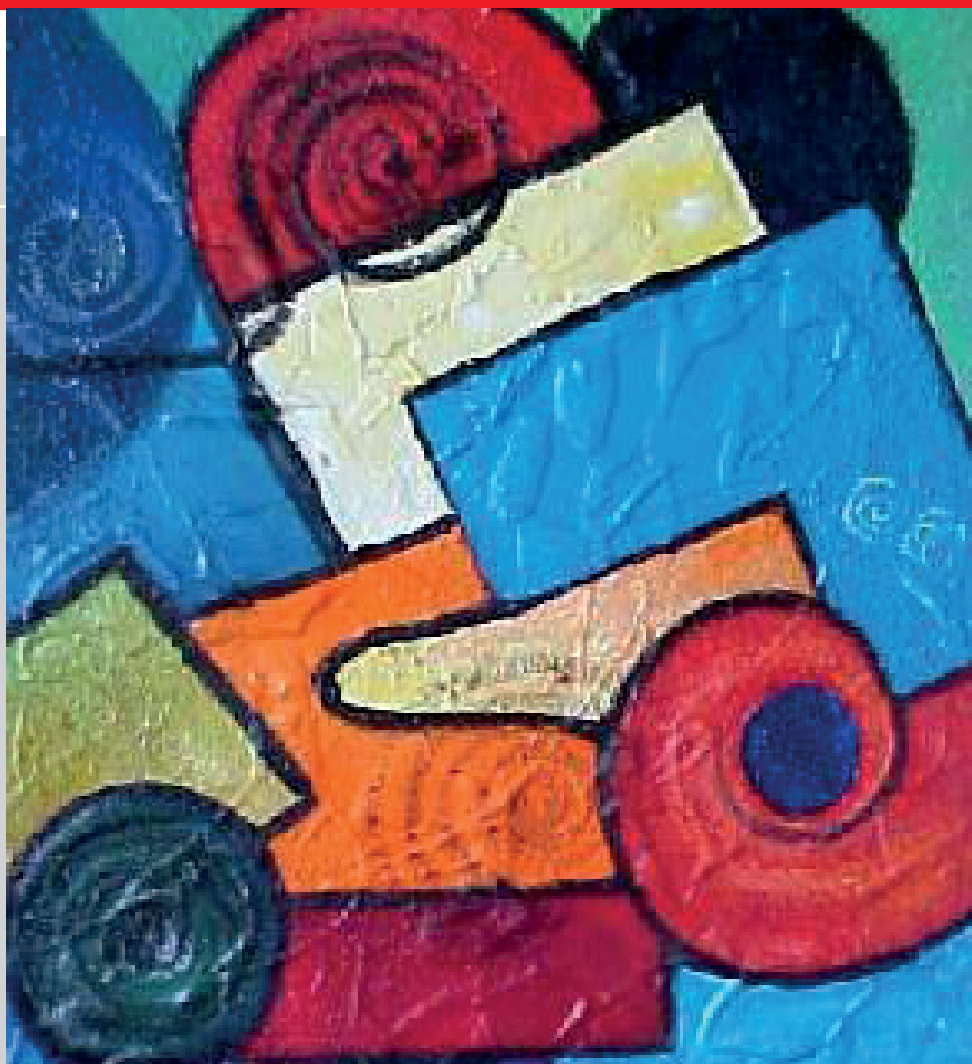


16 апреля 2012 г., Москва

ЭКСПЕРТ РА
РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО

РЫНОК КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ В 2011 ГОДУ



Снова в строю

Обзор «Рынок консалтинговых услуг: снова в строю» и список крупнейших консалтинговых групп России по итогам 2011 года подготовил:

Вартан Ханферян,
ведущий эксперт отдела рэнкингов департамента аналитики и консалтинга

МЕТОДИКА РЭНКИНГА «РОССИЙСКИЙ КОНСАЛТИНГ»

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

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

- должны учитываться показатели только тех компаний группы, которые осуществляют деятельность по предоставлению консалтинговых и сопутствующих им услуг; если сопутствующие услуги предоставляются компанией группы без предоставления консалтинговых услуг (например, деятельность кадрового агентства), то такая компания не может включаться в консалтинговую группу для участия в рэнкинге;
- не могут учитываться доходы компаний, зарегистрированных за рубежом;
- не может учитываться стоимость оборудования, компьютерной и оргтехники, а также программного обеспечения производства других компаний, поставки которых могут сопровождать выполнение заказов на консалтинговые и сопутствующие им услуги; технические работы, связанные пуско-наладочными работами в рамках внедрения информационных технологий;
- не могут учитываться доходы от аудиторских проверок, а также от других видов деятельности, не относящихся к консалтингу;
- если компания входит в группу, уже участвующую в рэнкинге, то такая компания не может быть включена в рэнкинг самостоятельно.

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

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

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

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

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

СНОВА В СТРОЮ

Рынок консалтинговых услуг растет докризисными темпами: восстанавливается спрос со стороны оживающей клиентуры. Однако в отсутствие принципиально новых факторов развития консультанты могут также быстро прийти к стагнации.

Прошедший год оказался для консалтинговых групп удачным. Суммарная выручка 150 крупнейших консалтинговых групп России по итогам 2011 года увеличилась на 21% и стала двенадцатизначной, достигнув почти 104 млрд рублей. Большинству из участников рэнкинга удалось нарастить обороты – лишь каждая седьмая компания имеет отрицательный прирост доходов (в прошлом рэнкинге годовые обороты снизил каждый пятый участник (см. «Эксперт» №14 за 2011 год)).

Для консалтингового бизнеса складывается благоприятная конъюнктура. Основа нынешнего роста – восстановление инвестиционных процессов и спроса на их сопровождение, сделки с активами, а также отложенные потребности клиентов в повышении эффективности деятельности.

Характерные потребности растущей экономики трансформируют услуги консалтингового сектора в повседневный сервис. Это делает рынок стабильным, но со временем уведет его в стагнацию. Поэтому консалтингу необходимы новые импульсы для развития.

ИНЕРЦИОННОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ

Несмотря на ощутимый рост доходов, а увеличение выручки участников рэнкинга наблюдается практически по всем направлениям консалтинга и отраслям, в которых они оказывали услуги (см. график 1 и 2), развитие рынка носит инертный характер и в худшем случае может завершиться стагнацией.

