5	2	-	III
72	81	«АйБиСи Групп»	Москва	153 926	35,9	75	13	3	1	I
73	77	«Моор Стивенс Рус»	Москва	147 985	13,9	127	2	25****	-1	III
74	75	«СПЛАН - Холдинг»	Москва	146 607	2,0	66	2	6	-	I
75	66	ЭКФИ	Москва	137 027	н. д.	41	-63	11****	-4	II
76	-	«Эффективные решения»	Москва	133 938	-1,6	272	42	7	1	IV
77	71	«Агентство Прямых Инвестиций»	Москва	131 227	-18,3	45	1	1	-	I
78	70	«Прайм Эдвайс»	Санкт-Петербург	129 172	-20,5	100	16	7	-1	IV
79	91	«Северо-Западный Юридический Центр»	Санкт-Петербург	127 004	47,5	26	2	3	-	I
80	74	«Юридическая компания «Васильев, Солянка и партнеры»	Москва	124 970	-13,7	12	-	1	-	I

Продолжение таблицы 1

Место в рейтинге	Группа компаний, объединение, компания	Местоположение центрального офиса	Суммарная выручка от консалтинговых услуг, тысяч рублей*		Число специалистов-консультантов, человек		Число участников группы***		Уровень доверия	
			По итогам 2014 года	По итогам 2013 года	За 2014 год	Прирост за год, %	За 2014 год	Изменение за год, человек		За 2014 год
81	83	Группа АИП	Москва	123 442	11,6	36	4	6	-	IV
82	78	«Национальная Аудиторская Корпорация»	Самара	122 257	3,3	54	1	8****	-	III
83	-	Ассоур	Санкт-Петербург	120 455	23,4	59	9	2	-	I
84	85	«Юридический научно-исследовательский центр»	Москва	119 932	10,1	32	-	4	-	IV
85	84	«Созидание и Развитие»	Москва	118 183	8,3	56	8	2	-1	III
86	-	«Инвестиционные и финансовые консультанты»	Москва	117 594	-	74	-	5	-	I
87	79	«Аудиторская служба «СТЕК»	Москва	116 416	-0,2	44	2	4	1	IV
88	80	«Налоговое Бюро»	Москва	111 362	-3,0	86	2	1	-	III
89	86	«Делополис»	Москва	106 259	3,5	35	3	7	1	III
90	-	«Технический Экологический Консалтинг»	Санкт-Петербург	94 699	-20,4	33	-2	5	-	III
91	99	ИНСЭИ	Санкт-Петербург	93 781	42,6	35	-4	1	-	I
92	-	«Финансовый и организационный консалтинг»	Москва	91 208	55,8	48	-9	3	-	III
93	98	«Талант Кью Про»	Москва	90 383	35,7	15	3	1	-	I
94	93	«Авуар»	Челябинск	89 015	12,2	69	11	9	-	III
95	97	«Вектор Развития»	Москва	85 055	25,2	67	18	7****	2	II
96	90	«Эксклюзив Консалтинг»	Москва	83 803	-4,8	17	-3	3	-	I
97	95	ADE Professional Solutions	Москва	81 653	17,1	30	4	3	-	I
98	88	«Аудит А»	Москва	78 673	-12,8	35	2	5	-2	II
99	89	«Налоги и финансовое право»	Екатеринбург	78 402	-12,0	17	-1	5	-	III
100	116	«Высшие Стандарты Качества»	Москва	75 783	69,5	27	1	1	-	I
101	100	«Юридическая фирма КЛИФФ»	Москва	74 551	17,7	62	2	4	-	III
102	106	«АДК-аудит»	Москва	72 693	40,5	14	-10	3	-	IV
103	101	«Аудит БЕЗ границ»	Краснодар	69 445	10,5	32	-	4	-	I
104	-	«ФинЭксперт»	Москва	68 501	2,7	62	1	1	-	I
105	112	«Интераудит»	Москва	67 996	39,6	50	-7	5	-1	I
106	92	«Аудит-Эскорт»	Москва	65 513	-17,7	31	-	4	-	I

