

Исследование рынка крупнейших российских консалтинговых групп и компаний по итогам 2016 года



Советники держат оборону

**Исследование рынка крупнейших российских консалтинговых групп
и компаний по итогам 2016 года «Советники держат оборону» подготовил:**

Вартан Ханферян,
ведущий эксперт, отдел ранкингов

МЕТОДИКА РЭНКИНГА

Ежегодно в рамках проекта «Российский аудит и консалтинг» рейтинговое агентство RAEX (Эксперт РА) готовит рэнкинг крупнейших отечественных компаний и групп, работающих на рынке консалтинговых услуг, а также списки лидеров по направлениям консалтинга. Цель рэнкингов – выявление крупнейших представителей в области консалтинга и повышение их известности. Параллельно в рамках проекта агентство составляет рэнкинги ведущих компаний в таких областях, как аутсорсинг учетных функций и технологический аудит и консалтинг.

Подготовка рэнкингов основана исключительно на сведениях, предоставленных участниками, заверенных фирменной печатью и подписью руководителя компании.

В зависимости от направлений своей деятельности участник может самостоятельно выбрать, в какой из вышеперечисленных рэнкингов он будет включен. Если участник не сообщает о своем выборе организатору рэнкинга, то его автоматически включают во все списки в соответствии с предоставленными и заверенными анкетными данными.

Определения

Консалтинговая компания – организация, предоставляющая консалтинговые услуги.

Консалтинговые услуги – деловые услуги по предоставлению независимых советов и рекомендаций о проведении изменений бизнеса клиента и его совершенствованию.

Консалтинговыми являются также услуги, связанные с аудиторской деятельностью (кроме аудиторских проверок): постановка, восстановление и ведение бухгалтерского и налогового учета, составление бухгалтерской (финансовой) отчетности; консультирование по вопросам бухгалтерского учета; составление налоговых расчетов и деклараций; налоговое консультирование; управленческое консультирование, связанное с финансово-хозяйственной деятельностью, в том числе по вопросам реорганизации или приватизации; юридическая помощь в областях, связанных с аудиторской деятельностью, включая консультации по правовым вопросам, представление интересов в гражданском и административном судопроизводстве, в налоговых и таможенных правоотношениях, в органах государственной власти и органах местного самоуправления; автоматизация бухгалтерского учета и внедрение информационных технологий; оценочная деятельность; разработка и анализ инвестиционных проектов, составление бизнес-планов; проведение научно-исследовательских и экспериментальных работ в областях, связанных с аудиторской деятельностью, и распространение их результатов, в том числе на бумажных и электронных носителях; обучение в областях, связанных с аудиторской деятельностью.

В рамках методики рэнкинга консалтинговыми нельзя считать исключительно исследовательские и информационные услуги, а также услуги по подбору персонала. Подобные направления могут сопутствовать услугам, которые, согласно вышеприведенному определению, являются консалтинговыми. Организатор рэнкинга вправе не учитывать их или запросить пояснения у участника. Также в рамках данного исследования консалтингом не являются регулярная поддержка ИТ-инфраструктуры и техническое сопровождение ИТ-проектов, продажи и поставка (стоимость) ИТ-оборудования или программного обеспечения (лицензии).

УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ

В рейтингах консалтинговых компаний участвуют организации или их группы, зарегистрированные на территории РФ и предоставляющие обозначенные выше услуги. В зависимости от направлений услуг участника определяют в один или несколько рейтингов. При этом он вправе отказаться от включения в какой-либо из списков.

Допускается участие в рейтинге группы компаний, если ее материнская (головная) организация или контролирующие акционеры либо участники обладают контролем над уставным капиталом зависимых структур (не менее 20%). В рейтинг также можно включать объединения. При этом их участники должны работать под общим брендом или торговой маркой, позиционировать себя на рынке как группа (объединение, сеть), раскрывать информацию о принадлежности к объединению в официальных документах и на корпоративном интернет-сайте головной компании, а также на сайтах компаний объединения.

Организатор рейтинга до начала его подготовки имеет право проверять информацию о составе групп или объединений на сайтах головных компаний и в других источниках. Если в исследуемом периоде сведения о составе группы на сайте участника отсутствовали и появились только к началу подготовки рейтинга, то агентство может не принимать консолидированные данные участника. Организатор вправе отказать объединению в участии, если на сайтах его структур нет информации об их принадлежности этому объединению.

В анкете нужно указать признак объединения компаний. Организатор рейтинга вправе запросить документы, подтверждающие зависимость компаний или их объединение. Отказ от предоставления документов дает агентству право не учитывать показатели группы.

Во избежание двойного счета не допускается участие компаний, входящих в группу, уже включенную в рейтинг. В рамках рейтинга организация не может быть участником более чем одной группы или объединения.

Критерий ранжирования – суммарная выручка от консалтинговых услуг за исследуемый период. Дополнительные критерии – выручка по направлениям консалтинга, выручка от аутсорсинга учетных функций, выручка от технического аудита консалтинга.

Выручку подтверждает сканкопия формы № 2 бухгалтерской отчетности. Отказ от ее предоставления дает право организатору рейтинга не учитывать присланные участником сведения. Документы отправляют по электронной почте. Допускается предоставление отчетности за предыдущий период. Компании, участвующие в рейтинге первый раз, предъявляют копию отчетности в обязательном порядке. Также для подтверждения выручки требуется указывать в анкете примеры двух-трех крупнейших клиентов по выполненным работам за исследуемый период. Крупнейшие клиенты – это компании, при оказании услуг которым объем полученной выручки был наибольший.

В зависимости от формы подтверждения выручки в рейтинге указывают уровень доверия к информации: максимальный (I) – выручка подтверждена формой № 2 за исследуемый период; высокий (II) – формой № 2 за предыдущий период; средний (III) – указаны крупнейшие клиенты; низкий (IV) – предоставлен заверенный бланк подтверждения.

Если в рейтинге участвует группа компаний, то ее головная структура предоставляет от имени группы отчетности всех компаний, консолидированных в анкете, берет на себя право заверять данные по группе, присылает организатору анкету, отчетности и другие документы, а также несет полную ответственность за достоверность предоставленных сведений. Предоставляя информацию по группе, нужно указать данные о внутригрупповой выручке (см. анкету) – такой доход не может учитываться в качестве выручки от консалтинга.

Участник, у которого выручка увеличилась за год на 50% и более, должен назвать факторы достижения выдающихся результатов. Если он отказывается предоставить обоснование роста выручки, то организатор имеет право не включать его в рэнкинг.

Заверяя анкету, участник подтверждает право организатора получить из иных источников информацию, подтверждающую сведения, направленные для рэнкинга и публикации. При расхождении показателей и отсутствии аргументов организатор вправе не принимать данные.