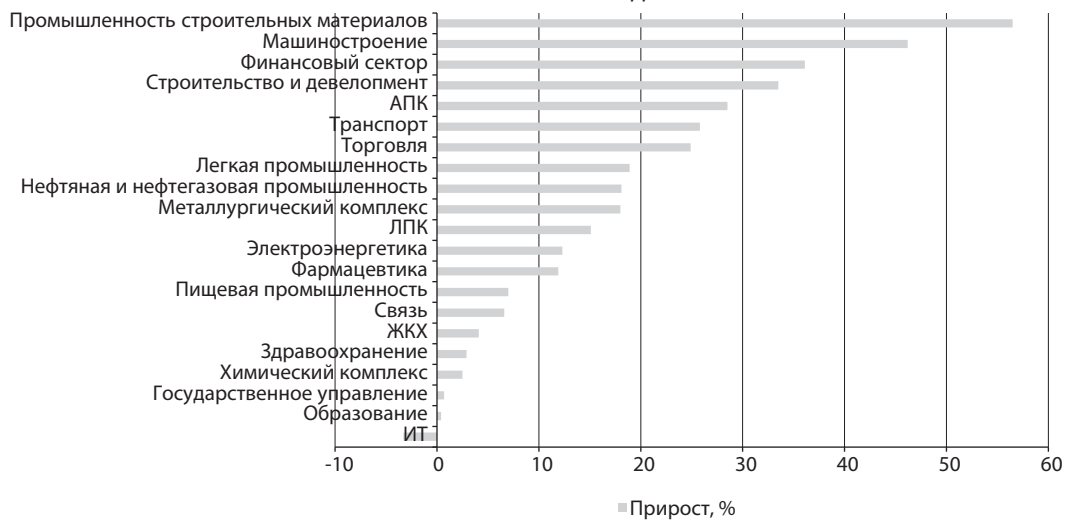
График 1. Изменение суммарной выручки участников рэнкинга по направлениям консалтинга за 2011 год



Источник: «Эксперт РА», по сопоставимым данным участников рэнкинга

Большинство услуг – оценка, управление финансами, юридический и налоговый консалтинг – ориентированы на сегмент инвестиционных процессов и сделок M&A, что сулит рынку рост конкуренции и приведет его к ценовым войнам. С другой стороны, прирост объемов клиентских запросов связан с упущенными в кризис возможностями развития. «Накопившийся в кризисный период отложенный спрос начал в полной мере реализовываться лишь в прошлом году», – считает президент ГК ЛАНИТ **Георгий Генс**. То есть рассчитывать на длительное влияние этого фактора не стоит.

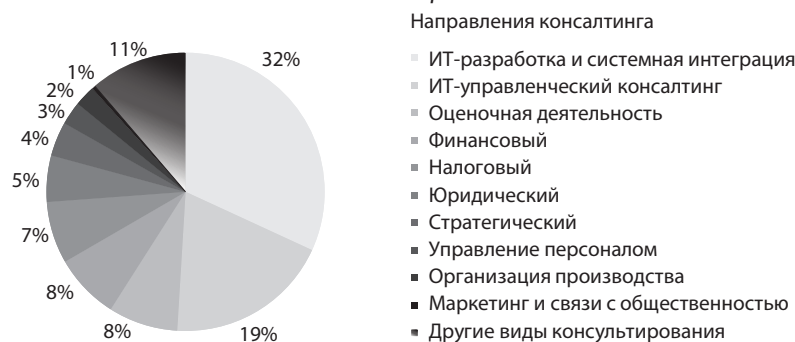
График 2. Изменение суммарной выручки участников рэнкинга по отраслям экономики за 2010–2011 годы



Источник: «Эксперт РА», по сопоставимым данным участников рэнкинга

Недалека и перспектива стагнации сектора ИТ-консалтинга, на который все также приходится основной объем рынка (см. график 3). Контракты на внедрения крупных ERP-систем заключаются реже, бум комплексных проектов в этом направлении прошел. «Большинство новых проектов связано с модернизацией или доводкой уже работающих систем», – поясняет президент группы «Астерос» **Андрей Черемных**. К технологическим же новинкам клиент только начинает присматриваться, да и не все консультанты готовы предложить новые решения, поэтому их повсеместное внедрение еще не близко.

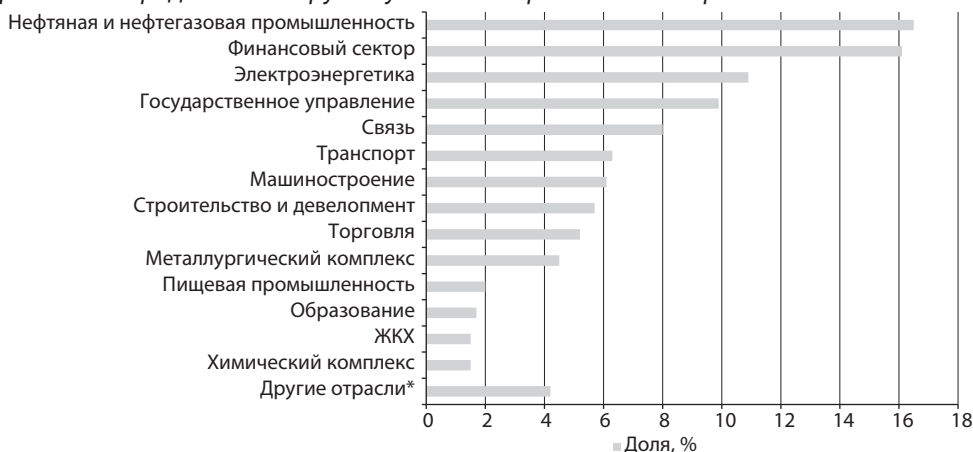
График 3. Структура выручки участников рэнкинга по итогам 2011 года (без учета компаний «большой четверки» и BDO)



Источник: «Эксперт РА», по данным участников рэнкинга

Говорить о влиянии на рынок принципиально новых драйверов сегодня не приходится, иначе бы наблюдался более значительный рост. Туманны и ожидающие рынок перспективы развития – они вроде как есть, но остаются под вопросом. Присоединение России к ВТО откроет дополнительные возможности развития отечественного и зарубежного бизнеса. По словам участников рэнкинга, для усиления конкурентоспособности компании станут больше обращать внимание на выстраивание системы управления, использование современных ИТ, систем управления персоналом.