Продолжение таблицы 1

Место в рейтинге		Группа компаний, объединение, компания	Местоположение центрального офиса	Суммарная выручка от консалтинговых услуг, тысяч рублей*		Число специалистов-консультантов, человек		Число участников группы***		Уровень доверия
По итогам 2014 года	По итогам 2013 года			За 2014 год	Прирост за год, %	За 2014 год	Изменение за год, человек	За 2014 год	Изменение за год	
107	96	«Бетроен»	Москва	65 236	-5,5	17	-	1	-	III
108	-	«Геликон Про»	Пермь	62 701	-4,2	47	-1	3	-	I
109	-	«Правомочие: бухгалтеры и юристы»	Москва	62 212	15,7	33	2	1	-	I
110	104	«Консультационное бюро Дмитрия Михайлова»	Санкт-Петербург	61 883	8,5	20	-5	2	-	III
111	111	ЛКП («Лемчик, Крупский и Партнеры. Структурный и налоговый консалтинг»)	Москва	60 384	23,0	34	4	4****	-	III
112	-	«Холд-Инвест-Аудит»	Москва	51 457	30,1	9	-	1	-	III
113	110	«Объединенная Консалтинговая Группа»	Санкт-Петербург	49 935	1,3	37	-1	9	-	I
114	114	«Эталон»	Чебоксары	49 697	9,6	33	-	4	-	II
115	107	«Аудит-Унисервис»	Москва	44 970	-12,1	39	12	1	-	I
116	117	«НОРД АУТСОР-СИНГ»	Москва	44 791	2,6	35	-3	3	-	III
117	142	«ЭрКуЛаб»	Москва	41 749	135,8	56	34	1	-	III
118	127	«Беркшир Адвайзори Групп»	Москва	39 917	32,1	50	5	3	-1	I
119	120	«Финансовые и правовые консультанты» (ФПК)	Тюмень	39 314	-1,2	14	-	5	-	I
120	119	АСБ	Санкт-Петербург	38 984	-8,5	75	18	3	-	I
121	124	Legal Brige	Москва	38 685	17,4	27	-1	4	-	I
122	121	«Экфард»	Новосибирск	36 673	-0,1	22	-5	1	-	II
123	122	«Текарт» (Techart)	Москва	35 754	3,0	33	5	4	1	I
124	-	«Эккаунтинг-Сервис»	Москва	34 634	20,6	17	-1	2	-	IV
125	135	«СМАРТ+»	Москва	33 200	53,4	23	-2	2	-	I
126	-	«РБК-Экспертиза»	Калуга	32 918	30,7	43	-1	2	-	III
127	138	«Капитал»	Екатеринбург	32 561	57,8	14	-3	3	1	II
128	131	«Авантаж Аудит»	Москва	29 268	8,9	28	-	4	-1	IV
129	128	«Листик и Партнеры - Москва тм»	Москва	28 628	4,2	35	13	5	-	III
130	141	«Инвестаудит»	Омск	27 180	46,2	39	-	6	-	IV
131	133	«Аудит-Классик»	Челябинск	26 256	1,6	13	2	4	-	II
132	136	«ГРОСС-Аудит»	Москва	26 125	24,4	28	1	1	-	III

Продолжение таблицы 1

Место в рейтинге		Группа компаний, объединение, компания	Местоположение центрального офиса	Суммарная выручка от консалтинговых услуг, тысяч рублей*		Число специалистов-консультантов, человек		Число участников группы***		Уровень доверия
По итогам 2014 года	По итогам 2013 года			За 2014 год	Прирост за год, %	За 2014 год	Изменение за год, человек	За 2014 год	Изменение за год	
133	129	«Богерия»	Хабаровск	26 111	-4,5	7	-3	4	-	III
134	130	«Мариллион»	Москва	25 225	-6,5	16	-1	3	-	IV
135	115	«Фабер Лекс»	Краснодар	24 565	-45,2	21	-2	6	-	I
136	-	«Корсаков и Партнеры»	Москва	24 172	8,7	12	-	4	1	III
137	143	«Докар»	Москва	24 013	43,2	6	1	2	-	I
138	118	«Северо-Западное Управление Анти-кризисных Проблем»	Санкт-Петербург	22 872	-47,3	15	-	2	-	I
139	134	Ассоциация «Налоги России»	Екатеринбург	22 565	-2,7	8	-	4	1	III
140	-	«Агиплан»	Москва	22 335	-34,1	3	-	1	-	IV
141	137	«Сальдо-аудит»	Москва	20 970	0,6	10	-5	1	-	I
142	-	«Арт-Аудит»	Москва	20 348	-69,8	9	-16	1	-	III
143	153	«Золотой стандарт»	Москва	20 209	101,8	9	-	2	-	III
144	-	«Столичный Центр Аудита и Оценки»	Москва	19 699	80,4	25	8	2	-	III
145	-	КОМПАС	Москва	19 400	95,1	29	4	4****	-	I
146	-	«Аудиторская фирма БОСИ»	Санкт-Петербург	18 707	69,6	5	-	1	-	I
147	-	«Энергетика и Право»	Санкт-Петербург	18 652	-	7	6	1	-	I
148	-	«Корн-Аудит»	Москва	18 352	-41,4	25	-	2	-	III
149	140	«Интеркон»	Москва	17 518	-6,6	6	-1	2	-	III
150	150	«Инвест-аудит»	Пермь	17 043	27,2	13	2	1	-	II
151	154	«Конс-Аудит»	Красноармейск	16 601	70,2	10	-	1	-	III
152	147	«АС-Аудит»	Москва	15 087	2,2	15	-	3	1	III
153	146	«Тонкий и Партнеры»	Москва	14 206	-4,5	13	-1	1	-	I
154	-	«Технологии Инвестиции Строительство»	Санкт-Петербург	13 893	3,9	4	-	1	-	III
155	-	«Финанс Групп»	Санкт-Петербург	13 721	28,9	10	3	1	-	I
156	-	«Аудит Проф Гарант»	Москва	13 298	32,6	20	2	1	-	III
157	-	«Аудит Эксперт»	Москва	13 232	36,8	18	5	1	-	III
158	151	«Аудиторы Северной Столицы»	Санкт-Петербург	12 878	17,2	11	1	3	-	I
159	157	ЭНЭКО	Москва	11 641	51,5	18	-	2	-1	II
160	166	«Эконсфера»	Москва	10 573	112,0	6	1	1	-	I