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 должен быть заверен печатью головной структуры и подписью ее руководителя. После заполнения анкеты и бланк нужно прислать по адресу: consulting@raexpert.ru до 14 апреля 2017 года. Информация о порядке заполнения анкеты содержится в ее инструкции. В связи с определенными сроками реализации проекта организатор вправе не принимать анкету, полученную позже указанной даты. Сведения из анкеты включают в рэнкинг после получения заверенного бланка подтверждения и дополнительно запрашиваемых документов, а также оплаты услуг.

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

ИНТЕРВЬЮ С ПАРТНЕРОМ ПРОЕКТА

Юлий Сомсиков, управляющий партнер Swiss Consulting Partners

– Охарактеризуйте, пожалуйста, нынешнее состояние рынка консалтинговых услуг. Какие факторы, по вашему мнению, продолжают тормозить развитие рынка? И что, наоборот, благоприятствует развитию консалтинговых практик?

– Кризис оказал на рынок консалтинга разнонаправленное влияние. Как и ожидалось, одни клиенты подхватили тенденцию снижения расходов за счет отказа от некоторых услуг, в данном случае – консалтинговых, другие, наоборот, стали обращаться к консультантам, чтобы те помогли оптимизировать бизнес. В консалтинге нуждаются, но спрос на него не так велик. На нем экономят, но его выручка понемногу растет.

Замедление и неопределенность в экономике остаются главными факторами, негативно влияющими на консалтинговый рынок. Однако и частные, и государственные компании реального сектора остаются активными заказчиками консалтинговых услуг.

Скорость изменений – это то, почему российский рынок консалтинга отстает. Как бизнес он появился в России сравнительно недавно, и его юный возраст приводит к тому, что опыт, основанный на использовании эффективнейших подходов, за редким исключением, присущ только международным компаниям. Естественно, как клиенты, так и консультанты могут посчитать, что сейчас не самое подходящее время для нововведений и экспериментов и что лучше всего пользоваться консервативным планом ведения бизнеса. Такое суждение вполне справедливо, однако, как показывает практика, в кризис всегда найдется какая-нибудь новая идея, которая может «выстрелить».

В XXI веке у рынка консалтинга есть и не только экономические вызовы. Не секрет, что в наше время практически любую информацию можно найти в Интернете, и в ближайшем будущем данных в Сети будет становиться все больше и больше. Отсюда у потенциального клиента и вырастает огромное заблуждение: «Зачем мне обращаться к консультанту и платить ему за помощь в бизнес-планировании, если есть Google?» Но важно не только иметь доступ к океану, но и уметь плавать, чтобы удержаться на воде, не утонуть и перемещаться в верном направлении. Для консультантов главная задача – как раз уметь анализировать большие объемы информации, аккумулировать опыт лучших практик и максимально быстро и точно находить самое эффективное решение для клиента.

Да, во Всемирной паутине на самом деле много полезной и точной информации, но для клиента риск наткнуться на непроверенные, устаревшие и выложенные непонятно кем в общий доступ данные, безусловно, очень велик. Поэтому живой и способный выстроить работу с индивидуальным подходом консультант будет куда лучше, чем клик на результат в поисковике.

– Каковы перспективы развития консалтинга при нынешней экономической ситуации? На ваш взгляд, наблюдается ли усиление конкуренции между игроками рынка?

– Во-первых, продолжится рост количества заказчиков – представителей малого и среднего бизнеса. Во-вторых, как и в прошлом году, услуга по экспертизе операционных улучшений в ближайшей перспективе будет привлекать больше новых клиентов: она не бьет по бюджету компаний и при этом реализуется в кратчайшие сроки.

Также мы наблюдаем рост интереса к консалтинговым услугам со стороны государственных заказчиков: им требуется консультирование в области содержания и поддержания инновационной и промышленной политики, инвестирования, оценки регулирующего воздействия.

В целом трудности на рынке консалтинга нельзя называть запущенными: российские консультанты всеми силами стараются отвечать на вызовы как экономики наших дней, так и вообще времени, в котором они существуют.

Конкуренция между участниками рынка есть всегда. И абсолютно верно утверждение, что в кризисный период она лишь обостряется. При этом в борьбе консалтинговых компаний побеждают не только предложившие наилучшую стоимость своих услуг, но и обладающие уникальным подходом к заказчику, высоким уровнем выполнения работ и доступом к международным компетенциям.

– С чем за последний год и сейчас связан спрос на услуги маркетингового и стратегического планирования? Какие направления работ из этих областей наиболее востребованы со стороны заказчиков и почему? Отличаются ли нынешние потребности клиентов от запросов прошлых периодов?

– Если говорить о маркетинговом и стратегическом консалтинге, то мы вновь упираемся в тему кризиса. В такой период эти услуги могут стать лучшим способом вывести компанию на новый уровень. Наиболее востребованным направлением является комплексная проработка проекта. Заказчики понимают, что не получится реализовать какую-то определенную функциональную стратегию в отрыве от стратегии развития его компании в целом.

Нельзя сказать, что другие направления деятельности консультантов становятся менее востребованными. Напротив, есть спрос на управленческий и финансовый консалтинг: в частности, на разработку технико-экономических обоснований инвестиционных проектов, оценку их привлекательности в инвестиционном плане, бизнес-планирование и так далее. Не уступают им, к примеру, стоимостной консалтинг, помощь в управлении активами и анализ рисков.

Что касается прошлых тенденций, то популярностью пользовались услуги ИТ-консалтинга, и это вновь напрямую связано с макроэкономической конъюнктурой. В условиях жесткой экономии многие компании стремятся автоматизировать некоторые бизнес-процессы, для этого им и требуется внедрение новых ИТ-решений.

– Ваша группа занимает достаточно прочные позиции на рынке консалтинга. Какие преимущества вашего бизнеса вы могли бы обозначить?

– Обязательным условием достойного положения консалтинговой компании на рынке является ее готовность к трансформациям. Главной концепцией нашей работы сегодня можно назвать принцип: «Если сегодня рынок только задумался о том, что надо бы что-то улучшить, то консалтинговая компания уже завтра утром должна предложить рынку новый продукт или решение». Хороший консультант должен вдохновлять и вести за собой клиента, поэтому всегда нужно быть на полшага впереди рынка.

Не менее важен для Swiss Consulting Partners вопрос создания эффективного коллектива: мы создали команду, которая мыслит быстро, мы пересматриваем ее в пользу более опытных и мультифункциональных сотрудников, привлекаем специалистов, которые отлично ориентируются в новейших технологиях, причем как в их технических, так и информационных составляющих.

В сегодняшней консалтинг постепенно внедряется появившийся в начале столетия принцип Agile. По сути, он является составной частью клиентоориентированности и заключается в гибкости работы. Иными словами, компания, работающая с клиентом по этому принципу, всегда ставит его мнение в приоритет и обращает большое внимание на изменения в ситуации, вместо того чтобы четко следовать плану. Swiss Consulting Partners стремится придерживаться этого подхода.

СОВЕТНИКИ ДЕРЖАТ ОБОРОНУ

Очередной ежегодный рейтинг ведущих консалтинговых групп и компаний, подготовленный агентством RAEX (Эксперт РА), показывает, что от сокращения этот рынок перешел к стагнации. Драйвером роста выступают заказы со стороны органов власти, госкомпаний и предприятий оборонки.