График 4. Распределение выручки участников рэнкинга по отраслям экономики за 2011 год



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

Источник: «Эксперт РА», по данным участников рэнкинга

Консультанты могут также подготовить почву для перехода на МСФО, с этого года обязательных к применению в РФ, и поучаствовать в адаптации иностранных фирм к российской «погоде». Лидеры рынка отмечают появление потребностей клиентов в автоматизации учетных процессов и их стандартизации. «С принятием закона «О консолидированной финансовой отчетности» перед многими предприятиями появляется задача перехода на МСФО и внедрения систем автоматизации сбора и обработки информации для отчетности. Тенденция сохранится на ближайший год», — говорит заместитель генерального директора компании «АйТи» по бизнес-приложениям **Елена Гуцева**. По ее наблюдениям, наиболее востребованными в прошлом году были услуги по внедрению аналитических бизнес-приложений и систем бюджетирования. «Впрочем, ожидать, что спрос резко возрастет, нельзя, поскольку многие публичные компании готовили отчетность по МСФО и раньше», — отмечает управляющий партнер BDO в России **Андрей Дубинский**.

Есть и другие импульсы. «Внедрение инноваций и задачи технологического развития, безусловно, заставляют бизнес выдвигать более серьезные требования к консультантам», — считает генеральный директор АКГ «ФинЭкспертиза» **Агван Микаелян**. Отдельно рассматривается фактор общего развития корпоративных процессов и качества ведения бизнеса. «Мы наблюдаем повышение уровня бизнес-потребностей российских компаний, что отражает усложнение корпоративной деятельности в России, а также желание российских компаний осваивать лучшие образцы мировой практики», — говорит управляющий партнер PwC в России **Дэвид Грэй**.

АКСЕЛЕРАТОРЫ И АУТСАЙДЕРЫ РОСТА

Самыми динамичными в своем развитии за прошлый год стали консалтинговые практики в области производства и управления человеческими ресурсами.

Производственный консалтинг. Наиболее успешно участники списка реализовались на поприще обслуживания и совершенствования производственных процессов. Сработали растущие клиентские потребности в энергосбережении и промышленной безопасности, что прибавило забот консультантам и незамедлительно отразилось на их суммарной выручке. За 2011 год в этом сегменте услуг она достигла почти 2,5 млрд рублей, а ее рост, по сопоставимым данным, составил 67%. Причем здесь превалирует классическое консультирование — лишь пятая часть выручки по сегменту приходится на проекты системной интеграции по оптимизации производства.

Лидеры сектора отмечают популярность энергоаудита и проверок производства на соответствие международным стандартам энергоэффективности. «Внедрение энерго- и экологического менеджмента усиливает конкурентоспособность предприятий, поэтому услуги в этой области все более востребованы. От аврального решения проблем промышленной безопасности клиент приходит к плановой системе. Причем выполнение норм энергосбережения «для галочки» уходит в прошлое», — поясняет вице-президент ГК «Городской центр экспертиз» **Андрей Каменский**.

Основу роста этого направления формируют проекты лидирующих компаний по разработке и подготовке технико-экономических обоснований для привлечения инвестиций, анализ и проверка проектно-сметной документации, строительный и технический аудит. В числе VIP-клиентов производственного консалтинга — предприятия нефтяной и нефтегазовой промышленности, металлургического комплекса, электроэнергетики и машиностроения: на них приходится почти 70% выручки (см. интерактивную карту спроса на сайте www.raexpert.ru).

Управление персоналом. Суммарная выручка консалтинговых групп из нынешнего списка, полученная от услуг HR-консалтинга, увеличилась за последний год на 40% и составила 2,82 млрд рублей.

По словам генерального директора компании «ЭКОПСИ Консалтинг» **Павла Безручко**, в области обучения и развития персонала усилился спрос на комплексные программы развития руководителей. «Они длятся от года до двух лет и не сводятся к серии тренингов. Помимо обучения навыкам, проводимого тренером «в классе», программы включают интенсивный обмен опытом — мастер-классы руководителей компании и сторонних экспертов, практические задания «в поле», оценку на входе и выходе программы. В области оценки персонала все большее распространение получают запросы на автоматизированные методы (Web@ssessment), управленческие кейс-тесты и тесты профкомпетенций», — делится опытом Павел Безручко.

При этом лидеры направления отмечают уменьшение запросов на классические HR-услуги: создание управленческих компетенций и процедур управления по целям, разработка систем премирования. Клиент все чаще делает это самостоятельно.

Маркетинг и связи с общественностью. В целом на маркетинговых консультациях в 2011 году участники рэнкинга заработали 411 млн рублей. «Сегодня популярна разработка маркетинговых и инвестиционных программ развития с пошаговым механизмом реализации для получения осязаемого финансово-экономического результата. Менее востребованными становятся готовые и дорогие бизнес-стратегии, разработанные в режиме аутсорсинга, — такой продукт трудно внедрить, поскольку клиент не в полной мере осознает логику предложенных решений», — поясняет глава компании «Маркетинговые и инвестиционные проекты» **Владислав Цветков**.

Впрочем, несмотря на выраженное наличие системного спроса, данное направление консалтинга стало единственным, где наблюдается отрицательная динамика. В противовес прошлогоднему тезису о завершении периода сокращения расходов на маркетинг общая выручка участников нынешнего списка от маркетинговых консультаций, по нашим расчетам, снизилась за 2011 год на 20%.

Причина волатильности сегмента в небольшом числе фирм-участниц рэнкинга, практикующих маркетинговые услуги, — их всего 20. Заметное изменение выручки одного весомого игрока меняет и общую картину. С другой стороны, маркетинг как определение новых путей развития бизнеса и обоснование инвестпроектов нередко является частью комплексных проектов стратегического консалтинга и отдельно участниками не выделяется.

УСЛУГИ ПОВСЕДНЕВНОГО СПРОСА

Восстановление инвестиционных процессов поддерживает значимость финансового анализа, правовых и налоговых консультаций.

Оценка и финансовый консалтинг. Благоприятная экономическая конъюнктура за последний год обусловила высокие доходы от оценочной деятельности и финансового консультирования. Суммарная выручка участников рэнкинга от оценки достигла по итогам 2011 года 8,5 млрд рублей, а от услуг финансового консалтинга – 7,97 млрд рублей, что означает, по сопоставимым данным, прирост за год на 20 и 9%, соответственно.

Важным фактором спроса на финансовый консалтинг по-прежнему остается посткризисное стремление клиента повышать эффективность бизнеса (контроль издержек, системы внутреннего контроля, риск-менеджмент). Однако более весомым драйвером развития консалтинговых практик по финансовому управлению и оценке является налаживание инвестпроцессов. «Услуги по обслуживанию привлечения кредитных и инвестиционных ресурсов сегодня весьма востребованы – это бизнес-планирование и оценка», – согласен Агван Микаелян.

Похожее мнение и у заместителя генерального директора компании «Нексия Пачоли Консалтинг» **Александра Иванова**, который полагает, что развитие финансового консалтинга связано с подготовкой бизнес-планов инвестпроектов. «Активизация клиентов в реализации инвестиционных программ связана с расширением мер государственной поддержки предприятий, в частности, с выдачей госгарантий под привлекаемые кредиты», – поясняет он.