Окончание таблицы 1

Место в рейтинге		Группа компаний, объединение, компания	Местоположение центрального офиса	Суммарная выручка от консалтинговых услуг, тысяч рублей*		Число специалистов-консультантов, человек		Число участников группы***		Уровень доверия
По итогам 2014 года	По итогам 2013 года			За 2014 год	Прирост за год, %	За 2014 год	Изменение за год, человек	За 2014 год	Изменение за год	
161	162	Центр аудита и консалтинга «Партнер»	Кемерово	9 880	72,5	3	-3	1	-	II
162	156	«Актив»	Москва	8 833	-4,4	10	-	5	-	III
163	155	«Магnum Аудит»	Москва	8 638	-7,1	7	-	3	-	II
164	159	«Бизнесэкспертиза»	Москва	8 354	11,6	31	2	3	-	IV
165	158	«БизнесФинанс Консалтинг»	Москва	7 756	3,2	14	-2	1	-	I
166	161	«ЮКОН/ эксперты и консультанты»	Москва	7 072	8,2	5	-	2	-	III
167	160	«ЮФА Консалтинг»	Сургут	7 024	-5,4	10	-2	1	-	IV
168	163	«Аудит-Дело»	Иркутск	6 367	14,8	12	-6	1	-	II
169	-	«Триада Аудит»	Улан-Удэ	6 030	137,1	19	-	3	-	I
170	-	«Аудит-Оптим-К»	Кемерово	5 843	-23,2	3	-	3	-	I
171	-	«Горконс»	Москва	5 498	163,7	5	-	1	-	III
172	-	«ФБК Поволжье»	Казань	4 984	-17,1	7	-	1	-	I
173	164	«ИНТЭК-Аудит»	Москва	4 553	-16,0	9	-	2	-	I
174	-	ЦНФЭ «Байкал-инвестаудит»	Иркутск	3 765	11,6	5	-	2	-	I
175	165	«Бизнес-информ»	Киров	3 523	-30,0	1	-	1	-	II
176	-	КВП «Сибаудит инициатива»	Красноярск	2 848	-10,6	7	-	1	-	III
177	167	«АЕМ-Аудит»	Москва	2 480	-5,2	16	4	1	-	IV
178	169	«Екатеринбургский Аудит-Центр»	Екатеринбург	2 070	17,4	3	-	2	-	I
179	-	АНЛЕН	Вологда	1 456	-24,6	2	-	1	-	I
180	168	«ВостСибАудит»	Иркутск	1 330	-45,5	10	-3	3	-	I
181	-	«Юридическая компания «Право на защиту»	Москва	1 297	276,0	2	-	1	-	I

* Суммарная выручка от консалтинговой деятельности по всей группе.

** Указано общее число сотрудников.

*** 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.

***** Уровень доверия к сведениям, предоставленным для участия в рейтинге, присваивается в зависимости от присланных участником материалов, подтверждающих выручку: максимальный уровень (I) – если компания предоставила бухгалтерскую отчетность за 2014 год, высокий (II) – отчетность по итогам 2013 года, средний (III) – в анкете приведены примеры крупнейших клиентов, удовлетворительный (IV) – предоставлен только заверенный бланк подтверждения основных сведений.

Источник: RAEX («Эксперт РА»), по данным участников рейтинга.
 Перепечатка таблицы или отдельных данных возможна при соблюдении правил копирайта (<http://raexpert.ru/copyrights/>)

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. РЭНКИНГИ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ

Таблица 1. Топ-30: финансовый консалтинг

№	Консалтинговая группа, объединение, компания	Выручка по направлению за 2014 год, тысяч рублей	Доля в суммарной выручке от консалтинга, %
1	«Интерком-Аудит»	1 263 557	37,1
2	Russia Consulting	687 674	100
3	«НЭО Центр»	634 709	63
4	«Развитие бизнес-систем»	590 110	18,8
5	«ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ» (GGI)	576 253	27
6	Кадровый холдинг АНКОР	556 886	100
7	«РСМ Русь»	496 650	16,2
8	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	377 037	14,6
9	«Информаудитсервис»	357 059	70
10	2К	282 319	8,5
11	РАСТАМ	246 198	27,9
12	Accountor M	241 384	79,3
13	UCMS Group	217 290	100
14	«Росэкспертиза»	213 073	57,6
15	«Мазар»	201 275	70,9
16	«Нексия Си Ай Эс»	195 066	11,2
17	«Альянс Консалтинг Инвестмент Групп»	157 000	6,9
18	«ЮБМ / Бизнес Сервис»	141 755	84,3
19	Unistaff Payroll Solutions	133 318	79,4
20	Wiseadvice	124 848	43,8
21	Accour	120 455	100
22	«Моор Стивенс Рус»	109 920	74,3
23	«Эккона УНУ»	108 089	27,8
24	«Делополис»	105 413	99,2
25	Intercomp	105 275	7,9
26	«ИНТЕРЭКСПЕРТИЗА» (AGN International)	104 093	34,3
27	«Космос-Аудит»	76 811	29
28	«Что делать Консалт»	74 151	16,9
29	«ФинСовет Аудит»	72 092	28,3
30	УНУ Янс-Аудит	70 615	41,4

Источник: RAEX («Эксперт РА»)