По итогам 2016 года прирост суммарной выручки крупнейших консалтинговых групп – участниц нынешнего, уже 18-го по счету¹ рейтинга составил 5%², а ее объем достиг 97,5 млрд рублей. Если ввести поправку на инфляцию (по Росстату 5,4%), то можно констатировать, что этот рынок вышел из отрицательной зоны. Ведь в прошлые годы формально большие показатели роста на самом деле не поспевали за ростом цен (в 2015 году рост выручки участников рейтинга составил 7% при инфляции в 12,9%; в 2014 году – 9 и 11,4% соответственно).

Причина затянувшихся неудач очевидна: спрос на этом рынке находится в прямой и тесной зависимости от общеэкономической ситуации. На сторонних советах компании начинают экономить в первую очередь. Свой вклад вносит и конкуренция, которая неизбежно обостряется на сужающемся рынке, а это прямая дорога к демпингу. По словам Ирины Вишневской, генерального директора Berkshire Advisory Group, средний чек на консалтинговые услуги неуклонно снижается: «Все больше компаний переходят к закупкам в соответствии с 223-ФЗ «О госзакупках», где цена услуг остается ключевым критерием». Тем не менее выход в ноль после двух лет падения – вполне достойный повод для оптимизма, тем более что номинально почти все сегменты консалтинга показали рост (см. график 1).

График 1. Темпы роста выручки участников рейтинга по видам услуг за 2016 год, %



Источник: RAEX (Эксперт РА), по сопоставимым данным участников рейтинга

¹ Полная версия рейтинга доступна на сайте www.raexpert.ru.

² Здесь и далее приводятся темпы, рассчитанные по сопоставимым данным участников нынешнего рейтинга, в том числе и по причине изменения организатором рейтинга с 2017 года подходов консолидации данных у аудиторских групп.

ИГРА ВДОЛГУЮ

Как и много лет подряд, наибольший объем выручки участников рэнкинга приходится на ИТ-консалтинг. В 2016 году его доля составила аж 64% (см. график 2). Суммарно государственные и частные заказчики обеспечили группам и компаниям рэнкинга 53,27 млрд рублей: 13,64 млрд рублей – управленческий консалтинг (прирост 3%) и 39,63 млрд рублей – консалтинг в рамках разработки и системной интеграции (прирост 2%). В целом по сегменту ИТ-консалтинг в прошлом году составил 3%.

График 2. Структура выручки участников рэнкинга по итогам 2016 года, %*



* Без учета выручки компаний РwС, КПМГ, «ФинЭкспертиза» и «Аудит-Оптим-К» (не предоставлена структура выручки).

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным участников рэнкинга

Лидеры рэнкинга продолжают реализовывать сложные и комплексные мега-проекты для бизнеса и государства. «Речь идет о внедрении решений для автоматизации проектирования и технологической подготовки производства на предприятиях «Объединенной двигателестроительной корпорации», холдинга «Вертолеты России», «ИЗ-КАРТЭКС им. П. Г. Коробкова», Уральском оптико-механическом заводе им. Э. С. Яламова. Также в прошлом году специалисты нашей группы внедряли системы автоматизации бизнес-процессов в Сбербанке России, а также системы антиспам-защиты для сетей банкоматов крупных банков (Россельхозбанк, Райффайзенбанк, Азиатско-Тихоокеанский банк и другие), участвовали в строительстве и оснащении центров обработки данных для телекоммуникационных компаний («ВымпелКом», Linxtelecom), а также спортивных объектов к чемпионату мира по футболу. Неотъемлемой частью всех этих проектов являются услуги консалтинга. Нам важно, чтобы заказчик мог максимально эффективно использовать внедряемые системы, любая из которых должна способствовать развитию бизнеса клиента», — рассказывает Владимир Грибов, вице-президент и исполнительный директор компании «ЛАНИТ».

Об ощутимой положительной динамике проектов для финансового и транспортного секторов, где для бизнеса крайне важна лояльность клиентов, рассказали в группе «Техносерв». «С технологической точки зрения драйверами были проекты в области Big Data и iBanking. Например, проект внедрения системы динамической сегментации на технологиях Big Data в компании «Аэрофлот». Такая система помогает авиаперевозчику реализовать маркетинговую стратегию, активно развивать онлайн-продажи и увеличивать количество новых для авиакомпании пассажиров. Источниками информации выступают как внутренние приложения авиаперевозчика (CRM, система учета доходов, сайт, предоставляющий данные о web-активностях посетителей и моделях их поведения), так и внешние (глобальная система бронирования, интернет-ресурсы). В результате работы системы формируются

сегменты клиентов для дальнейшего проведения целевых маркетинговых кампаний. Что касается iBanking, то это комплексная система дистанционного банковского обслуживания. Проекты на этой технологии реализованы для нескольких крупнейших российских банков. Выполненный на базе этой платформы интернет-банк Промсвязьбанка был признан лучшим в ежегодном рейтинге российских интернет-банков», — поясняет Сергей Корнеев, президент группы компаний «Техносерв».

По словам лидеров сегмента, абсолютное большинство заказчиков в нынешних экономических условиях желает обеспечить бесперебойное функционирование ИТ-инфраструктуры и ее развитие при минимальных затратах. «В этой связи востребованы комплексное обследование и аудит вычислительных мощностей, которые позволяют понять, каким образом можно повысить производительность баз данных и приложений без наращивания серверной базы. Полученные рекомендации дают возможность заказчикам оптимизировать затраты на содержание ИТ-инфраструктуры и планировать инвестиции так, чтобы полностью задействовать заложенный в оборудовании и ПО потенциал с горизонтом до трех лет», — делится опытом Степан Томлянович, генеральный директор компании «ФОРС – Центр разработки» (ГК «ФОРС»).

Продолжает Алексей Ананьин, президент группы «Борлас»: «В 2016 году наметились признаки оживления в отраслях реального сектора. Во втором полугодии росли индекс производственной активности и инвестиции. Но в итоге, по данным Росстата, обрабатывающие производства в целом показали прирост всего 0,1%. То есть это в лучшем случае стабилизация, а настоящее восстановление еще впереди. Несмотря на это, устойчивые показатели, пусть и без роста, позволяют компаниям более уверенно запускать назревшие, но откладывавшиеся инвестпроекты. Поэтому мы видим интерес к цифровому проектированию и управлению жизненным циклом изделий, к проектам по улучшению планирования и контроля производства, управлению надежностью оборудования. Как и раньше, клиентам нужны услуги по доработке и настройке бизнес-приложений, оптимизации производительности и их технической поддержке. Проекты новых больших внедрений или полной замены ИТ-систем на рынке довольно редки и, скорее, связаны с предприятиями, перед которыми остро стоит задача импортозамещения».