Весьма заметно развитие инвестиций и стремление к эффективности сработало в отрасли строительных материалов, где выручка участников рэнкинга увеличилась за год на 57%. Усиление внимания к консалтингу со стороны субъектов промышленности стройматериалов объясняется потребностью в развитии новых бизнес-моделей. «Возобновление инвестпроектов приводит к спросу и на стройматериалы. Кроме этого, появляются новые девелоперские проекты, растет платежеспособность населения. Плюс ко всему усиливается импортозамещение в низких и средних ценовых сегментах стройматериалов. Эти факторы вынуждают отечественных производителей искать пути повышения конкурентоспособности, и они все чаще обращаются за услугами консультантов», – комментирует руководитель практики «Маркетинг и продажи» компании «КСК групп» **Александр Романенко**.

Что касается оценочной деятельности, то для нее все характернее становится комплексный подход. Это, в частности, объясняет высокие доходы в данном сегменте услуг. «Кроме простой оценки, в проекты входят все элементы due diligence, включая технологический аудит», – говорит исполнительный директор консалтинговой группы «НЭО Центр» **Дионис Васильев**. Комплексная оценка обусловлена усложнением целей, в которых она проводится. «Помимо целей залога, банки, зачастую являющиеся заказчиком оценки, ставят цели, связанные с мониторингом заложенного имущества, что включает не только инвентаризацию, но и проверку множества параметров вплоть до качества и работоспособности заложенного имущества», – говорит Дионис Васильев.

Налоговый и юридический консалтинг. Весомыми в 2011 году оказались и суммарные доходы по направлениям налоговых и юридических практик. Согласно данным участников рэнкинга, эти услуги принесли им в прошлом году 7,49 и 5,03 млрд рублей, соответственно. Опережающими темпами растут доходы от налогового консалтинга – на 21% за год против 12% роста выручки от юридического консалтинга.

«Начиная с осени прошлого года по-настоящему почувствовался выход компаний из «кризисной спячки». Стало больше работы в инвестиционной сфере: сделки с землей и недвижимостью, строительство, создание компаний», – рассказывает управляющий партнер юридической компании «Пепеляев Групп» **Сергей Пепеляев**. Весьма востребованной, по его оценке, остается правовая по-

мощь: консультации, юридические проверки и суды по вопросам налогообложения, таможи, анти-монопольного и валютного регулирования, авторского права, трудового и миграционного законодательства, а также правовой защиты информации.

Спрос на правовое и налоговое консультирование сегодня в немалой степени связан и с сопровождением сделок с активами. Иностранцы оценивают свои перспективы и стратегии выхода на российский рынок, а отечественный бизнес определяет возможности роста за счет синергетического эффекта. «Рынок слияний и поглощений все больше активизируется, например, в секторе телекоммуникаций, финансовых услуг, потребительских товаров. У нас большие объемы работы по услугам и всестороннему анализу в контексте увеличения числа сделок M&A. Важным рынком становится консалтинг по вопросам интеграции после завершения сделок», – говорит Дэвид Грэй.

Помимо этого, сегмент налогового консалтинга подпитывается постоянными переменами в нормах регулирования. Изменения в законодательстве приводят, например, к спросу на услуги по трансфертному ценообразованию. «Уже с этого года в России действуют новые правила контроля за трансфертными ценами. В основе этих правил лежат международные принципы налогообложения сделок с аффилированными лицами, давно применяющиеся в Европе. Однако в российской «интерпретации» международный опыт претерпел изменения, и отечественные налогоплательщики получили весьма громоздкий механизм, применение которого осложняется, помимо прочего, противоречивостью и несовершенством новых норм», – добавляет Андрей Дубинский.

ЗОЛОТЫЕ АВТОМАТИЗАТОРЫ

Традиционно высокие доходы демонстрируют компании, специализирующиеся на ИТ-консалтинге: общая выручка в этом секторе услуг составила в прошлом году 53,3 млрд рублей, из них 63% приходится на услуги разработчиков и системных интеграторов, а остальная часть – на услуги управленческого консалтинга. Прирост выручки по данным направлениям составил за год 23 и 18%, соответственно. Сектор ИТ-консалтинга продолжает расти за счет внедрения бизнес-приложений, прежде всего ERP и CRM.

Суть направлений ИТ-консалтинга – внедрение информационных систем для развития эффективности и технологичности бизнеса. «Консультанты продолжают работу по интеграции и сопровождению управленческих систем на базе продуктов 1С, IBM, Microsoft, Oracle, SAP; консультируют в области процессного управления BPM (business process management suites), повышающего эффективность предприятий любого масштаба», – поясняет Георгий Генс.

Помимо этого, участники рэнкинга выполняют запросы по поддержке и развитию уже установленных инструментов управления. «Многие компании в свое время не уделили должного внимания жизненному циклу продукции. Отсюда – непроработанность политики эксплуатации, неэффективные механизмы сопровождения, отсутствие качественного обучения сотрудников при ротации кадров. Поэтому на первый план выходит разработка стратегии поддержки и обучения пользователей системы, организация и выполнение их технической и функциональной поддержки, аудит систем с разработкой программ развития», – рассказывает президент компании «Ай-Теко» **Шамиль Шакиров**.

Популярность приобретает и повышение эффективности управления лицензиями программного обеспечения. «От подрядчика требуется технологическая, финансовая и правовая экспертиза, поскольку решение должно быть эффективным с точки зрения минимизации финансовых и юридических рисков», – говорит Шамиль Шакиров.

Впрочем, как считает председатель правления компании IBS **Сергей Мацоцкий**, появляются и новые направления, связанные с реорганизацией ИТ-инфраструктуры заказчика в связи с появлением «облаков» и мобильных бизнес-приложений. Эту мысль разделяет и руководитель отдела

ИТ-консалтинга компании «АйТи» **Сергей Ядыков:** «Запросы заказчиков начинают меняться в направлении модернизации ИТ-ландшафтов, что, вероятно, связано с трендом модернизации бизнеса. Основная масса запросов за прошедший год сместилась от ИТ-аудитов, концепций, стратегий и оптимизации управления ИТ к разработке системных проектов и ИТ-архитектур».