Таблица 2. Топ-30: налоговый консалтинг

№	Консалтинговая группа, объединение, компания	Выручка по направлению за 2014 год, тысяч рублей	Доля в суммарной выручке от консалтинга, %
1	«Интерком-Аудит»	1 064 574	31,2
2	«МЭФ-Аудит»	984 567	77,4
3	«Объединенные консультанты ФДП»	657 578	100
4	КСК групп	591 264	34,5
5	«Новгородаудит»	478 417	56,2
6	«ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ» (GGI)	461 192	21,6
7	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	374 169	14,5
8	«Уральский союз»	345 057	95,8
9	«РСМ Русь»	276 211	9
10	«Альянс Консалтинг Инвестмент Групп»	180 740	8
11	«ИНТЕРЭКСПЕРТИЗА» (AGN International)	151 094	49,8
12	«Аудит-НТ»	125 631	18,7
13	«Юридическая компания «Васильев. Солянки и партнеры»	124 970	100
14	2К	110 735	3,3
15	«Нексия Си Ай Эс»	103 815	5,9
16	«Что делать Консалт»	99 089	22,6
17	«Налоги и финансовое право»	74 812	95,4
18	«Бетроен»	65 236	100
19	«Аудит БЕЗ границ»	53 187	76,6
20	«Критериум»	52 016	27,4
21	«Развитие бизнес-систем»	50 222	1,6
22	«Национальная Аудиторская Корпорация»	45 932	37,6
23	«Информаудитсервис»	45 899	9
24	«Эккона UNY»	42 337	10,9
25	«Консультационное бюро Дмитрия Михайлова»	41 524	67,1
26	«Бейкер Тилли Русаудит»	36 824	22,8
27	Холдинг «Люди Дела»	33 515	11
28	Wiseadvice	33 010	11,6
29	«Налоговое Бюро»	32 708	29,4
30	«ФинСовет Аудит»	31 161	12,2

Источник: RAEX («Эксперт РА»)

Таблица 3. Топ-30: юридический консалтинг и услуги

№	Консалтинговая группа, объединение, компания	Выручка по направлению за 2014 год, тысяч рублей	Доля в суммарной выручке от консалтинга, %
1	«Группа компаний «Консалтум»	761 222	83,2
2	КСК групп	628 245	36,7
3	«Интерком-Аудит»	504 128	14,8
4	РАСТАМ	309 677	35,1
5	«Новгородаудит»	283 714	33,3
6	«ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ» (GGI)	276 901	13
7	«РСМ Русь»	276 108	9
8	«Альянс Консалтинг Инвестмент Групп»	239 180	10,5
9	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	232 978	9
10	2К	193 045	5,8
11	«Нексия Си Ай Эс»	181 802	10,4
12	«МЭФ-Аудит»	142 597	11,2
13	«Институт проблем предпринимательства»	126 594	24,8
14	«Северо-Западный Юридический Центр»	124 388	97,9
15	«АФК-Аудит»	121 591	17,6
16	«Аудит-НТ»	110 945	16,5
17	«Юридический научно-исследовательский центр»	110 322	92
18	«ЭсАрДжи-Оценка»	79 932	11,9
19	Группа АИП	78 895	63,9
20	«Юридическая фирма КЛИФФ»	74 551	100
21	«Прайм Эдвайс»	68 171	52,8
22	«Бизнес-КРУГ»	61 350	12,6
23	«Что делать Консалт»	61 330	14
24	УНУ Янс-Аудит	55 830	32,7
25	Wiseadvice	53 434	18,7
26	«Критериум»	52 053	27,5
27	«НЭО Центр»	51 369	5,1
28	«ФинСовет Аудит»	49 146	19,3
29	Accountor M	48 739	16
30	Холдинг «Люди Дела»	45 415	15

Источник: RAEX («Эксперт РА»)

Таблица 4. Топ-30: оценка и стоимостное консультирование

№	Консалтинговая группа, объединение, компания	Выручка по направлению за 2014 год, тысяч рублей	Доля в суммарной выручке от консалтинга, %
1	2К	833 966	25,1
2	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	565 807	21,9
3	«Интерком-Аудит»	548 077	16,1
4	«Нексия Си Ай Эс»	519 185	29,7
5	«ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ» (GGI)	474 030	22,2
6	«ЭсАрДжи-Оценка»	451 112	66,9
7	«Центр независимой экспертизы собственности»	429 269	96,1
8	«АФК-Аудит»	410 974	59,4
9	«Институт проблем предпринимательства»	347 125	68
10	«НЭО Центр»	292 389	29
11	«Бизнес-КРУГ»	284 725	58,2
12	«Группа Финансового Консультирования»	196 300	73,5
13	«РСМ Русь»	187 225	6,1
14	КСК групп	184 599	10,8
15	«Группа компаний «Консалтум»	153 450	16,8
16	«Развитие бизнес-систем»	144 389	4,6
17	«АЛЬТХАУС Консалтинг»	140 573	64,3
18	«Росэкспертиза»	109 986	29,8
19	«МЭФ-Аудит»	102 009	8
20	«Инвестиционные и финансовые консультанты»	83 727	71,2
21	«Высшие Стандарты Качества»	75 783	100
22	«Бейкер Тилли Русаудит»	69 553	43,1
23	РАСТАМ	68 850	7,8
24	«АйБиСи Групп»	65 400	42,5
25	«Новгородаудит»	65 006	7,6
26	«Моор Стивенс Рус»	38 065	25,7
27	SPG («Самоварова и Партнеры»)	31 695	12,5
28	«ФинЭксперт»	30 468	44,5
29	УНУ Янс-Аудит	27 167	15,9
30	«Космос-Аудит»	25 742	9,7