Что же касается замедления динамики в сегменте ИТ-консалтинга, то оно объясняется в том числе изменениями в портфеле заказов, приходящихся на крупных участников. «Данная тенденция началась в 2015 году и упрочилась в 2016-м, что связано с увеличением доли проектов с длительностью более года. Соответственно, доходы стали меньше «укладываться» в годовой период, отразившись на итогах прошлого года в разрезе текущей операционной деятельности. Объясняется это тем, что в проектах возникает все больше задач, связанных с трансформацией бизнеса в целом (например, создание общих центров обслуживания), а не отдельных бизнес-процессов. Ярко выраженной отраслевой специфики здесь нет, и речь идет, скорее, о тезисе «сэкономленные деньги ничем не хуже заработанных». В нашем текущем портфеле доля подобных «длинных» проектов составляет примерно 2/3», — поясняет Игорь Зимненко, заместитель генерального директора компании «Ай-Теко» и руководитель компании «Витте Консалтинг» (ГК «Ай-Теко»).

ПРАКТИКА МАЛЫХ ДЕЛ

Финансовое управление и оценка

Объем выручки от финансового консалтинга и оценочной деятельности в 2016 году составил 13,42 млрд рублей, увеличившись на 8%. На финансовом консультировании участники рэнкинга заработали 8,6 млрд рублей (прирост 7%), а на оценке – 4,82 млрд рублей (прирост 8%).

Участники рэнкинга отмечают, что в связи с уменьшением объемов кредитования сокращается количество работ по бизнес-планированию и финансовому Due Diligence. «Сейчас место инициативной или инвестиционной оценки заняла оценка обязательная, прежде всего по заказу госорганов и госкорпораций. Востребована оценка государственного имущества и пакетов акций для различных целей (аренда, купля-продажа, приватизация, внесение в уставный капитал). Также растет спрос на оценку и судебную стоимостную экспертизу в процессах принудительного изъятия имущества. Спрос на такую оценку обусловлен ее обязательностью в соответствии с требованиями законодательства», – рассказывает Кирилл Кулаков, первый заместитель генерального директора ООО «Центр независимой экспертизы собственности».

Заказы на оценку растут и за счет B2C-сегмента – в 2016 году физические лица стали активно обращаться к оценщикам по вопросу снижения кадастровой стоимости недвижимости. «Именно в 2016 году, когда регионы перешли на новую систему исчисления налогов на имущество, не только юридические, но и физические лица стали активно обращаться за возможностью оспаривания завышенной, по их мнению, кадастровой стоимости, на основании которой вычисляется размер налогов», – говорит Ирина Вишневская.

Юридический и налоговый консалтинг

Оспаривание кадастровой стоимости, обусловленное желанием собственников и арендаторов недвижимости снизить сумму имущественных налогов, в свою очередь, обеспечивает динамику и сектору юридических услуг. Суммарный оборот по нему составил в 2016 году 3,69 млрд рублей (прирост 26%).

Еще 2,77 млрд рублей из выручки участников рэнкинга приходится на услуги налогового консалтинга. Пока что здесь наблюдается снижение суммарных доходов – по итогам 2016 года минус 8%. Видимо, на кризисные факторы повлияли и последствия обещанной властями стабилизации в сфере налогообложения, а также неуклонное улучшение здесь администрирования.

Стратегическое планирование и консалтинг в области маркетинга и PR

Суммарная выручка в данных секторах по итогам 2016 года составила 3,74 млрд рублей (темп роста 4%), из которых на стратегическое планирование приходится 2,89 млрд рублей (прирост 5%), а на консультирование по вопросам маркетинга и PR – почти 856 млн рублей (прирост 3%). «Одной из ключевых особенностей 2016 года можно назвать значительное повышение внимания предприятий отечественной промышленности, в том числе оборонно-промышленного комплекса, к созданию и выводу на рынок продукции гражданского назначения. Это стремление привело к значительному росту спроса на услуги в области стратегического маркетинга и разработке стратегий «гражданской диверсификации» продуктового портфеля промышленных предприятий», – объясняет Алена Фомина, генеральный директор ЦНИИ «Электроника».

На повышение интереса к стратегическому консалтингу в государственном секторе со стороны регионов, муниципалитетов и госкомпаний в связи с отложенным спросом указывает и Моисей Фурщик, управляющий партнер компании ФОК («Финансовый и организационный консалтинг»): «В 2014–2015 годах из-за неопределенности ситуации, а также в целях максимальной экономии большинство государственных структур откладывало подобные работы. Однако сейчас, в изменившихся условиях, многие хотят выстроить с помощью консультантов стратегический план. Интересная тенденция наметилась на муниципальном уровне: Федеральный закон № 172 «О стратегическом планировании» делает обязательной разработку стратегии на региональном уровне, а на муниципальном уровне это носит рекомендательный характер. Поэтому если раньше стратегии заказывали лишь крупнейшие или «нефтегазовые» города, которые не испытывали недостатка средств, то теперь стали появляться заказы и от проблемных муниципалитетов, которые пытаются сформировать долгосрочный план по выходу из кризиса».

Консалтинг в области управления персоналом

Данный вид услуг (обучение и оценка персонала, кадровый консалтинг и так далее) принес участникам рэнкинга в 2016 году 1,4 млрд рублей (минус 2% за год). На плаву сектор поддерживают крупные заказчики. «В нефтяной промышленности, электроэнергетике, металлургии, банках и торговле мы наблюдаем дальнейшую оптимизацию бизнес-процессов HR-служб. Этап начальной автоматизации процессов уже пройден, и мы видим переход к новым технологическим платформам – облачным технологиям. «Облака» в будущем обеспечат аналитику, «большие данные» (Big Data) и самое главное – «умные данные» (Smart Data)», – отмечает Михаил Панченко, генеральный директор MOLGA Consulting.

О спросе на HR-консультации со стороны бизнеса рассказывают и в компании Talen Q. «Один из важнейших трендов 2016 года – комплексный подход к оценке персонала. Мы также ощущаем рост популярности инструментов дистанционной оценки. Более чем на 30% выросли продажи адаптивных тестов способностей, личностного и мотивационно-ценностного опросников, тестов способностей и опросника по компетенциям, а также решений для оценки методом «360 градусов». Также мы оказывали консалтинговые услуги по формированию моделей компетенций, составлению планов индивидуального развития, разработке «профилей успеха» под конкретные позиции на основе HR-аналитики и так далее», – рассказала о тенденциях в сфере управления персоналом Елена Кадырова, генеральный директор компании Talent Q.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Таблица 1. Крупнейшие консалтинговые группы России по итогам 2016 года