Несмотря на позитивную динамику развития ИТ-консалтинга, работать в этом сегменте все сложнее. Из года в год заказчик становится более подкованным, и многие задачи научился решать самостоятельно. «Отношение к консультанту как к «носителю сокровенного знания» теперь в прошлом. Клиент стал прагматичен, требует понятного эффекта, достигнутого в сжатом по срокам и предсказуемом по стоимости проекте. Его не интересует отдельно «постановка задачи», концепция, аналитика или внедрение информационной системы. Запрос рынка – решение конкретной и понятной задачи под ключ, причем такое, чтобы к теме можно было какое-то время не возвращаться», – рассказывает Сергей Мацоцкий. Похожей точки зрения придерживается и Андрей Черемных. «Клиенты осторожничают при инвестировании в ИТ. Заказчик стал предъявлять больше требований к базовому функционалу систем, к эргономичности интерфейса и экономному управлению ресурсами», – подтверждает он.

Что касается перспектив развития ИТ-консалтинга, то, вероятно, они останутся за развитием мобильных технологий – в компаниях растут объемы информации, которую нужно быстро анализировать и принимать решения. В то же время участники рэнкинга отмечают, что одновременно с развитием мобильных приложений и запросами на системы управления контентом, они не успевают вовремя ответить на подобные запросы. «Редкий топ-менеджер сегодня не пользуется мобильными устройствами, и очевидно, что многие руководители желают применять их возможности для управления. Но рынок пока что испытывает дефицит нативных мобильных решений, позволяющих оперативно и в удаленном режиме работать с аналитической информацией, выполняя управленческие действия», – завершает мысль Андрей Черемных.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Таблица 1. Список крупнейших консалтинговых групп России по итогам 2011 года

Место по итогам 2011 года	Место по итогам 2010 года	Консалтинговая группа	Местоположение центрального офиса	Суммарная выручка от консалтинговых услуг за 2011 год***, тыс. рублей	Прирост выручки за год, %	Численность специалистов за 2011 год, чел.	Изменение числа специалистов за год, чел.	Выручка на одного специалиста-консультанта, тыс. рублей	Число участников группы****, шт.
1	1	IBS	Москва	13 787 904	32,8	4 000	900	3 447	2
2	2	ЛАНИТ	Москва	9 558 016	22,9	1 115	165	8 572	40
3	4	КРОК*	Москва	5 934 095	32,3	1 355	226	4 379	5
4	3	«Компьюлинк Групп»*	Москва	5 925 348	25,0	853	-19	6 946	13
5	5	РwC	Москва	4 022 802	12,4	827	106	4 864	8
6	9	КПМГ	Москва	3 658 343	38,6	835	57	4 381	8
7	14	«Интерком-Аудит»*	Москва	3 367 676	н/д	1 100	н/д	3 062	304
8	7	«Ай-Текс»	Москва	3 025 100	1,6	600	155	5 042	14
9	8	BDO	Москва	2 980 411	11,6	775	37	3 846	9
10	10	«Энерджи Консалтинг»	Москва	2 555 555	8,5	701	73	3 646	12
11	15	«Фин-Экспертиза»*	Москва	2 226 653	28,7	352	43	6 326	29
12	13	«АйТи»	Москва	2 190 240	14,2	550	20	3 982	46
13	12	ОТР	Москва	2 098 333	8,0	1 087	36	1 930	1
14	11	НЦИТ «ИНТЕРТЕХ»*	Москва	2 014 680	3,0	301	11	6 693	1
15	17	EPAM Systems	Москва	1 974 334**	24,3	н/д	н/д	н/д	1
16	16	«2К Аудит – Деловые консультации / Морисон интернешнл»*	Москва	1 961 727	23,1	503	249	3 900	33
17	18	РСМ «Топ-аудит»	Москва	1 787 187	н/д	714	н/д	2 503	86
18	19	«Развитие бизнес-систем»	Москва	1 498 249	14,7	400	43	3 746	14
19	23	«Деловой Профиль» (MGI)	Москва	1 442 311	н/д	308	н/д	4 683	23
20	20	«Энвижн Групп»	Москва	1 346 102	14,0	н/д	н/д	н/д	10
21	38	«Гориславцев и Ко. ЕргаAudit»*	Москва	1 253 027	118,7	232	71	5 401	65
22	-	«Альянс консалтинг инвестмент групп»	Москва	1 189 986	н/д	300	н/д	3 967	9
23	25	ФОРС*	Москва	1 148 248	35,8	160	37	7 177	4
24	21	«Пепеляев Групп»	Москва	1 072 000	6,3	160	-	6 700	2
25	30	«Парма-Телеком»*	Пермь	911 401	25,1	246	19	3 705	2
26	24	«НЭО Центр»*	Москва	902 912	3,7	284	42	3 179	5
27	28	«Нексия Си Ай Эс»	Москва	894 246	9,8	224	31	3 992	8

Продолжение таблицы 1

Место по итогам 2011 года	Место по итогам 2010 года	Консалтинговая группа	Местоположение центрального офиса	Суммарная выручка от консалтинговых услуг за 2011 год***, тыс. рублей	Прирост выручки за год, %	Численность специалистов-консультантов за 2011 год, чел.	Изменение числа специалистов за год, чел.	Выручка на одного специалиста-консультанта, тыс. рублей	Число участников группы****, шт.
28	29	Объединенные консультанты ФДП	Москва	867 468	13,3	211	6	4 111	14
29	39	«АФК-Аудит»*	Санкт-Петербург	806 747	45,1	273	125	2 955	8
30	32	«КСК групп»	Москва	777 670	25,0	206	-5	3 775	3
31	37	РАСТАМ*	Тюмень	743 943	29,7	395	179	1 883	12
32	31	ФБК (РКФ)	Москва	677 794	0,5	447	11	1 516	11
33	35	«Корпорация Галактика»	Москва	670 770	14,2	231	11	2 904	6
34	26	«Аудит-НТ» («Аудит – новые технологии»)*	Москва	670 722	-20,1	186	-50	3 606	12
35	33	«Новгородаудит»*	Великий Новгород	660 777	8,4	151	6	4 376	14
36	34	Городской центр экспертиз	Санкт-Петербург	639 900	6,6	307	27	2 084	8
37	-	«АМБ Консалтинг»	Москва	611 258	н/д	307	н/д	1 991	27
38	36	Институт проблем предпринимательства	Санкт-Петербург	588 808	2,4	270	-2	2 181	14
39	45	«ЭКОПСИ Консалтинг»*	Москва	528 357	32,7	89	2	5 937	2
40	42	«МЦФЭР-консалтинг»*	Москва	519 388	17,2	229	-16	2 268	6
41	-	Фонд энергетического развития*	Москва	480 081	143,9	136	47	3 530	1
42	49	«МЭФ-Аудит»*	Москва	469 568	32,1	172	39	2 730	7
43	43	«Фемид-Аудит» (DFK International)	Москва	469 299	15,7	121	н/д	3 879	15
44	41	«Аверс»*	Санкт-Петербург	447 866	-0,5	139	2	3 222	9
45	48	«Арт-Аудит»*	Москва	406 738	11,5	173	3	2 351	15
46	44	«Что делать Консалт»*	Москва	397 247	-1,4	246	-3	1 615	17
47	-	«Грант Торнтон Росэкспертиза»*	Москва	394 304	-	113	-	3 489	10
48	-	«Бизнес тренинг»*	Москва	394 277	10,1	82	-10	4 808	1
49	71	«Аудит Групп»*	Москва	388 779	180,0	68	-9	5 717	2
50	46	«Эксплайн и Партнеры-Аудит»	Москва	367 706	-5,0	130	-3	2 829	4
51	57	«Неофлекс»	Москва	350 456	53,6	233	46	1 504	1
52	65	ПРАУД	Санкт-Петербург	337 251	81,8	101	-4	3 339	10
53	54	Центр независимой экспертизы собственности	Москва	306 070	20,0	107	2	2 860	9
54	56	«Марка Аудит»*	Москва	284 046	24,2	125	13	2 272	3
55	104	«Интерэкспертиза» (AGN International)*	Москва	274 325	н/д	127	н/д	2 160	11
56	52	«НЛВ ВнешПаккУниверс»*	Москва	263 152	-0,8	134	17	1 964	12
57	58	«Прайм Эдвайс»	Санкт-Петербург	239 279	4,9	76	4	3 148	9