Источник: RAEX («Эксперт РА»)

Таблица 5. Топ-20: консалтинг в области управления персоналом

№	Консалтинговая группа, объединение, компания	Выручка по направлению за 2014 год, тысяч рублей	Доля в суммарной выручке от консалтинга, %
1	«ЭКОПСИ Консалтинг»	521 595	100
2	MOLGA Consulting	278 660	63,5
3	«Группа Борлас»	277 369	10,2
4	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	272 345	10,6
5	«Альянс Консалтинг Инвестмент Групп»	236 290	10,4
6	«АйТи»	180 000	5,7
7	«ЭсАрДжи-Оценка»	142 843	21,2
8	«Талент Кью Про»	90 383	100
9	КСК групп	57 527	3,4
10	«ЭрКуЛаб»	41 619	99,7
11	«ФинСовет Аудит»	39 641	15,6
12	Холдинг «Люди Дела»	25 649	8,4
13	«Геликон Про»	24 541	39,1
14	Unistaff Payroll Solutions	13 570	8,1
15	«Космос-Аудит»	13 286	5
16	«Интерком-Аудит»	10 583	0,3
17	«Что делать Консалт»	8 014	1,8
18	«Мазар»	6 263	2,2
19	«ИНТЕРЭКСПЕРТИЗА» (AGN International)	6 036	2
20	«Налоговое Бюро»	5 445	4,9

Источник: RAEX («Эксперт РА»)

Таблица 6. Топ-20: консалтинг в области производства

№	Консалтинговая группа, объединение, компания	Выручка по направлению за 2014 год, тысяч рублей	Доля в суммарной выручке от консалтинга, %
1	2К	1 734 933	52,2
2	«Городской центр экспертиз»	730 257	98,6
3	ИНТЕРТЕСТ	377 934	100
4	ЭФ-ТЭК	242 541	100
5	«Ай Эс Джи-Консалтинг»	163 635	85,6
6	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	153 504	5,9
7	«Эккона УНУ»	111 638	28,7
8	«Технический Экологический Консалтинг»	94 699	100
9	ЭКФИ	93 096	67,9
10	«Альянс Консалтинг Инвестмент Групп»	91 850	4
11	«МКД Партнер»	35 154	16,9

Окончание таблицы 6

№	Консалтинговая группа, объединение, компания	Выручка по направлению за 2014 год, тысяч рублей	Доля в суммарной выручке от консалтинга, %
12	«Интераудит»	32 400	47,6
13	«Агентство Прямых Инвестиций»	25 427	19,4
14	КСК групп	24 488	1,4
15	«Агиплан»	22 335	100
16	«ФинЭксперт»	18 606	27,2
17	«МЭФ-Аудит»	15 196	1,2
18	«Беркшир Адвайзори Групп»	10 956	27,4
19	«Инвестиционные и финансовые консультанты»	9 016	7,7
20	«ИНТЕРЭКСПЕРТИЗА» (AGN International)	8 249	2,7

Источник: RAEX («Эксперт РА»)

Таблица 7. Топ-30: стратегический консалтинг
 (стратегии, планирование, организационное развитие)

№	Консалтинговая группа, объединение, компания	Выручка по направлению за 2014 год, тысяч рублей	Доля в суммарной выручке от консалтинга, %
1	«Развитие бизнес-систем»	941 665	30
2	«Альянс Консалтинг Инвестмент Групп»	933 250	41,1
3	«РСМ Русь»	283 450	9,2
4	«АйТи»	280 000	8,9
5	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	219 939	8,5
6	«ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ» (GGI)	218 766	10,3
7	«СПЛАН - Холдинг»	125 979	85,9
8	2К	121 031	3,6
9	«Финансовый и организационный консалтинг»	88 158	96,7
10	КСК групп	84 480	4,9
11	«АФК-Аудит»	76 594	11,1
12	«Нексия Си Ай Эс»	75 384	4,3
13	«Эккона УНУ»	74 863	19,3
14	ИНСЭИ	53 172	56,7
15	«Космос-Аудит»	33 631	12,7
16	Холдинг «Люди Дела»	33 250	11
17	«Ай Эс Джи-Консалтинг»	27 503	14,4
18	«Агентство Прямых Инвестиций»	24 761	18,9
19	Wiseadvice	22 931	8
20	«Мазар»	21 798	7,7

Окончание таблицы 7

№	Консалтинговая группа, объединение, компания	Выручка по направлению за 2014 год, тысяч рублей	Доля в суммарной выручке от консалтинга, %
21	SPG («Самоварова и Партнеры»)	20 370	8
22	«Что делать Консалт»	13 024	3
23	«Новгородаудит»	12 455	1,5
24	ПРАУД	12 400	3,6
25	«ИНТЕРЭКСПЕРТИЗА» (AGN International)	11 261	3,7
26	«Налоговое Бюро»	11 242	10,1
27	«Юридический научно-исследовательский центр»	8 400	7
28	«Инвестаудит»	7 495	27,6
29	«МКД Партнер»	5 889	2,8
30	«Холд-Инвест-Аудит»	5 822	11,3