Место по итогам 2016 года	Место по итогам 2015 года	Группа компаний / компания	Местоположение центрального офиса	Суммарная выручка от консалтинговых услуг за 2016 год, тыс. рублей	Темпы роста, %	Средняя численность специалистов (2016)	Число компаний в группе	Тип участника
1	1	«ЛАНИТ»	Москва	13 465 621	14,4	1701	40	Группа компаний
2	5	РwС	Москва	7 483 307	8,6	1 041	6	Международная аудиторская сеть
3	3	КРОК	Москва	7 309 740	2,4	1654	4	Группа компаний
4	4	AT Consulting	Москва	6 592 769	-6,2	2112	4	Группа компаний
5	6	«Техносерв»	Москва	5 022 015	6	496	5	Группа компаний
6	8	КПМГ	Москва	4 780 739	17	994	9	Международная аудиторская сеть
7	7	«Ай-Текс»	Москва	3 944 616	-6	435	7	Группа компаний
8	12	«Группа Борлас»	Москва	3 811 662	15,4	251	5	Группа компаний
9	14	«АйТи»	Москва	3 398 000	6,7	670	16	Группа компаний
10	11	БДО Юникон	Москва	3 372 823	-2,7	921	6	Группа компаний
11	19	«Альянс Консалтинг Инвестмент Групп»	Москва	2 858 341	12,7	470	8	Группа компаний
12	*	«Деловой Профиль»	Москва	2 164 327	-33,1	763	36	Партнерская сеть
13	24	«Консист Бизнес Групп»	Москва	1 709 511	13,6	650	5	Группа компаний
14	16	ФОРС	Москва	1 593 675	-45,2	558	н. д.	Группа компаний
15	*	«Нексия Си Ай Эс»	Москва	1 466 481	н. д.	400	12	Международная аудиторская сеть
16	26	«Интеркомп»	Москва	1 096 897	4,7	601	8	Группа компаний
17	28	«НЭО Центр»	Москва	940 621	2,4	174	3	Группа компаний
18	*	«Что делать Консалт»	Москва	832 541	н. д.	146	5	Группа компаний
19	33	«ОКТО-Консалтинг»	Москва	803 951	0,5	287**	12	Партнерская сеть
20	*	«АНТ-Консалт»	Санкт-Петербург	786 423	33,2	135	10	Группа компаний
21	31	SCHNEIDER GROUP	Москва	782 214	-2,6	234	3	Группа компаний
22	*	«АФК-Аудит»	Санкт-Петербург	777 189	н. д.	436	17	Партнерская сеть
23	27	ГПС***	Москва	757 941	-25,4	216	2	Группа компаний
24	39	«Информмаудитсервис»	Москва	649 454	11,2	254**	7	Группа компаний
25	42	MOLGA Consulting	Москва	633 365	20,9	205	1	Компания
26	41	«Центр независимой экспертизы собственности»	Москва	616 471	10,1	113	13	Группа компаний / партнерская сеть
27	-	TMF Group	Москва	549 289	н. д.	186	3	Группа компаний
28	-	ЦНИИ «Электроника»	Москва	522 624	47,1	78	1	Компания
29	-	«Созидание и Развитие»	Москва	511 826	311,3	140	2	Группа компаний
30	-	«Консалтинговая Группа ЛАИР»	Санкт-Петербург	508 076	0,9	132	5	Группа компаний
31	47	SRG	Москва	507 937	16,3	151	8	Группа компаний
32	44	«Институт проблем предпринимательства»	Санкт-Петербург	490 480	-3	200	14	Группа компаний
33	49	Swiss Consulting Partners	Москва	479 328	17,8	85	5	Группа компаний
34	-	UCMS Group	Москва	461 011	н. д.	156	3	Группа компаний
35	*	«2К»	Москва	452 232	н. д.	278	8	Группа компаний
36	54	Холдинг «Люди Дела»	Москва	447 815	42,7	148	19	Группа компаний
37	61	«Ховард Раша»	Москва	426 648	66,5	н. д.	6	Группа компаний
38	52	Accountor Russia	Санкт-Петербург	403 476	18,1	134	3	Группа компаний

Продолжение таблицы 1

Место по итогам 2016 года	Место по итогам 2015 года	Группа компаний / компания	Местоположение центрального офиса	Суммарная выручка от консалтинговых услуг за 2016 год, тыс. рублей	Темпы роста, %	Средняя численность специалистов (2016)	Число компаний в группе	Тип участника
39	*	КСК групп	Москва	403 217	88,6	290	2	Группа компаний
40	40	«Объединенные консультанты ФДП»	Москва	396 709	-31,2	108	13	Группа компаний
41	51	«Уральский союз»	Москва	395 941	8	41	5	Группа компаний
42	-	1С-WiseAdvice	Москва	381 076	76,7	243	5	Группа компаний
43	57	«Группа ПРАУД»	Санкт-Петербург	367 130	35,5	53	7	Группа компаний
44	*	«ФинЭкспертиза»	Москва	362 348	н. д.	217	10	Группа компаний
45	-	Коллегия Адвокатов «ЮК «Хренов и партнеры»	Москва	359 517	-40,9	22	1	Компания
46	53	«ПЛАУТ КОНСАЛТИНГ»	Москва	357 992	7,2	36	1	Компания
47	-	«ИМА-консалтинг»	Москва	340 119	55,4	40**	1	Компания
48	58	«АЛЬТХАУС Консалтинг»	Москва	323 824	22,7	91	6	Группа компаний
49	48	«Эккона УНУ»	Санкт-Петербург	321 959	-22,2	70	13	Группа компаний
50	56	«Группа Финансового Консультирования»	Москва	297 360	7	84	3	Партнерская сеть
51	*	«ИНТЕРЭКСПЕРТИЗА» (AGN International)	Москва	255 620	н. д.	93	7	Группа компаний
52	-	«Мазар»	Москва	246 426	-5,5	86	2	Группа компаний
53	70	«Прайм Эдвайс»	Санкт-Петербург	239 040	42,6	115	6	Группа компаний
54	65	«Инвестиционные и финансовые консультанты»	Москва	237 844	20,1	287	7	Партнерская сеть
55	64	Acsour	Санкт-Петербург	223 567	12,7	93	4	Группа компаний
56	73	«Лемчик, Крупский и Партнеры. Структурный и налоговый консалтинг»	Москва	202 572	40,2	71	5	Партнерская сеть
57	67	Unistaff Payroll Company	Москва	192 360	2,9	136	5	Группа компаний
58	-	«ПРАВОБЕСТ Аудит»	Москва	191 072	8,5	31	8	Группа компаний
59	68	УНУ Янс-Аудит	Москва	186 831	1,2	62	8	Группа компаний
60	82	«Агентство Прямых Инвестиций»	Москва	185 936	56,3	57	1	Компания
61	*	«Росэкспертиза»	Москва	181 692	н. д.	110	4	Группа компаний
62	69	«Критериум»	Москва	180 058	2,6	80	8	Группа компаний
63	-	«Бейкер Тилли Русаудит»	Москва	175 545	1,6	65	3	Группа компаний
64	-	«Налоги и право»	Пермь	169 256	96,7	60	6	Группа компаний
65	76	ADE Professional Solutions	Москва	156 628	23,7	39	5	Группа компаний
66	90	ЮК «Васильев. Солянка и партнеры»	Москва	151 682	55,8	28	2	Группа компаний
67	78	«Аудиторская служба «СТЕК»	Москва	151 137	23,1	26	3	Группа компаний
68	87	«КГ «Высшие Стандарты Качества»	Москва	149 281	44,8	30	1	Компания
69	-	«Административная Технология Менеджмента»	Санкт-Петербург	143 432	7	25	4	Группа компаний
70	*	«МООР СТИВЕНС РУС»	Москва	143 299	н. д.	131	13	Группа компаний
71	-	«АБУ бухгалтерские услуги»	Москва	140 690	41,2	30	1	Компания
72	79	«Юридический научно-исследовательский центр»	Москва	138 467	12,9	39	4	Группа компаний