Продолжение таблицы 1

Место по итогам 2011 года	Место по итогам 2010 года	Консалтинговая группа	Местоположение центрального офиса	Суммарная выручка от консалтинговых услуг за 2011 год***, тыс. рублей	Прирост выручки за год, %	Численность специалистов-консультантов за 2011 год, чел.	Изменение числа специалистов за год, чел.	Выручка на одного специалиста-консультанта, тыс. рублей	Число участников группы****, шт.
58	-	«Ай Эс Джи – Консалтинг»*	Москва	236 799	56,1	63	20	3 759	2
59	59	«Эккона УНУ»	Санкт-Петербург	228 990	2,6	92	-	2 489	13
60	63	Wiseadvice	Москва	224 779	15,1	95	10	2 366	10
61	73	Центр судебных и негосударственных экспертов «ИНДЕКС»*	Москва	220 847	73,2	81	29	2 727	65
62	-	Группа финансового консультирования	Москва	212 959	н/д	70	н/д	3 042	3
63	53	«ФинСовет Аудит»	Москва	212 775	-19,4	65	-3	3 273	8
64	68	MOLGA Consulting*	Москва	206 210	22,5	64	26	3 222	2
65	62	«Лекс»	Тюмень	204 618	2,1	55	-3	3 720	9
66	67	«Михайлов и Партнеры» (RBI)	Москва	204 159	18,8	118	6	1 730	5
67	64	ЭКФИ*	Москва	194 638	0,4	70	-	2 781	15
68	55	«МООР Стивенс Рус»*	Москва	192 370	-24,3	156	-19	1 233	36
69	-	Финансовый и организационный консалтинг	Москва	188 999	137,5	98	6	1 929	2
70	-	«Арбитраж – Аудит»*	Москва	187 366	7,6	76	10	2 465	6
71	70	МАК «СтольпинЪ»*	Москва	185 904	28,9	40	10	4 648	4
72	78	«Бизнес-КРУГ»*	Москва	169 874	52,6	72	12	2 359	6
73	-	«ЮБМ/Бизнес Сервис»*	Альметьевск	164 023	23,4	150	6	1 093	1
74	72	«Бейкер Тилли Русаудит»	Москва	162 702	18,3	70	11	2 324	5
75	85	«Космос-Аудит»	Москва	141 982	76,9	77	-21	1 844	16
76	-	«Мазар»	Москва	141 041	23,1	60	6	2 351	1
77	80	«Информконтакт консалтинг»	Москва	139 593	29,6	62	-	2 252	1
78	77	SPG («Самоварова и Партнеры»)*	Санкт-Петербург	128 906	15,0	75	-9	1 719	12
79	66	Центр правовых технологий «ЮРКОМ»*	Саратов	125 611	-31,4	26	6	4 831	7
80	74	«СПЛАН – Холдинг»*	Москва	123 513	7,2	59	7	2 093	6
81	83	Аудиторская служба СТЕК*	Москва	120 407	28,6	93	-4	1 295	4
82	82	«УНУ Янс-Аудит»	Москва	116 792	17,3	57	3	2 049	4
83	75	«МаркПриор»*	Москва	116 074	1,1	76	2	1 527	3
84	81	Холдинг «Люди Дела»*	Москва	115 676	13,4	89	1	1 300	21
85	76	Агентство прямых инвестиций*	Москва	112 329	-0,5	36	-1	3 120	1
86	79	«Налоговое Бюро»	Москва	111 655	3,0	84	2	1 329	1

Продолжение таблицы 1

Место по итогам 2011 года	Место по итогам 2010 года	Консалтинговая группа	Местоположение центрального офиса	Суммарная выручка от консалтинговых услуг за 2011 год***, тыс. рублей	Прирост выручки за год, %	Численность специалистов-консультантов за 2011 год, чел.	Изменение числа специалистов за год, чел.	Выручка на одного специалиста-консультанта, тыс. рублей	Число участников группы,****, шт.
87	117	«Уральский союз»*	Москва	110 789	194,7	22	10	5 036	4
88	-	«Руна»*	Москва	107 865	-11,4	54	-4	1 997	5
89	95	ЦБА	Москва	106 715	н/д	37	н/д	2 884	16
90	86	«ВИТ-аудит»*	Санкт-Петербург	105 526	32,7	55	6	1 919	7
91	61	Маркетинговые и инвестиционные проекты*	Москва	103 211	-49,2	36	-23	2 867	1
92	107	«Критериум»	Москва	94 048	107,2	23	2	4 089	8
93	84	«Налоги и финансовое право»	Екатеринбург	91 384	13,2	18	2	5 077	5
94	88	АНО «Юридический научно-исследовательский центр»	Москва	89 895	18,6	32	-	2 809	4
95	-	«Бранен»	Москва	87 739	6,0	34	9	2 581	2
96	91	«Созидание и развитие»	Москва	83 760	30,4	46	3	1 821	3
97	93	Группа АИП	Москва	79 731	26,5	91	13	876	5
98	90	«Аудит А»	Москва	78 221	11,3	70	8	1 117	2
99	-	Консультационное бюро Дмитрия Михайлова*	Санкт-Петербург	74 431	219,6	19	7	3 917	2
100	-	«Делополлис»*	Москва	72 903	4,4	31	4	2 352	6
101	96	Национальная аудиторская корпорация*	Самара	71 361	21,5	77	31	927	7
102	100	Юридическая фирма «Клифф»	Москва	67 985	27,9	54	-3	1 259	4
103	87	FORMATA*	Москва	67 556	-13,0	22	1	3 071	2
104	94	«Фабер Лекс»*	Краснодар	61 285	0,4	43	1	1 425	6
105	110	«Толр Консалт»	Москва	60 346	40,4	25	-1	2 414	1
106	101	«Бетроен»	Москва	58 434	10,5	17	-1	3 437	1
107	99	«ОСТ Консалтинг»	Москва	57 327	2,5	34	-3	1 686	4
108	127	Северо-Западное Управление антикризисных проблем*	Санкт-Петербург	55 752	90,2	28	7	1 991	2
109	105	«Холд-Инвест-Аудит»	Москва	53 634	12,4	18	-2	2 980	3
110	98	ИНСЭИ*	Санкт-Петербург	50 955	-10,0	41	-2	1 243	1
111	130	«Кредо Аудит»	Москва	49 529	79,6	29	-3	1 708	2
112	116	ADE Professional Solutions*	Москва	47 699	22,5	22	2	2 168	2
113	111	«Аудит без границ»*	Краснодар	47 400	10,8	29	1	1 634	4