Источник: RAEX («Эксперт РА»)

Таблица 8. Топ-15: консалтинг в области маркетинга и связей с общественностью

№	Консалтинговая группа, объединение, компания	Выручка по направлению за 2014 год, тысяч рублей	Доля в суммарной выручке от консалтинга, %
1	«Альянс Консалтинг Инвестмент Групп»	241 600	10,7
2	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	147 465	5,7
3	«ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ» (GGI)	124 288	5,8
4	«Развитие бизнес-систем»	109 861	3,5
5	НЦИТ «ИНТЕРТЕХ»	42 768	2
6	«Текарт» (Techart)	29 676	83
7	«НЭО Центр»	29 461	2,9
8	SPG («Самоварова и Партнеры»)	27 626	10,9
9	2К	19 398	0,6
10	«АФК-Аудит»	18 283	2,6
11	«СПЛАН - Холдинг»	15 471	10,6
12	«Богерия»	14 849	56,9
13	«Агентство Прямых Инвестиций»	10 799	8,2
14	«Институт проблем предпринимательства»	8 028	1,6
15	Холдинг «Люди Дела»	6 899	2,3

Источник: RAEX («Эксперт РА»)

Таблица 9. Топ-30: ИТ-консалтинг (управленческий консалтинг)

№	Консалтинговая группа, объединение, компания	Выручка по направлению за 2014 год, тысяч рублей	Доля в суммарной выручке от консалтинга, %
1	ЛАНИТ	2 828 487	22,3
2	«Ай-Текс»	2 157 000	53,8
3	«Компьюлинк»	1 890 448	23,6
4	«Группа Борлас»	1 567 379	57,5
5	«Развитие бизнес-систем»	1 286 942	41
6	«АйТи»	1 262 000	40
7	«РСМ Русь»	1 197 116	38,9
8	КРОК	1 061 553	16,1
9	«Парма-Телеком» (ITPS-Group)	1 036 822	100
10	НЦИТ «ИНТЕРТЕХ»	534 603	25
11	«Аудит-НТ»	327 656	48,8
12	«МКД Партнер»	162 795	78,2
13	«Нексиа Си Ай Эс»	145 802	8,3
14	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	140 916	5,5
15	РАСТАМ	134 522	15,2
16	«Альянс Консалтинг Инвестмент Групп»	110 200	4,9
17	КСК групп	72 056	4,2
18	«Космос-Аудит»	66 431	25
19	«Что делать Консалт»	54 173	12,3
20	«Информаудитсервис»	49 442	9,7
21	«ФинСовет Аудит»	47 777	18,7
22	Холдинг «Люди Дела»	31 023	10,2
23	«Агентство Прямых Инвестиций»	24 896	19
24	SPG («Самоварова и Партнеры»)	21 166	8,3
25	Wiseadvice	21 057	7,4
26	2К	16 587	0,5
27	«Интераудит»	11 672	17,2
28	ПРАУД	9 560	2,8
29	«Бизнес-КРУГ»	8 850	1,8
30	«Аудит-Эскорт»	5 752	8,8

Источник: RAEX («Эксперт РА»)

Таблица 10. Топ-30: ИТ-консалтинг (разработка и системная интеграция)

№	Консалтинговая группа, объединение, компания	Выручка по направлению за 2014 год, тысяч рублей	Доля в суммарной выручке от консалтинга, %
1	ЛАНИТ	9 845 052	77,7
2	«Компьюлинк»	6 134 344	76,4
3	AT Consulting («ЭйТи Консалтинг»)	6 094 394	100
4	КРОК	5 538 538	83,9
5	ФОРС	2 100 422	100
6	«Ай-Теко»	1 850 000	46,2
7	НЦИТ «ИНТЕРТЕХ»	1 561 041	73
8	«Инфосистемы Джет»	1 523 253	100
9	«АйТи»	1 435 000	45,5
10	«Группа Борлас»	879 838	32,3
11	«Нексиа Си Ай Эс»	528 312	30,2
12	«РСМ Русь»	358 143	11,6
13	«ПЛАУТ КОНСАЛТИНГ»	285 626	99,3
14	ПРАУД	266 497	77,1
15	«Компания Информконтакт»	208 792	100
16	MOLGA Consulting	160 495	36,5
17	РАСТАМ	123 536	14
18	«Что делать Консалт»	109 658	25
19	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	96 989	3,8
20	«Эффективные решения»	86 442	64,5
21	SPG («Самоварова и Партнеры»)	76 819	30,3
22	«Эксклюзив Консалтинг»	61 194	73
23	«Бизнес-КРУГ»	58 326	11,9
24	«Аудит-Эскорт»	49 975	76,3
25	«Альянс Консалтинг Инвестмент Групп»	45 900	2
26	«Геликон Про»	38 159	60,9
27	Холдинг «Люди Дела»	27 572	9,1
28	«Информаудитсервис»	24 851	4,9
29	«ЮБМ / Бизнес Сервис»	20 759	12,3
30	Wiseadvice	19 630	6,9

Источник: RAEX («Эксперт РА»)