Продолжение таблицы 1

Место по итогам 2016 года	Место по итогам 2015 года	Группа компаний / компания	Местоположение центрального офиса	Суммарная выручка от консалтинговых услуг за 2016 год, тыс. рублей	Темпы роста, %	Средняя численность специалистов (2016)	Число компаний в группе	Тип участника
73	-	«ЧТО ДЕЛАТЬ»	Москва	134 992	н. д.	181	6	Группа компаний
74	-	BLS («Бизнеслэнд»)	Москва	130 691	41	89	6	Группа компаний
75	-	«Группа АПС»	Москва	124 685	н. д.	58	2	Группа компаний
76	86	Bellerage	Москва	122 237	17,9	35	2	Группа компаний
77	-	«ПАКК»	Москва	112 707	-10,5	44	4	Группа компаний
78	-	Talent Q («Талант Кью Про»)	Москва	111 367	24,6	7	1	Компания
79	89	«АВУАР»	Челябинск	111 186	14,1	106	8	Группа компаний
80	-	«Финансовый и организационный консалтинг»	Москва	106 452	н. д.	45	4	Группа компаний
81	97	«Алинга Консалтинг»	Москва	103 861	27,2	37	2	Группа компаний
82	91	ИНСЭИ	Санкт-Петербург	94 248	1,3	34	1	Компания
83	-	«Смагин и Партнеры»	Москва	90 165	65,1	12	2	Группа компаний
84	93	«Налоги и финансовое право»	Екатеринбург	87 492	0,1	16	5	Группа компаний
85	-	«БРИДЖ ГРУПП»	Москва	84 351	30,8	46	4	Группа компаний
86	98	«Экспресс Регистратор»	Москва	82 494	14,9	36	2	Группа компаний
87	102	«Беркшир Адвайзори Групп»	Москва	81 611	36,7	70	5	Группа компаний
88	-	Exec Business Training	Москва	80 054	0	32	2	Группа компаний
89	96	«Эксклюзив Консалтинг»	Москва	77 803	-5,6	19	2	Группа компаний
90	101	«Аудит-Эскорт»	Москва	76 564	19,3	30	4	Группа компаний
91	133	ЮК «Сенат»	Москва	72 294	204,5	75	2	Группа компаний
92	100	«Консультационное бюро Дмитрия Михайлова»	Санкт-Петербург	70 980	3,4	19	2	Группа компаний
93	-	«Бетроен»	Москва	68 925	-0,2	21	1	Компания
94	103	«Капитал»	Екатеринбург	68 355	16,1	60	4	Группа компаний
95	104	«Альта Виа»	Москва	61 513	10,7	24**	1	Компания
96	140	«Корсаков и Партнеры»	Москва	60 759	211,1	14	3	Группа компаний
97	-	«Аудэкс»	Казань	59 618	н. д.	25	6	Группа компаний
98	105	«Объединенная консалтинговая группа»	Санкт-Петербург	59 198	8,7	37	9	Группа компаний
99	111	«НОРД АУТСОР-СИНГ»	Москва	55 342	17,1	50	3	Группа компаний
100	-	ЭКФИ	Москва	53 775	84,1	17	3	Группа компаний
101	116	«Текарт»	Москва	53 090	31,4	38	4	Группа компаний
102	113	«Мариллион»	Москва	52 957	13,7	15	3	Группа компаний
103	-	«Эйч Эл Би Внеш-аудит»	Москва	49 789	-39	26	1	Компания
104	-	«Технология и Бизнес»	Симферополь	47 467	н. д.	19	5	Группа компаний
105	119	Аудиторское Партнерство «НИКА»	Москва	46 568	25,3	2	1	Компания
106	106	DDVB (Direct Design Visual Branding)	Москва	46 110	-13,1	44	5	Группа компаний
107	110	«Фабер Лекс»	Краснодар	44 620	-5,8	21	6	Группа компаний
108	-	«Си Эй Эф Групп»	Усово (МО)	42 005	302,6	18	1	Компания
109	121	«ЛИСТИК И ПАРТНЕРЫ-МОСКВА»	Москва	41 515	16,3	43	6	Группа компаний
110	117	АСБ	Санкт-Петербург	41 019	2,7	66	2	Группа компаний
111	124	Legal Bridge	Москва	40 847	24	26	4	Группа компаний

Продолжение таблицы 1

Место по итогам 2016 года	Место по итогам 2015 года	Группа компаний / компания	Местоположение центрального офиса	Суммарная выручка от консалтинговых услуг за 2016 год, тыс. рублей	Темпы роста, %	Средняя численность специалистов (2016)	Число компаний в группе	Тип участника
112	-	«Эм Си Джи»	Москва	38 085	27,8	5**	1	Компания
113	115	«Эккаунтинг-Сервис»	Москва	37 854	-10,4	18	2	Группа компаний
114	*	«Самоварова и Партнеры»	Санкт-Петербург	37 203	н. д.	43	3	Группа компаний
115	131	«ИНТЭК-Аудит»	Москва	36 533	44,8	14	4	Группа компаний
116	167	«Аудит-Оптим-К»	Кемерово	36 347	702,1	3	4	Группа компаний
117	114	«Золотой Стандарт»	Москва	35 515	-20,9	16	2	Группа компаний
118	118	«ХОЛД-ИНВЕСТ-АУДИТ»	Москва	34 719	-11,4	6	3	Группа компаний
119	128	«Сальдо-аудит»	Москва	34 402	14,8	9	1	Компания
120	127	ЮК «Митрофанова и Партнеры»	Москва	34 034	13,1	7	1	Компания
121	*	«Бизнесэкспертиза»	Москва	33 019	н. д.	14	3	Группа компаний
122	126	«Аудит-Классик»	Челябинск	32 668	0,2	44	4	Группа компаний
123	125	Компания «Аудитор Столицы»	Москва	30 864	-5,3	11	1	Компания
124	-	«Прайм аудит»	Тверь	29 256	74,8	16	1	Компания
125	139	«Аудит Эксперт»	Москва	29 033	42,4	6	1	Компания
126	-	PGIM	Москва	27 648	571,8	45	1	Компания
127	129	АФ «ГРОСС-АУДИТ»	Москва	26 995	-5,2	28	1	Компания
128	-	«РосФинАудит»	Санкт-Петербург	25 523	-0,5	12	1	Компания
129	-	«Эдвайзгруп»	Москва	24 808	234,9	8	2	Группа компаний
130	132	«Богерия»	Хабаровск	23 623	-3,1	7	3	Группа компаний
131	134	«Ассоциация «Налоги России»	Екатеринбург	22 075	-5,2	8	4	Группа компаний
132	135	АК «Аудит Проф Гарант»	Москва	19 825	-13,5	17	1	Компания
133	144	«Инвест-аудит»	Пермь	19 736	17,3	13	1	Компания
134	148	«ЭккаунтПрофи-Аудит»	Москва	17 717	27	10	1	Компания
135	142	«Северо-Западное Управление Антикризисных Проблем»	Санкт-Петербург	16 674	-7,6	15	2	Группа компаний
136	-	«Агентство Промышленной Информации»	Москва	16 304	34,5	12	1	Компания
137	149	АК «Арт-Аудит»	Москва	15 414	32,9	51	1	Компания
138	-	ЦБА («Центр бизнес-консалтинга и аудита»)	Москва	14 839	-4,8	9	1	Компания
139	-	«Ваш СоветникЪ»	Краснодар	14 227	-6,3	12	3	Группа компаний
140	143	«КонС-Аудит»	Красноармейск (МО)	13 465	-21,3	8	3	Группа компаний
141	120	«Авантаж Аудит»	Москва	13 224	-63,5	32	4	Группа компаний
142	-	«АКГ Омега»	Москва	13 063	29,2	11**	2	Группа компаний
143	*	«Корн-Аудит»	Москва	12 705	69,7	30	3	Группа компаний
144	154	«Аудиторы Северной Столицы»	Санкт-Петербург	12 693	17,8	17	4	Группа компаний
145	152	«АКГ «ВЕРДИКТУМ»	Санкт-Петербург	12 431	20,5	20	1	Компания
146	-	«ЮСТИКОМ»	Москва	12 241	-7,1	12	1	Компания
147	-	«Мои Финансы»	Москва	11 807	0,9	6	1	Компания
148	150	«Тонкий и партнеры»	Москва	11 802	3,5	8	1	Компания
149	-	ЮК «Легион»	Челябинск	11 658	8 472,1	13	1	Компания
150	159	«АУДИТ-СЕРВИС»	Москва	10 701	33,7	15	3	Группа компаний
151	-	SBS group («СиБиЭс Групп – Аудит»)	Зеленоград (Москва)	9 845	12	10	1	Компания

Окончание таблицы 1

Место по итогам 2016 года	Место по итогам 2015 года	Группа компаний / компания	Местоположение центрального офиса	Суммарная выручка от консалтинговых услуг за 2016 год, тыс. рублей	Темпы роста, %	Средняя численность специалистов (2016)	Число компаний в группе	Тип участника
152	-	«Технологии Инвестиции Строительство»	Санкт-Петербург	9 322	41,9	3	1	Компания
153	156	«ЭНЭКО»	Москва	9 177	3,9	8	2	Группа компаний
154	161	«ЮФА Консалтинг»	Сургут	8 824	15,2	14	2	Группа компаний
155	155	«ЭКОНСФЕРА»	Москва	8 433	-17,2	4	2	Группа компаний
156	160	«Триада Аудит»	Улан-Удэ	8 393	6,1	19	3	Группа компаний
157	*	ЦАК «Партнер»	Кемерово	7 806	12,9	8	4	Группа компаний
158	-	«ТИ ЭФ ЭЙЧ РАША»	Москва	6 183	-62,5	7	1	Компания
159	-	«Аудит регионов»	Ростов-на-Дону	5 900	1	7	3	Группа компаний
160	175	«Екатеринбургский Аудит-Центр»	Екатеринбург	5 775	210,1	5	3	Группа компаний
161	166	«ЮКОН / эксперты и консультанты»	Москва	5 253	15,1	5	3	Группа компаний
162	-	«Аудиторская фирма ГНК»	Москва	4 814	16,7	8	1	Компания
163	173	«Фирма «Аудит-Дело»	Иркутск	4 286	54,4	18	1	Компания
164	168	ЦНФЗ «Байкалинвестаудит»	Иркутск	3 966	347,1	5	2	Группа компаний
165	-	АФ «Гранд»	Саратов	3 620	2 162,5	1	1	Компания
166	176	«ВостСибАудит»	Иркутск	3 373	134,3	19	3	Группа компаний
167	-	«Поволжская аудиторская компания»	Саратов	3 070	1 016,4	12	1	Компания
168	172	АКК «Бизнес-информ»	Киров	3 064	8,4	-	1	Компания
169	-	«Ай Ти Ассистент»	Волгоград	2 925	53,9	12	1	Компания
170	174	АКФ «МИАН»	Москва	2 526	-6,3	7	1	Компания

В рейтинге представлены консалтинговые группы и компании, аудиторские группы, сети и организации, а также партнерские объединения компаний.
* Место по итогам 2015 года, а также темпы роста выручки не указываются в связи с изменением состава группы (по причине обновления организатором рейтинга в 2017 году методики консолидации выручки у аудиторских групп).

** Указана общая численность сотрудников группы / компании.

*** Группа включает в себя показатели компании «Парма-Телеком».

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным участников рейтинга.

Перепечатка таблицы или отдельных данных возможна при соблюдении правил копирайта.

Таблица 2. Финансовый консалтинг

№	Группа компаний / компания	Выручка за 2016 год, тыс. рублей
1	«Интеркомп»	1 096 897
2	SCHNEIDER GROUP	782 214
3	TMF Group	549 289
4	«Информаудитсервис»	532 839
5	«НЭО Центр»	510 212
6	UCMS Group	461 011
7	1С-WiseAdvice	381 076
8	«Альянс Консалтинг Инвестмент Групп»	338 805
9	«Созидание и Развитие»	304 433
10	Accountor Russia	261 307
11	Acsour	223 567
12	«Нексия Си Ай Эс»	178 666

Окончание таблицы 2

№	Группа компаний / компания	Выручка за 2016 год, тыс. рублей
13	«Мазар»	161 765
14	Unistaff Payroll Company	146 193
15	«АБУ бухгалтерские услуги»	140 690
16	Swiss Consulting Partners	137 523
17	Bellerage	122 237
18	«МООП СТИВЕНС РУС»	121 152
19	ADE Professional Solutions	99 077
20	«Алинга Консалтинг»	90 592

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным участников рейтинга

Таблица 3. Налоговый консалтинг

№	Группа компаний / компания	Выручка за 2016 год, тыс. рублей
1	«Объединенные консультанты ФДП»	396 709
2	«Уральский союз»	364 830
3	ЮК «Васильев. Солянка и партнеры»	151 682
4	«АНТ-Консалт»	123 821
5	«Альянс Консалтинг Инвестмент Групп»	103 443
6	«Налоги и право»	102 691
7	«Лемчик, Крупский и Партнеры. Структурный и налоговый консалтинг»	81 176
8	«ЧТО ДЕЛАТЬ»	76 452
9	«Налоги и финансовое право»	74 818
10	«Бетроен»	68 925
11	УНУ Янс-Аудит	64 678
12	«Нексия Си Ай Эс»	63 480
13	«Критериум»	57 036
14	«Консультационное бюро Дмитрия Михайлова»	51 561
15	«Эккона УНУ»	49 205
16	КСК групп	46 626
17	«Созидание и Развитие»	43 093
18	Холдинг «Люди Дела»	42 791
19	ЭКФИ	36 138
20	«Группа АПС»	35 775

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным участников рейтинга

Таблица 4. Юридический консалтинг

№	Группа компаний / компания	Выручка за 2016 год, тыс. рублей
1	«Ховард Раша»	426 648
2	Коллегия Адвокатов «ЮК «Хренов и партнеры»	359 517
3	КСК групп	336 301
4	Холдинг «Люди Дела»	230 563
5	«АНТ-Консалт»	223 874
6	«Прайм Эдвайс»	172 857
7	«Институт проблем предпринимательства»	163 080
8	«Созидание и Развитие»	162 141
9	«Юридический научно-исследовательский центр»	138 467
10	«ПРАВОВЕСТ Аудит»	121 902
11	Accountor Russia	91 047
12	«НЭО Центр»	90 483
13	«Лемчик, Крупский и Партнеры. Структурный и налоговый консалтинг»	70 222
14	«АФК-Аудит»	64 561
15	ЮК «Сенат»	63 821
16	«Инвестиционные и финансовые консультанты»	63 710
17	«Альта Виа»	61 513
18	«Альянс Консалтинг Инвестмент Групп»	54 001
19	«Критериум»	52 574
20	«Эккона УНУ»	50 798

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным участников рейтинга

Таблица 5. Оценочная деятельность

№	Группа компаний / компания	Выручка за 2016 год, тыс. рублей
1	«Центр независимой экспертизы собственности»	549 565
2	«Нексия Си Ай Эс»	539 596
3	«АФК-Аудит»	449 875
4	«Консалтинговая Группа ЛАИР»	376 895
5	SRG	373 370
6	«НЭО Центр»	307 566
7	«Институт проблем предпринимательства»	290 640
8	«2К»	278 922
9	Swiss Consulting Partners	277 024
10	«АЛЪТХАУС Консалтинг»	203 637
11	«Группа Финансового Консультирования»	202 852
12	«КГ «Высшие Стандарты Качества»	149 281
13	«Росэкспертиза»	101 144
14	«Бейкер Тилли Русаудит»	80 144
15	«Инвестиционные и финансовые консультанты»	76 396

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным участников рейтинга

Таблица 6. Стратегический консалтинг

№	Группа компаний / компания	Выручка за 2016 год, тыс. рублей
1	«Альянс Консалтинг Инвестмент Групп»	1 200 180
2	ЦНИИ «Электроника»	442 867
3	«АйТи»	291 000
4	«Административная Технология Менеджмента»	143 432
5	«ИНТЕРЭКСПЕРТИЗА» (AGN International)	113 017
6	«АФК-Аудит»	98 522
7	«Финансовый и организационный консалтинг»	96 096
8	«Нексия Си Ай Эс»	57 028
9	«Эккона УНУ»	56 159
10	ИНСЭИ	44 996
11	Холдинг «Люди Дела»	40 967
12	«ПАКК»	40 853
13	«Эм Си Джи»	38 085
14	Swiss Consulting Partners	30 641
15	«Консалтинговая Группа ЛАИР»	24 566

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным участников рейтинга

Таблица 7. Консалтинг в области маркетинга и PR

№	Группа компаний / компания	Выручка за 2016 год, тыс. рублей
1	«ИМА-консалтинг»	340 119
2	«Альянс Консалтинг Инвестмент Групп»	236 055
3	DDVB (Direct Design Visual Branding)	46 110
4	«Текарт»	44 890
5	«АФК-Аудит»	40 006
6	«НЭО Центр»	32 359
7	Swiss Consulting Partners	30 950
8	«Центр независимой экспертизы собственности»	19 853
9	«Агентство Промышленной Информации»	16 304
10	«Богерия»	15 589

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным участников рейтинга

Таблица 8. Управление персоналом

№	Группа компаний / компания	Выручка за 2016 год, тыс. рублей
1	MOLGA Consulting	344 744
2	«Альянс Консалтинг Инвестмент Групп»	299 050
3	«АйТи»	176 000
4	Talent Q («Талант Кью Про»)	111 367
5	BLS («Бизнеслэнд»)	106 274
6	SRG	99 465
7	Exect Business Training	79 512
8	«Группа Борлас»	66 617
9	Холдинг «Люди Дела»	34 072
10	Accountor Russia	24 892

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным участников рейтинга

Таблица 9. Консалтинг в области производства товаров и услуг

№	Группа компаний / компания	Выручка за 2016 год, тыс. рублей
1	«Деловой Профиль»	2 059 891
2	«Альянс Консалтинг Инвестмент Групп»	444 940
3	«Эккона УНУ»	135 352
4	«2К»	132 190
5	«Нексия Си Ай Эс»	83 000
6	«Инвестиционные и финансовые консультанты»	70 314
7	«Смагин и Партнеры»	33 472
8	«Беркшир Адвайзори Групп»	25 005
9	«Агентство Прямых Инвестиций»	22 184
10	«Золотой Стандарт»	14 538

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным участников рейтинга

Таблица 10. ИТ-консалтинг (управленческое консультирование)

№	Группа компаний / компания	Выручка за 2016 год, тыс. рублей
1	«ЛАНИТ»	2 962 437
2	«Группа Борлас»	2 560 797
3	«Консист Бизнес Групп»	1 709 511
4	КРОК	1 600 540
5	«Ай-Теко»	1 360 212
6	«АйТи»	1 253 000
7	ITPS	757 941
8	«Что делать Консалт»	612 978
9	«АНТ-Консалт»	436 413
10	«Альянс Консалтинг Инвестмент Групп»	146 417

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным участников рейтинга

Таблица 11. ИТ-консалтинг (разработка и системная интеграция)

№	Группа компаний / компания	Выручка за 2016 год, тыс. рублей
1	«ЛАНИТ»	10 503 184
2	AT Consulting	6 592 769
3	КРОК	5 709 200
4	«Техносерв»	5 022 015
5	«Ай-Теко»	2 584 404
6	«БДО Юникон»	2 088 481
7	«АйТи»	1 678 000
8	ФОРС	1 593 675
9	«Группа Борлас»	1 184 249
10	«ОКТО-Консалтинг»	677 852
11	«Нексия Си Ай Эс»	475 907
12	«ПЛАУТ КОНСАЛТИНГ»	354 151
13	«Группа ПРАУД»	309 858
14	MOLGA Consulting	288 621
15	«Что делать Консалт»	203 731

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным участников рейтинга