Продолжение таблицы 1

Место по итогам 2011 года	Место по итогам 2010 года	Консалтинговая группа	Местоположение центрального офиса	Суммарная выручка от консалтинговых услуг за 2011 год***, тыс. рублей	Прирост выручки за год, %	Численность специалистов-консультантов за 2011 год, чел.	Изменение числа специалистов за год, чел.	Выручка на одного специалиста-консультанта, тыс. рублей	Число участников группы****, шт.
114	106	«Аудит-Экорт»*	Москва	45 520	-2,2	21	4	2 168	4
115	129	«БИИР Консалтинг»*	Москва	44 728	59,2	15	-	2 982	1
116	112	«Авуар»*	Челябинск	44 236	4,9	42	4	1 053	8
117	124	Центр стратегических исследований, анализа и аудита	Махачкала	43 564	35,2	28	1	1 556	6
118	-	«Аудит-Строй»	Москва	42 370	н/д	20	-	2 119	1
119	-	ФИНЭК	Екатеринбург	41 774	19,8	22	2	1 899	5
120	-	«АЛЬТАХАС Консалтинг»*	Москва	41 647	204,9	34	15	1 225	1
121	115	«Эталон»*	Чебоксары	41 468	4,8	41	8	1 011	5
122	119	«Норд Аутсорсинг»	Москва	40 413	8,9	37	-5	1 092	3
123	109	«А.И.Аудит-Сервис»*	Москва	40 412	-7,5	36	11	1 123	5
124	-	«Аудит-УНИСЕРВИС»*	Москва	39 707	31,1	24	-2	1 654	1
125	-	Бухгалтерская компания «Константа»*	Москва	38 201	35,0	36	12	1 061	1
126	113	АСБ*	Санкт-Петербург	36 990	-9,5	56	-18	661	3
127	108	«Мариллон»	Москва	34 516	-22,5	15	-4	2 301	3
128	120	«Аудиторы Северной Столицы»*	Санкт-Петербург	32 080	-5,2	17	-4	1 887	4
129	125	«АДК-аудит»	Екатеринбург	32 070	2,5	45	-6	713	3
130	132	Центр аудита и консалтинга («Акцепт»)*	Казань	31 713	16,1	17	2	1 865	1
131	136	«Богерия»	Хабаровск	30 595	33,7	11	-5	2 781	4
132	128	«Премьер аудит»*	Нижний Новгород	30 316	4,2	40	6	758	4
133	-	Финансовые и правовые консультанты (ФПК)	Тюмень	28 899	50,7	14	-	2 064	7
134	-	НПФ «Информадитсервис»	Москва	28 172	52,0	33	6	854	4
135	123	Ассоциация «Налоги России»*	Екатеринбург	28 009	-14,4	9	-	3 112	3
136	131	«Интерадит»*	Москва	27 158	-1,3	53	9	512	6
137	-	Юридическая компания «Форсети» («Смагин и партнеры»)	Москва	26 800	-	11	-	2 436	1
138	126	«Аудит-Классик»	Челябинск	26 381	-10,7	16	1	1 649	5
139	137	«Эккаунтинг-Сервис»*	Москва	24 541	20,3	18	3	1 363	2
140	-	«Пемчик, Крупский и партнеры. Структурный и налоговый консалтинг»*	Москва	21 989	38,2	18	3	1 222	1

Окончание таблицы 1

Место по итогам 2011 года	Место по итогам 2010 года	Консалтинговая группа	Местоположение центрального офиса	Суммарная выручка от консалтинговых услуг за 2011 год***, тыс. рублей	Прирост выручки за год, %	Численность специалистов-консультантов за 2011 год, чел.	Изменение числа специалистов за год, чел.	Выручка на одного специалиста-консультанта, тыс. рублей	Число участников группы****, шт.
141	135	«Авантаж Аудит»*	Москва	21 517	-17,1	28	-6	768	3
142	138	«Корсаков и Партнеры»*	Москва	21 439	н/д	12	н/д	1 787	3
143	141	АРНА «Аудит и Право»	Москва	21 400	20,6	12	3	1 783	5
144	154	«Аудит Проф Гарант»*	Москва	20 997	101,5	17	-	1 235	1
145	-	«РУСАК - Русская Служба Аудита и Консалтинга»*	Москва	19 992	-	9	5	2 221	1
146	139	«Сальдо-аудит»*	Москва	19 773	7,2	14	2	1 412	1
147	147	«ПромСтройФинанс»*	Москва	17 961	26,5	10	4	1 796	3
148	146	«Гросс-аудит»*	Москва	17 903	25,7	28	4	639	1
149	145	«Листик и Партнеры – Москва тм»	Москва	17 539	22,4	19	-14	923	7
149	145	«Докар»	Москва	16 778	-36,1	11	-	1 525	2

* Для подтверждения сведений о выручке компания предоставила финансовую отчетность.

** При перерасчете показателей выручки в долларах на рубли использовался средневзвешенный курс доллара за 2011 год, по данным ЦБ РФ (1 доллар = 29,4 185 рублей).