Таблица 11. Топ-15: технический аудит и консалтинг*

№	Консалтинговая группа, объединение, компания	Выручка по направлению за 2014 год, тысяч рублей	Доля в суммарной выручке от консалтинга, %
1	2К	1 149 209	34,6
2	«Городской центр экспертиз»	730 257	98,6
3	«НЭО Центр»	531 196	52,7
4	ИНТЕРТЕСТ	377 934	100
5	ЭФ-ТЭК	242 541	100
6	«Технический Экологический Консалтинг»	94 699	100
7	«Альянс Консалтинг Инвестмент Групп»	91 850	4
9	«Агентство Прямых Инвестиций»	32 585	24,8
8	«МКД Партнер»	32 000	15,4
10	«Агиплан»	22 335	100
11	«ФинЭксперт»	18 606	27,2
12	«Нексиа Си Ай Эс»	18 516	1,1
13	«Беркшир Адвайзори Групп»	10 956	27,4
14	«Инвестиционные и финансовые консультанты»	9 016	7,7
15	«Авантаж Аудит»	7 432	25,4

* Представлены компании, принявшие участие в рейтинге «Российский консалтинг» по итогам 2014 года.

Источник: RAEX («Эксперт РА»)

ПРИЛОЖЕНИЕ 3. НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ

О том, как сегодня формируется спрос на юридический и налоговый консалтинг, какие факторы влияют на развитие этих сегментов услуг, а также о том, какие услуги сегодня наиболее популярны и какое влияние на рынок оказывают нынешние экономические условия, рассказывают представители компаний, лидирующих в данных сегментах.

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

– Современное законодательство о налогах и сборах развивается очень стремительно. Сложно выделить какое-либо одно или несколько изменений в законе, которые определили бы формирование спроса на консалтинг. Скорее, именно высокая динамика изменений в налоговой сфере на протяжении последних десятилетий является движущей силой развития консалтинга.

Тем не менее есть тенденция. В текущем периоде основными направлениями являются деофшоризация, борьба с недобросовестными налогоплательщиками, легализация доходов и другие. Названные направления развития налогового законодательства уже предполагают появление изменений и поправок в существующие акты. Добавим к этому, что налоговыми органами постоянно развиваются и совершенствуются формы и методы налогового контроля, повышается качественный уровень проведения налоговых проверок, формируется и изменяется практика рассмотрения налоговых споров. Все эти элементы в совокупности стимулируют рост налогового консалтинга и будут определять его развитие в будущем.

Сегодняшние экономические условия непосредственно влияют на рынок консалтинговых услуг. В условиях кризиса некоторые компании стараются сократить расходы на привлеченных специалистов и консультантов. Это недальновидный шаг, поскольку для принятия взвешенного решения необходимо квалифицированно проанализировать ситуацию, быть в курсе сложившейся правоприменительной практики, обладать опытом теоретического и процессуального рассмотрения спорных вопросов. Как правило, такие компании впоследствии обращаются к консультантам, когда проводится или проведена налоговая проверка, но помочь уже можно далеко не во всех случаях, и финансовые потери таких налогоплательщиков многократно увеличиваются.

В сложных экономических условиях наиболее важно уделить особое внимание полноте и правильности исчисления и уплаты налогов. Лучшим вариантом является проведение налогового аудита, в результате которого анализируются налоговые обязательства компании на предмет возможных рисков доначисления налогов и выдаются рекомендации по их смягчению или устранению.

В прошлом году уверенный рост демонстрировали направления налогового консалтинга и due diligence. Это определенный показатель уровня дальновидности наших клиентов, которые до принятия ключевого решения и совершения сделки получают от консультантов информацию о налоговых и правовых последствиях планируемых операций, существенности и вероятности возникновения рисков.

Оказание таких услуг требует от консультантов тщательного изучения представленных документов, проведения разностороннего анализа ситуации, оценки рисков, выработки рекомендаций, соответствующих интересам клиента. Можно с уверенностью сказать, что будущее консалтинга лежит именно в сфере оказания услуг, позволяющих предприятиям на конфиденциальных условиях заранее увидеть последствия тех или иных действий и принять безопасное решение.

ПРИЛОЖЕНИЕ 4. УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ И МЕТОДИКА РЭНКИНГА

Подготовка рэнкингов консалтинговых компаний основана исключительно на сведениях, которые предоставлены участниками в официальном порядке и заверены фирменной печатью и подписью руководителя компании. Рынок крупнейших и информационно прозрачных консалтинговых компаний в России невелик, поэтому попытка исказить показатели для более высокой позиции в рэнкинге будет замечена конкурентами. Для фирмы, решившейся на такой шаг, потери от негативного имиджа будут больше, чем возможный выигрыш от продвижения в списке.

В рамках проекта составляется рэнкинг крупнейших консалтинговых групп – «Российский консалтинг». Участники – аудиторские и консалтинговые фирмы; группы аффилированных лиц и (или) партнерские сети; ИТ-компании, оказывающие консалтинговые услуги; юридические и оценочные фирмы. Критерий ранжирования – выручка от консалтинговых услуг. По результатам проекта также обновляется аналитический раздел «Интерактивная карта» – рэнкинги, отражающие спрос на консалтинг со стороны отраслей экономики. Критерий ранжирования – доход различных направлений консалтинга в отраслевых сегментах.

Определения

Консалтинговая компания – организация, оказывающая консалтинговые услуги.

Консалтинговые услуги – деловые услуги по предоставлению независимых советов и рекомендаций относительно проведения изменений в бизнесе клиента и его совершенствования.

При подготовке рэнкинга консалтинговыми **не могут считаться исключительно исследовательские и информационные услуги, услуги по подбору персонала, разработка и внедрение программного обеспечения (ПО), оценочные услуги.** Данные направления могут сопровождать услуги, которые, согласно приведенному определению, являются консалтинговыми. Агентство вправе либо не учитывать эти направления в качестве консалтинга, либо запросить пояснение со стороны участника. **Консалтинг не включает поддержку ИТ-инфраструктуры, а также техническую поддержку ИТ-проектов, поставку (стоимость) ИТ-оборудования или ПО (лицензий).**

Условия участия

В проекте участвуют отечественные компании (юридические лица, зарегистрированные на территории РФ), предоставляющие обозначенные выше услуги. Деятельность компаний должна соответствовать нижеперечисленным требованиям.

Если в рэнкинге участвует группа фирм, то в анкете приводятся суммарные показатели ее участников. Предоставляя консолидированную информацию, группа должна отвечать, по крайней мере, одному из следующих требований: 1) материнская (лидирующая) компания обладает контролем в уставном капитале дочерних фирм (**не менее 20%**); 2) компании, входящие в группу, **должны работать под единым брендом** или торговой маркой и позиционироваться на рынке как группа, совместно принимать участие в тендерах и выполнении договоров, **указывать информацию о принадлежности к группе в официальных документах и (или) на корпоративном интернет-сайте, в СМИ.**

В анкете **нужно указать основание (признак) объединения компаний. Для подтверждения работы под единым брендом (работы партнерской сети) нужно предоставить копию соглашения о подобной форме сотрудничества. Организатор рэнкинга вправе запросить и документы, подтверждающие зависимость компаний.** Отказ в предоставлении обозначенных документов дает агентству право не учитывать показатели группы.

Если в рэнкинг включается группа, то ее участники не могут участвовать в нем самостоятельно. **Фирма не может быть участником более чем одной группы.**

Критерий ранжирования – **суммарная выручка от консалтинга** за исследуемый период. Дополнительные критерии – выручка по направлениям консалтинга; выручка по направлениям консалтинга в различных отраслях экономики.

Для подтверждения выручки предоставляется **копия формы № 2 бухгалтерской отчетности или копия налоговой декларации. Документы предоставляются по электронной почте, за исследуемый период, с отметкой о приеме.** Возможно предоставление отчетности за предыдущий период. Компании, участвующие в рэнкинге в первый раз, предоставляют копию отчетности в обязательном порядке. Отказ в предоставлении документов дает право организатору рэнкинга не учитывать присланные участником сведения. Также для подтверждения выручки в анкете указываются названия двух-трех крупнейших клиентов по выполненным работам за исследуемый период. Крупнейшие клиенты – это компании, при оказании услуг которым объем полученной выручки был наибольшим.

В зависимости от формы подтверждения заработанной выручки, в рэнкинге указывается уровень доверия к информации. Максимальный уровень (I) – если выручка подтверждена формой № 2 за исследуемый период; высокий (II) – формой № 2 подтверждена выручка предыдущего периода; средний (III) – приведены примеры крупнейших клиентов; удовлетворительный (IV) – предоставлен бланк подтверждения.

От имени группы лидирующая (материнская) организация предоставляет отчетности всех компаний, консолидированных в анкете, берет на себя право заверять данные по группе, присылает в адрес агентства анкету, отчетности и другие документы, а также несет полную ответственность за достоверность предоставленных сведений. Предоставляя информацию по группе, нужно обязательно указать (в анкете) сведения о внутригрупповой выручке. Такой доход не может учитываться при расчете выручки от исследуемых услуг.

Участникам, выручка которых за год увеличилась на 50% и более, нужно указать факторы достижения выдающихся результатов. Отказ предоставить обоснование роста выручки дает право организатору рэнкинга не включать компанию в рэнкинг.

Заверяя анкету, участник подтверждает право рейтингового агентства получить из иных источников, в том числе государственных органов, информацию, подтверждающую сведения, направленные для рэнкинга и публикации.

Для участия нужно заполнить **электронную анкету** и заверить информацию в бланке подтверждения (лист из электронной анкеты) подписью руководителя и печатью организации. Для группы компаний бланк заверяется печатью лидирующей организации и подписью ее руководителя. После заполнения анкеты и бланк нужно прислать в рассматриваемый срок на адрес **consulting@raexpert.ru**. Информация о порядке заполнения анкеты содержится в инструкции по заполнению анкеты. Организатор рэнкинга вправе не принимать на рассмотрение и обработку анкету, полученную позже указанного срока.

Сведения электронной анкеты включаются в рэнкинг после получения бланка подтверждения и дополнительно запрашиваемых документов, а также оплаты услуг по обработке информации.

По вопросам предоставления информации и методики, пожалуйста, обращайтесь по электронной почте ***consulting@raexpert.ru*** или по телефону (495) 617-07-77 * 1668.

Актуальная информация о методике и условиях участия в рэнкинге «Российский консалтинг» доступна в первом квартале каждого года на сайте ***http://www.raexpert.ru***.