*** Суммарная выручка от консалтинговой деятельности по всей группе.

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

Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА»

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

Более полная версия рейтинга, уровень доверия к сведениям, предоставленным компаниями для участия в рейтинге, а также предыдущие рейтинги доступны в базе данных «Списки крупнейших консалтинговых компаний» на сайте www.gaexpert.ru.

Таблица 2. Топ-10 консалтинговых групп по стратегическому консалтингу

№	Консалтинговая группа	Выручка за 2011 год, тыс. рублей
1	«Развитие бизнес-систем»	936 406
2	Фонд энергетического развития	480 081
3	«Альянс консалтинг инвестмент групп»	296 193
4	«ФинЭкспертиза»	290 000
5	РСМ «Топ-аудит»	192 525
6	«Аудит Групп»	180 736
7	IBS	168 316
8	Финансовый и организационный консалтинг	158 309
9	«Деловой Профиль» (MGI)	118 104
10	РАСТАМ	108 348

Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА»

Таблица 3. Топ-10 консалтинговых групп по финансовому консалтингу

№	Консалтинговая группа	Выручка за 2011 год, тыс. рублей
1	«Интерком-Аудит»	932 033
2	IBS	687 291
3	«ФинЭкспертиза»	567 473
4	«Аудит-НТ» («Аудит – новые технологии»)	353 382
5	«Энерджи Консалтинг»	281 895
6	РСМ «Топ-аудит»	273 154
7	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	235 043
8	«2К Аудит – Деловые консультации / Морисон интернешнл»	223 106
9	«Деловой Профиль» (MGI)	219 014
10	«АМБ Консалтинг»	215 180

Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА»

Таблица 4. Топ-10 консалтинговых групп по налоговому консалтингу

№	Консалтинговая группа	Выручка за 2011 год, тыс. рублей
1	«Интерком-Аудит»	1 156 836
2	Объединенные консультанты ФДП	854 608
3	«Пепеляев Групп»	610 000
4	«МЭФ-Аудит»	430 952
5	ФБК (РКФ)	407 720
6	«Новгородаудит»	369 896
7	«ФинЭкспертиза»	347 465
8	«Арт-Аудит»	235 874
9	«КСК групп»	226 384
10	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	201 264

Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА»

Таблица 5. Топ-10 консалтинговых групп по услугам в области управления персоналом

№	Консалтинговая группа	Выручка за 2011 год, тыс. рублей
1	IBS	575 080
2	«ЭКОПСИ Консалтинг»	528 357
3	«Бизнес тренинг»	394 277
4	«Компьюлинк Групп»	221 313
5	«Альянс консалтинг инвестмент групп»	198 427
6	«АйТи»	144 100
7	«Энерджи Консалтинг»	132 781
8	MOLGA Consulting	107 811
9	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	99 000
10	FORMATTA	67 556

Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА»

Таблица 6. Топ-10 консалтинговых групп по услугам в области управления производством

№	Консалтинговая группа	Выручка за 2011 год, тыс. рублей
1	«2К Аудит - Деловые консультации / Морисон интернешнл»	676 429
2	Городской центр экспертиз	592 800
3	IBS	364 685
4	«Альянс консалтинг инвестмент групп»	164 100
5	ЭКФИ	135 519
6	«Интерэкспертиза» (AGN International)	92 177
7	ПРАУД	79 539
8	«ТОиР Консалт»	60 346
9	«Эккона УНУ»	57 281
10	«Ай Эс Джи - Консалтинг»	51 419

Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА»

Таблица 7. Топ-10 консалтинговых групп по услугам в области маркетинга и связей с общественностью

№	Консалтинговая группа	Выручка за 2011 год, тыс. рублей
1	Маркетинговые и инвестиционные проекты	103 211
2	НЦИТ «ИНТЕРТЕХ»	94 690
3	«ФинЭкспертиза»	54 191
4	«Альянс консалтинг инвестмент групп»	50 227
5	«Гориславцев и Ко. EuraAudit»	26 274
6	Институт проблем предпринимательства	17 340
7	«СПЛАН – Холдинг»	12 351
8	«Бранан»	7 440
9	Холдинг «Люди Дела»	7 413
10	«Богерия»	6 434

Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА»

Таблица 8. *Топ-10 консалтинговых групп по ИТ-консалтингу: управленческое консультирование*

№	Консалтинговая группа	Выручка за 2011 год, тыс. рублей
1	IBS	4 362 195
2	ЛАНИТ	3 085 125
3	«Энерджи Консалтинг»	1 595 145
4	КРОК	1 582 409
5	«Компьюлинк Групп»	1 188 267
6	EPAM Systems	1 129 876
7	«Ай-Теко»	929 500
8	«Парма-Телеком»	911 401
9	«АйТи»	876 340
10	НЦИТ «ИНТЕРТЕХ»	785 725

Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА»

Таблица 9. *Топ-10 консалтинговых групп по ИТ-консалтингу: разработка и системная интеграция*

№	Консалтинговая группа	Выручка за 2011 год, тыс. рублей
1	IBS	7 602 283
2	ЛАНИТ	6 472 890
3	КРОК	4 351 686
4	«Компьюлинк Групп»	3 770 771
5	«Ай-Теко»	2 095 600
6	ОТР	2 002 954
7	«Энвижн Груп»	1 134 764
8	НЦИТ «ИНТЕРТЕХ»	1 134 265
9	«АйТи»	1 065 650
10	EPAM Systems	844 458

Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА»

Таблица 10. *Топ-10 консалтинговых групп по юридическому консалтингу*

№	Консалтинговая группа	Выручка за 2011 год, тыс. рублей
1	«Пепеляев Групп»	462 000
2	«Интерком-Аудит»	456 097
3	ФБК (РКФ)	270 075
4	РАСТАМ	238 504
5	«Новгородаудит»	228 957
6	«АМБ Консалтинг»	199 330
7	РСМ «Топ-аудит»	194 835
8	«Деловой Профиль» (MGI)	194 689
9	«Прайм Эдвайс»	192 707
10	«2К Аудит – Деловые консультации / Морисон интернешнл»	184 732

Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА»

Таблица 11. Топ-10 консалтинговых групп по оценочной деятельности

№	Консалтинговая группа	Выручка за 2011 год, тыс. рублей
1	«Интерком-Аудит»	789 855
2	«НЭО Центр»	698 204
3	«ФинЭкспертиза»	681 525
4	«2К Аудит – Деловые консультации / Морисон интернешнл»	670 822
5	«АФК-Аудит»	640 644
6	«Деловой Профиль» (MGI)	550 880
7	РСМ «Топ-аудит»	489 316
8	«Нексия Си Ай Эс»	460 069
9	Институт проблем предпринимательства	447 825
10	«Аверс»	411 288

Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА»