

Лариса Краценко

Информационный прорыв

Очередной рейтинг консультационных компаний, подготовленный «Эксперт РА», зафиксировал успех ИТ-консультантов: переход от «поскутной» к комплексной автоматизации крупного бизнеса привел к взрывному росту рынка

Выручка 100 крупнейших консультационных компаний по итогам первых шести месяцев этого года увеличилась на 70% (!) и достигла 11 млрд рублей (см. график 1). Рынок консалтинга всегда отличался динамикой, однако столь рекордные темпы роста наблюдались последний раз лишь три года назад (в первом полугодии 2002 года прирост составил 72%). Именно тогда предприятия полностью восстановились от послекризисного шока, а консалтинг из средства выживания превратился в своего рода элемент имиджа.

Однако сейчас ни о посткризисных эффектах, ни о моде говорить не приходится. Виной всему стал вновь увеличившийся спрос со стороны предприятий на комплексные консалтинговые проекты. Правда, на этот раз с обязательной информационно-технологической (ИТ) составляющей. Если еще три года назад реализация таких проектов являлась прерогативой лишь традиционных консультантов с частичным привлечением айтишников, то сейчас инициатива полностью перешла в руки ИТ-консультантов. Вследствие чего структура консалтингового рынка за один лишь год изменилась до неузнаваемости.

Так, сектор услуг в области информационных технологий за год вырос почти вдвое. Что еще больше — с 43 до 47% (см. график 2) — увеличило его и без того немалую долю в общем объеме выручки консультантов. Мало того, невероятные темпы роста продемонстрировали дремавшие два года консалтинговые услуги в области мар-

кетинга и отношений с общественностью, управления персоналом и производства товаров и услуг. Прирост выручки консультантов, специализирующихся в этих направлениях, за год составил 273, 100 и 99% соответственно (см. график 3). На долю этих секторов в совокупности теперь приходится уже почти 11%.

Игра ва-банк

Крупный комплексный заказ всегда был лакомым куском для консультантов. Сейчас этот кусок невозможно получить, не предложив реализацию консультаций на практике в виде информационной системы. По мнению директора департамента управленческого консалтинга компании IBS **Дмитрия Садкова**, все большие масштабы приобретают комплексные проекты в крупных предприятиях с большой долей участия государства, таких как «Газпром», «Связьинвест» и прочие компании национального значения, которые стремятся к повышению эффективности за счет выстраивания системы управления на всех уровнях, проводя различные мероприятия, от реорганизации холдинговой структуры до оптимизации отдельных процессов в каждом филиале. «Хорошим примером такого комплексного проекта по построению системы управления, — продолжает г-н Садков, — можно назвать наше сотрудничество с ООО «Тюментрансгаз», крупнейшим в мире газотранспортным предприятием, в рамках которого IBS провела целую серию проектов, включая совершенствование организационной структуры финансово-экономического

блока, разработку методологий учета затрат, налогообложения, реализации бухгалтерии и отчетности. Затронуты также такие сферы, как управление инвестициями и проектная деятельность, управление ремонтами. А в настоящий момент ведутся работы по развитию системы управления персоналом».

Одним из основных направлений деятельности группы компаний «Компьюлинк» является консалтинг и разработка решений для федеральных и региональных органов государственной власти и муниципальных образований. «Компьюлинк» активно участвует в реализации проектов в рамках федеральной программы «Электронная Россия», а также целевых программ субъектов федерации. А компания OXS бросила все силы на автоматизацию бизнес-процессов предприятий, заинтересованных в оптимизации деятельности в условиях реформирования рынков электроэнергетики и ЖКХ.

Подогревается спрос на услуги ИТ-консультантов и со стороны банков. Продолжает Дмитрий Садков: «До недавнего времени, несмотря на критичность информационных систем в банковской деятельности, лишь немногие крупные банки в России работали на современных западных информационных системах в отличие от сырьевых и производственных компаний. Сегодня руководители банков приходят к пониманию необходимости создания систем ИТ на основе распространенных в мире технологических платформ, что, с одной стороны, будет способствовать росту операционной эффективности, а с другой — повысит привлекательность банка для западных инвесторов».

В итоге доходы консультантов, специализирующихся на управленческом консалтинге в сфере ИТ, за год увеличились почти вдвое, а в разработке программного обеспечения и системной интеграции — на 80%. Возможно, и это еще не предел.

Порой складывается впечатление, что ради крупных комплексных заказов айтишники готовы рискнуть практически всем, даже репутацией. Видимо, есть из-за чего. Достаточно взглянуть на прирост выручки крупных ИТ-компаний — участниц топ-100. За редким исключением этот показатель опускается ниже 50–60% за год. Есть и рекордные темпы роста — свыше 300%.

Аудиторско-консалтинговая группа компаний под единым знаком обслуживания

МООР СТИВЕНС БалЭН

MOORE STEPHENS

Объединяя достоинства, достигаем преимуществ!

Аудит
Оценка
Консалтинг
Юридические услуги
Информационные технологии

www.balen.ru

Комплексный подход к решению проблем клиента!

АК Баланс.ЛТД
(095) 7555002, 4524336
info@balanceltd.ru
www.balanceltd.ru
Лицензия №Е003595

Моор Стивенс СиАйЭс
(095) 9379121, 9379122
moscow@moorestephens.ru
www.moorestephens.ru
Лицензия №Е004757

ЭНПИ Консалт
(095) 9521041, 9544408
np@np.ru
www.np.ru
Лицензия №Е004289

Ассоциация бухгалтеров и аудиторov «Содружество»

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ЦЕНТР
ОБУЧЕНИЯ И ПЕРЕПОДГОТОВКИ
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БУХГАЛТЕРОВ И АУДИТОРОВ
ЗАСЛУЖЕННОГО ПРОФЕССОРА МГУ А. Д. ШЕРЕМЕТА

Подготовка и аттестация
профессиональных бухгалтеров и аудиторov
240 часов
20.09.05-22.10.05

Подготовка к сдаче экзамена
по программе АССА
96 часов
27.09.05 - 19.11.05

Спецкурсы для продления срока действия
квалификационных аттестатов
40 часов

119234, Москва, Ленинские горы, МГУ им. М.В. Ломоносова, а/я 584
Тел. (095) 939-00-00, факс (095) 939-55-55

www.caa.ru

Темпы роста рынка консалтинговых услуг опять ускорились График 1



Доля услуг в области информационных технологий стабильно увеличивается График 2

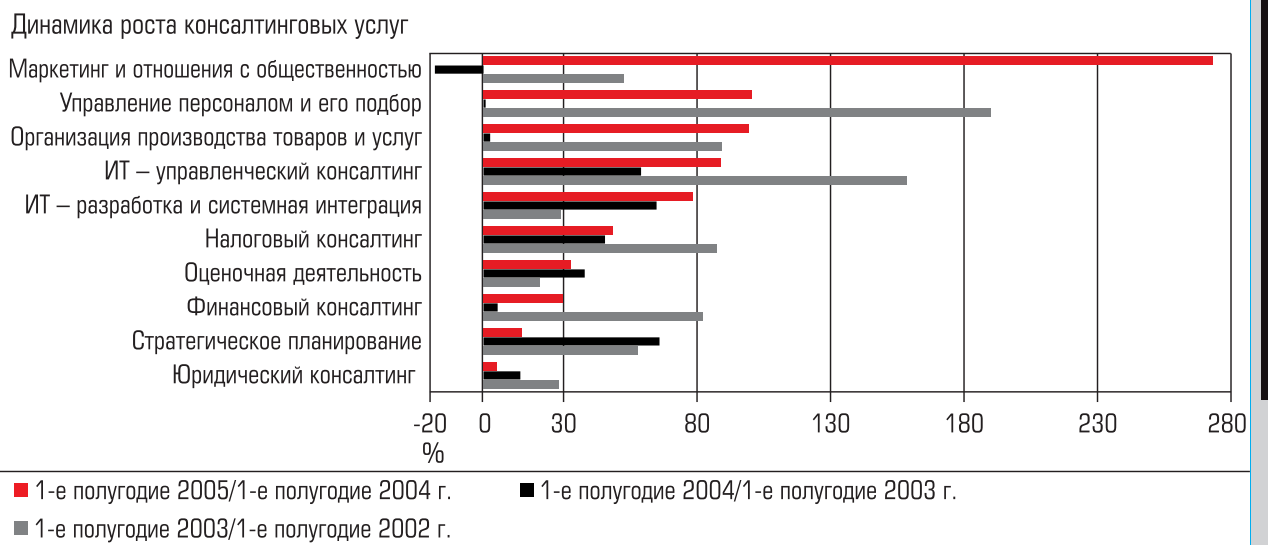


По-видимому, только спросом на консалтинг это объяснить нельзя. В ряде случаев консалтинг используют в качестве звена в финансовых схемах. Косвенно об этом свидетельствует явная необеспеченность рынка человеческими ресурсами. Так, количество специалистов в ИТ-компаниях в среднем за год увеличилось менее чем на 50% (по всему рынку этот показатель составил лишь 15%). Однако обычно резкий рост штатов не лучшим образом сказывается на качестве услуг и, как следствие, сопровождается падением эффективности (выручка на одного специалиста). Однако вопреки всему у айтишников она не только не уменьшилась, а возросла почти в два раза. И за первую половину этого года составила 1980 тыс. рублей (против 680 тыс. в среднем по рынку). Для сравнения: у западных консультантов увеличение числа специалистов на 45% за год приводит к увеличению эффективности всего лишь на 26%.

Традиционные технологии

На фоне феерического роста айтишников традиционные консультанты выглядели скромно: их доходы росли вдвое медлен-

Наиболее бурными темпами развивались стагнировавшие до этого виды консалтинга График 3



Как стать участником проекта «Российский консалтинг»

Начиная с 2006 года рейтинговое агентство «Эксперт РА» планирует составлять списки консалтинговых групп только по итогам года. Вместо полугодичного рейтинга «Российский консалтинг» предполагается осуществление проекта «Карта российского аудита и консалтинга», в котором компании получают возможность рассказать о своем опыте предоставления аудиторских и консалтинговых услуг предприятиям различных отраслей и сфер экономики.

В проекте может принять участие консалтинговая компания (зарегистрированная как юридическое лицо на территории РФ) или группа консалтинговых компаний, предоставляющая консультационные услуги на российском рынке.

Основным критерием ранжирования является показатель совокупной выручки консалтинговой группы от оказания консультационных услуг за определенный период. Для участия необходимо заполнить анкету и отправить бланк подтверждения, заверенный подписью руководителя и печатью консалтинговой компании.

В начале каждого года с более полной информацией об условиях участия в проекте «Российский консалтинг» можно ознакомиться на сайте рейтингового агентства «Эксперт РА» по адресу: www.raexpert.ru.

нее. Особенно заметный спад наблюдается в секторе услуг в области стратегического консалтинга. Темпы роста этого направления за год снизились с 66 до 15%. Как следствие, его доля в общем объеме рынка уменьшилась в два раза и составляет уже 7%.

Видимо, это направление в деятельности консультантов наиболее уязвимо. Оно, как правило, не предусматривает автоматизации и, соответственно, высоких доходов; в то же время требуются

нетривиальные подходы к деятельности клиента плюс многолетний опыт. Пока отечественные компании в большинстве своем похвастаться этим не могут. Исключение, пожалуй, составляет консалтинговая группа «РОЭЛ Консалтинг», в течение многих лет стабильно удерживающая первую позицию в этом секторе. Секрет группы прост. По словам исполнительного директора «РОЭЛ Консалтинг» **Святослава Седова**, «на современном российском рынке бессмысленно

ООО «АУДИТ – НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

- ✓ АУДИТ
- ✓ НАЛОГОВОЕ И ФИНАНСОВОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ
- ✓ ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ
- ✓ ИТ-УСЛУГИ
- ✓ ОЦЕНКА



Тел.: (095) 221-0140, факс: (095) 221-0156, www.audit-nt.ru

Список крупнейших консалтинговых групп России по итогам 1-го полугодия 2005 года

Таблица 1

Место по итогам 1-го полугодия 2005 г.	Место по итогам 1-го полугодия 2004 г.	Консалтинговая группа	Местоположение центрального офиса	Совокупная выручка* за 1-е полугодие 2005 г. (тыс. руб.)	Прирост выручки за год (%)	Количество специалистов за 1-е полугодие 2005 г.	Прирост специалистов за год (%)	Выручка на одного специалиста (тыс. руб.)
1	1	IBS	Москва	1 159 824	53,5	1 042	28,8	1 113
2	10	«Компьюлинк»	Москва	869 323	360,0	395	107,9	2 201
3	36	OXS	Москва	782 214	1287,5	101	98,0	7 745
4	4	«Борлас»	Москва	658 710	147,0	400	48,1	1 647
5		«Анкор Менеджмент»	Москва	619 996	132,2	154	49,5	4 026
6	2	«РОЭЛ Консалтинг»	Москва	603 539	19,7	225	-24,2	2 682
7	5	«Объединенные консультанты ФДП»	Москва	381 964	53,8	251	9,6	1 522
8	15	«Ай-Теко»	Москва	342 857	97,9	142	89,3	2 414
9	11	«РСМ Топ-Аудит»	Москва	287 740	54,5	582	280,4	494
10	8	Корпорация «Галактика»	Москва	284 647	40,9	203	3,0	1 402
11	7	«ТопС Бизнес Интегратор»	Москва	278 346	31,1	208	35,1	1 338
12	6	«АйТи»	Москва	255 994	20,0	120	12,1	2 133
13	9	«Крок инкорпорейтед»	Москва	250 118	24,0	102	22,9	2 452
14	14	ИКТ	Москва	245 498	37,0	239	107,8	1 027
15	16	ФБК (РКФ)	Москва	230 551	42,4	253	41,3	911
16	23	«ФинЭкспертиза»	Москва	210 998	108,5	62	14,8	3 403
17		«ПРАДО Групп»	Москва	198 270	277,8	270	38,2	736
18		Корпорация «Парус»	Москва	193 551	-2,0	530	-7,5	365
19		НЦИТ «Интертех»	Москва	193 450	256,7	98	113,0	1 974
20	28	«ВКР-Интерком-Аудит»	Москва	192 924	168,4	680	207,7	284
21	12	«2К Аудит — Деловые консультации»	Москва	173 568	-6,1	118	-5,6	1 471
22	21	«Гориславцев и К. Аудит»	Москва	156 414	34,9	83	0,0	1 885
23	33	«Нексия Пачоли Мариллион»	Москва	128 628	97,1	90	-37,1	1 429
24	20	«МООР СТИВЕНС БалЭН»	Москва	114 100	-4,4	140	48,9	815
25	24	Юридическая фирма «Вегас-Лекс»	Москва	112 235	14,4	53	1,9	2 118
26	29	«Руфаудит Альянс» (JPA International)	Москва	91 275	28,8	245	-36,5	373
27	32	«Аудит — новые технологии»	Москва	90 228	37,7	162	-8,0	557
28	39	«СВ-Аудит»	Москва	83 197	78,5	53	96,3	1 570
29	22	«НЭО Центр»	Москва	81 532	-21,8	62	77,1	1 315
30	31	«Марка Аудит»	Москва	80 086	16,5	66	0,0	1 213
31		Центральная финансово-оценочная компания	Москва	75 393	51,8	61	7,0	1 236
32		«Совтекс»	Москва	73 079	97,8	65	8,3	1 124
33	40	М-РЦБ	Москва	60 539	41,9	80	33,3	757
34		«Новгородаудит»	Великий Новгород	58 356	548,0	107	3,9	545
35	34	МКД (РКФ)	Санкт-Петербург	57 241	-11,9	154	5,5	372
36	45	«Налоги и финансовое право»	Екатеринбург	53 812	63,1	44	0,0	1 223
37	41	«Информконтакт консалтинг»	Москва	45 294	6,2	83	0,0	546
38		Международное объединение «Солев»	Москва	42 290	-3,0	100	11,1	423
39	37	«Лекс»	Тюмень	41 227	-26,5	41	-4,7	1 006
40	85	«Вердикт»	Санкт-Петербург	40 201	368,5	24	-14,3	1 675
41		«Эй-Джи-Эй Менеджмент»	Москва	38 263	756,9	22	69,2	1 739
42		МОК-Центр	Москва	34 357	84,3	25	25,0	1 374
43		РУСТ	Санкт-Петербург	33 709	50,6	55	41,0	613
44	43	«Скотт, Риггс и Флетчер (аудит)»	Москва	33 422	-8,4	186	1,6	180
45	58	«Технологии корпоративного управления»	Москва	33 052	57,4	19	0,0	1 740
46		Группа фундаментального консалтинга	Москва	31 696	37,4	9	200,0	3 522
47	48	«Профессиональные аудиторские консультации»	Москва	30 652	10,0	69	0,0	444
48	65	ЛАИР	Санкт-Петербург	29 649	92,0	30	-34,8	988
49	52	«Михайлов и партнеры»	Москва	28 948	23,0	81	-26,5	358
50		«Интерэкспертиза»	Москва	28 510	122,8	52	15,6	548
51		ИНКОНКО	Москва	28 180	21,9	47	11,9	600
52	53	«Аудит-Консалтинг» (РКФ)	Казань	27 392	19,6	156	24,8	176
53		«Аудит А»	Москва	26 822	18,8	121	47,6	222
54	59	«Форус»	Иркутск	25 046	27,7	107	-26,2	234
55		«Фемида-Аудит»	Москва	24 780	-16,0	57	26,7	435
56	50	«Эккона»	Санкт-Петербург	24 362	-4,6	90	0,0	271
57	64	Центр независимой экспертизы собственности	Москва	23 946	49,8	48	41,2	499
58		КГ «Эксперт»	Москва	23 710	261,1	25	8,7	948

Список крупнейших консалтинговых групп России по итогам 1-го полугодия 2005 года

Окончание

Место по итогам 1-го полугодия 2005 г.	Место по итогам 1-го полугодия 2004 г.	Консалтинговая группа	Местоположение центрального офиса	Совокупная выручка* за 1-е полугодие 2005 г. (тыс. руб.)	Прирост выручки за год (%)	Количество специалистов за 1-е полугодие 2005 г.	Прирост специалистов за год (%)	Выручка на одного специалиста (тыс. руб.)
59		АБиКОН	Москва	23 260	247,8	31	29,2	750
60	67	«ЭР-Капитал»	Пермь	20 189	36,8	37	5,2	546
61	78	«Я.Н.С. Аудит»	Москва	19 949	84,5	39	2,6	512
62	61	«Балт-аудит-эксперт»	Санкт-Петербург	19 844	6,2	43	-67,7	461
63		«Современные технологии управления»	Самара	19 676	30,1	58	0,0	339
64	82	«Холд-Инвест-Аудит»	Москва	19 279	107,8	18	-65,4	1 071
65	68	БАНКО	Санкт-Петербург	18 587	28,7	20	100,0	929
66	62	ИНСЭИ	Санкт-Петербург	18 377	1,5	33	-5,7	557
67		АТК	Москва	17 854	6,4	51	4,1	350
68	72	«Аудэкс» (MRI)	Казань	17 709	38,0	82	-16,3	216
69	73	АЛКО	Санкт-Петербург	17 561	38,8	57	-3,4	308
70	80	«Прайм Эдвайс» (HLB)	Санкт-Петербург	17 392	83,8	54	35,9	320
71		Промасо	Санкт-Петербург	17 024	23,5	22	29,4	774
72		«Верген Групп»	Москва	15 898	22,3	29	39,0	558
73		Pba Consult	Москва	15 525	170,6	18	350,0	863
74		«Российская оценка»	Москва	15 211	72,1	45	40,6	338
75		«Бизнес аудит. И. Т.»	Москва	15 200	8,6	31	40,9	490
76	77	ЦБА	Москва	14 494	25,9	25	0,0	580
77	79	«Космос-Аудит»	Москва	14 493	47,9	77	-2,5	188
78		Агентство финансового мониторинга и информации	Москва	14 341	19,7	12	0,0	1 195
79	76	«А.И. Аудит-Сервис»	Москва	12 570	9,1	61	-17,6	206
80		ФТО	Омск	11 297	209,9	20	66,7	565
81	81	Ассоциация «Налоги России»	Екатеринбург	11 129	19,0	5	0,0	2 226
82	87	«АйТим»	Москва	10 237	22,6	11	-8,3	931
83		«NetSL консалтинг»	Мурманск	10 125	41,0	28	-9,7	362
84		«Диалог-Консалтинг»	Казань	8 855	н. д.	40	н. д.	221
85		ИК «ТатИнК»	Казань	8 681	41,0	32	28,0	271
86	88	Юридическая фирма «Клифф»	Москва	8 292	8,0	30	-5,9	275
87		«Парк-Медиа-Консалтинг»	Москва	8 162	24,3	11	0,0	742
88	90	«Богерия»	Хабаровск	8 147	22,6	14	-12,3	572
89		«Решение»	Санкт-Петербург	8 125	44,1	17	41,7	478
90		Агентство рыночных исследований и консалтинга «Маркет»	Коломна	7 746	23,6	37	12,0	208
91		КАФ «Аудитор-Ч»	Набережные Челны	6 152	12,5	11	22,2	559
92		«Экономико—правовая Экспертиза»	Москва	6 079	15,0	10	66,7	608
93	96	«Прайс»	Нефтеюганск	5 897	24,3	15	25,0	393
94		Северо-Западное управление антикризисных проблем	Санкт-Петербург	5 650	12,4	14	23,5	409
95		Центр развития промышленных технологий и безопасности предприятий «САФЕТИ»	Москва	5 627	160,8	7	40,0	804
96	86	«АФина консалтинг»	Саратов	5 429	-35,9	39	-31,3	141
97	92	«Ажур»	Москва	5 116	-5,5	55	14,6	93
98		«Ваш советникЪ»	Краснодар	5 083	750,4	41	241,7	124
99		«Созидание и Развитие»	Москва	4 447	н. д.	18	50,0	247
100		«АСИА Консалтинг»	Новосибирск	3 676	6,8	9	0,0	408

*Совокупная выручка от консалтинговой деятельности по всей аффилированной группе. Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА». Перепечатка таблицы или отдельных данных возможна только с разрешения рейтингового агентства «Эксперт РА». Полную версию рейтинга и подробную информацию о результатах предыдущих рейтингов можно получить из базы «Российский консалтинг» на сайте рейтингового агентства «Эксперт РА» www.raexpert.ru.

улучшать каждый процесс в отдельности, единственно верный путь — подходить к бизнесу как единому целому. Какие бы внутренние подразделения РОЭЛ ни были задействованы в проекте — стратегическое, маркетинговое, финансовое, — клиента это волнует в последнюю очередь. Необходимо решить главную задачу — компания нашего клиента должна быть более прибыльной. Именно поэтому мы не боимся работать "от результа-

та", что, к сожалению, отнюдь не характерно для современного российского консалтинга».

Замедлились темпы роста и другого не связанного с ИТ сектора — юридического консалтинга. Прирост составил всего 5% (против 14% и 28% в первом полугодии 2004-го и 2003 года соответственно). Одна из причин замедления — консультанты ориентируются на более высокие требования, пытаются выйти на уро-

вень западных стандартов. Что, естественно, приводит к издержкам. Как отмечает партнер юридической фирмы «Вегас-Лекс» Александр Ситников, «одной из основных тенденций первого полугодия 2005 года на рынке юридического консалтинга в области хозяйственного права стал устойчивый рост спроса на продукты, связанные с необходимостью повышения правовой чистоты и комфортности инвестиционных сделок и компа-

Услуги в области стратегического планирования и организационного развития

Таблица 2

№ п. п.	Место по итогам 1-го полугодия 2005 г.	Консалтинговая группа	Выручка (тыс. руб.)
1	6	«РОЭЛ Консалтинг»	253 487
2	1	IBS	87 804
3	9	«РСМ Топ-Аудит»	51 147
4	24	«МООР СТИВЕНС БалЭН»	43 290
5	32	«Совтекс»	35 609
6	23	«Нексия Пачоли Мариллион»	34 665
7	22	«Гориславцев и К. Аудит»	33 375
8	14	ИКТ	29 938
9	21	«2К Аудит — Деловые консультации»	27 677
10	59	«АБиКОН»	23 260

ний в целом, в стремлении бизнеса к повышению прозрачности и эффективности в западном понимании этого термина. Указанное направление юридической отрасли консалтинга принципиальным образом совпадает с интересами российского и зарубежного капиталов, выражающимися в исключении любых потенциальных рисков, связанных с правовыми составляющими бизнеса, а также в системной реструктуризации компаний. Что в комплексе позволяет выходить на новые уровни эффективности бизнес-единиц».

Для того чтобы удовлетворить запросы клиентов, в том числе и иностранцев,

зачастую приходится вступать в невыгодный с денежной точки зрения альянс с компаниями «большой четверки».

Есть среди консультантов и особо пострадавшие — средние и мелкие аудиторско-консалтинговые компании. Из числа участников топ-100 лишь немногим из них удалось значительно улучшить свои показатели по сравнению с прошлым годом. Десять и вовсе продемонстрировали отрицательный прирост. Если раньше часть консалтинговых заказов перепала им от клиентов по аудиту, то сейчас этот поток иссяк. Клиенты предпочитают более мощных контрагентов, имеющих опыт работы во всех сферах консалтинга.

Услуги в области финансового управления

Таблица 3

№ п. п.	Место по итогам 1-го полугодия 2005 г.	Консалтинговая группа	Выручка (тыс. руб.)
1	6	«РОЭЛ Консалтинг»	168 991
2	1	IBS	100 454
3	15	ФБК (РКФ)	54 006
4	9	«РСМ Топ-Аудит»	53 443
5	26	«Руфаудит Альянс» (JPA International)	40 844
6	22	«Гориславцев и К. Аудит»	38 525
7	46	Группа фундаментального консалтинга	31 654
8	38	Международное объединение «Солев»	29 603
9	35	МКД (РКФ)	22 686
10	53	«Аудит А»	22 648

Двойной удар

Экспансия ИТ-консультантов и стремление клиентов к комплексному обслуживанию привели не только к росту секторов, связанных с информатизацией, но и к «реанимации» отдельных видов традиционных консалтинговых услуг. Таких, как консалтинг в области управления персоналом, производства товаров и услуг, а также в области финансового управления, еще год назад вдруг затормозивших на общем подъеме рынка (см. «Эксперт» № 34 за 2004 год).

По всей видимости, рассуждения клиентов при обращении к айтишникам за этими услугами просты — раз ИТ-компания

НАСТОЯЩИЙ БИЗНЕС – ЭТО РЕШЕНИЕ СЛОЖНЫХ ВОПРОСОВ :

БЫСТРОЕ, ТОЧНОЕ, ВЕРНОЕ !

ФИНЭКСПЕРТИЗА
АУДИТОРСКО-КОНСАЛТИНГОВАЯ ГРУППА

НАСТОЯЩЕЕ
СОДЕЙСТВИЕ БИЗНЕСУ

Лицензия на аудиторскую деятельность № Е 002588
Лицензия на оценочную деятельность № 000026
Лицензия ФСБ РФ № Б 329021

АУДИТ КОНСАЛТИНГ ОЦЕНКА

129110, г. Москва, Проспект Мира, 69, тел.: (095) 775 22 00, 775 22 01 • e-mail: info@finexpertiza.ru • http: www. finexpertiza.ru

Налоговый консалтинг Таблица 4

№ п. п.	Место по итогам 1-го полугодия 2005 г.	Консалтинговая группа	Выручка (тыс. руб.)
1	7	«Объединенные консультанты ФДП»	334 596
2	20	«ВКР-Интерком-Аудит»	145 700
3	15	ФБК (РКФ)	120 676
4	36	«Налоги и финансовое право»	53 812
5	16	«ФинЭкспертиза»	52 882
6	9	«РСМ Топ-Аудит»	43 097
7	21	«2К Аудит — Деловые консультации»	31 869
8	26	«Руфаудит Альянс» (JPA International)	31 051
9	31	Центральная финансово-оценочная компания	30 359
10	40	«Вердикт»	29 270

Консалтинг в области маркетинга и отношений с общественностью Таблица 6

№ п. п.	Место по итогам 1-го полугодия 2005 г.	Консалтинговая группа	Выручка (тыс. руб.)
1	6	«РОЭЛ Консалтинг»	120 708
2	16	«ФинЭкспертиза»	20 043
3	71	Ргомасо	17 024
4	39	«Лекс»	6 840
5	19	НЦИТ «Интертех»	5 320
6	22	«Гориславцев и К. Аудит»	4 259
7	88	«Богерия»	3 691
8	90	«Маркет»	3 273
9	89	«Решение»	3 162
10	17	«ПРАДО Групп»	2 953

Консалтинг в области управления персоналом и его подбора Таблица 5

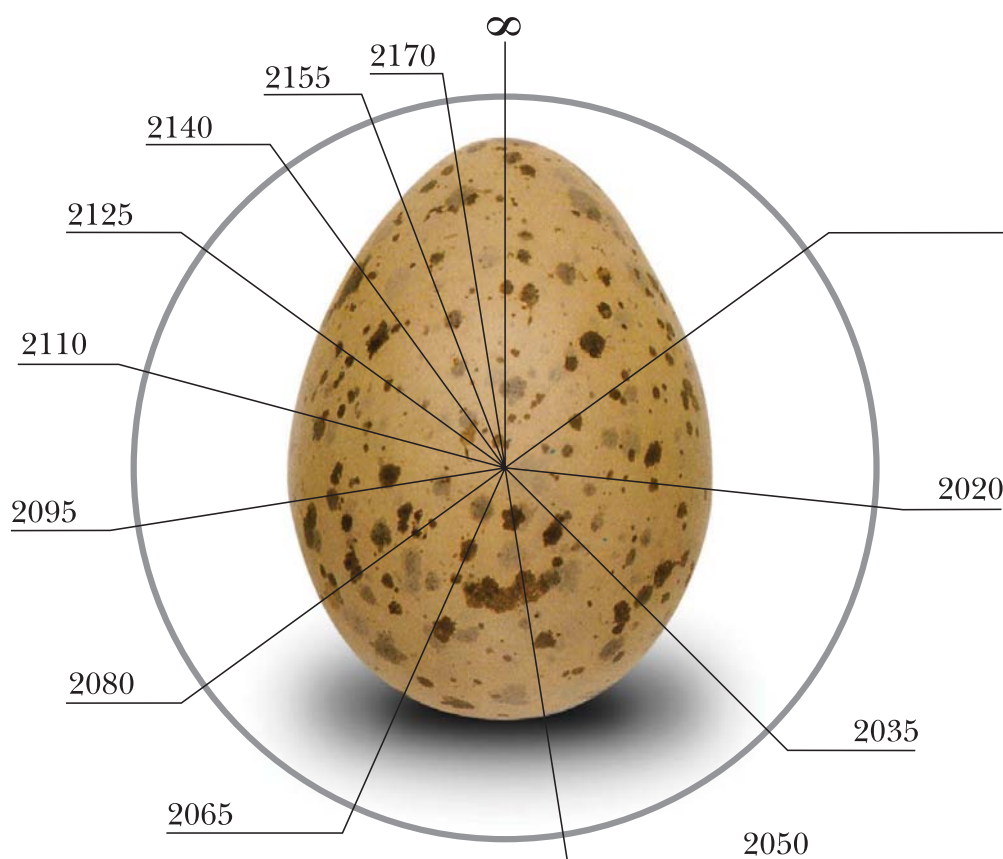
№ п. п.	Место по итогам 1-го полугодия 2005 г.	Консалтинговая группа	Выручка (тыс. руб.)
1	5	«Анкор Менеджмент»	619 996
2	6	«РОЭЛ Консалтинг»	30 780
3	1	IBS	27 933
4	12	«АйТи»	26 124
5	4	«Борлас»	16 609
6	69	АЛКО	9 078
7	14	ИКТ	8 822
8	17	«ПРАДО Групп»	7 076
9	16	«ФинЭкспертиза»	4 632
10	89	«Решение»	4 073

Информационные технологии — управленческий консалтинг Таблица 7

№ п. п.	Место по итогам 1-го полугодия 2005 г.	Консалтинговая группа	Выручка (тыс. руб.)
1	4	«Борлас»	422 250
2	3	OXS	377 485
3	10	Корпорация «Галактика»	284 647
4	1	IBS	274 709
5	2	«Компьюлинк»	260 797
6	8	«Ай-Теко»	185 328
7	14	ИКТ	171 705
8	11	«ТопС Бизнес Интегратор»	155 723
9	18	Корпорация «Парус»	92 041
10	19	НЦИТ «Интертех»	61 904

Ч Л Е Н М Е Ж Д У Н А Р О Д Н О Й А С С О Ц И А Ц И И Р К Ф

Лицензия Минфина России Е 000001



15 ЛЕТ

Объясняем мир, изменяем мир!

ФБК

■ АУДИТ ■ КОНСАЛТИНГ ■ ПРАВО ■

101990, Москва, ул. Мясницкая, д. 44/1,
тел.: (095) 737-5353, факс (095) 737-5347,
e-mail: fbk@fbk.ru, www.fbk.ru

Информационные технологии — разработка и системная интеграция

Таблица 8

№ п. п.	Место по итогам 1-го полугодия 2005 г.	Консалтинговая группа	Выручка (тыс. руб.)
1	1	IBS	640 040
2	2	«Компьюлинк»	512 901
3	4	«Борлас»	219 851
4	13	«Крок инкорпорейтед»	197 593
5	8	«Ай-Теко»	157 529
6	12	«АйТи»	155 640
7	19	НЦИТ «Интертех»	110 267
8	18	Корпорация «Парус»	101 510
9	17	«ПРАДО Групп»	81 142
10	11	«ТопС Бизнес Интегратор»	80 776

Юридический консалтинг в области хозяйственного права

Таблица 9

1№ п. п.	Место по итогам 1-го полугодия 2005 г.	Консалтинговая группа	Выручка (тыс. руб.)
1	25	Юридическая фирма «Вегас-Лекс»	83 685
2	17	«ПРАДО Групп»	79 274
3	9	«РСМ Топ-Аудит»	52 484
4	7	«Объединенные консультанты ФДП»	45 231
5	16	«ФинЭкспертиза»	33 956
6	6	«РОЭЛ Консалтинг»	29 574
7	45	«Технологии корпоративного управления»	24 980
8	39	«Лекс»	18 899
9	26	«Руфаудит Альянс» (JPA International)	18 378
10	22	«Гориславцев и К. Аудит»	15 237

Оценочная деятельность

Таблица 10

№ п. п.	Место по итогам 1-го полугодия 2005 г.	Консалтинговая группа	Выручка (тыс. руб.)
1	21	«2К Аудит — Деловые консультации»	78 651
2	29	«НЭО Центр»	73 379
3	23	«Нексия Пачоли Мариллион»	72 368
4	24	«МООР СТИВЕНС БалЭН»	70 810
5	28	«СВ-Аудит»	45 146
6	9	«РСМ Топ-Аудит»	39 052
7	15	ФБК (РКФ)	36 873
8	22	«Гориславцев и К. Аудит»	36 528
9	42	МОК-Центр	34 357
10	43	РУСТ	33 709

взялись за внедрение информационных систем в этих сферах, значит, они уже обладают достаточным опытом и им можно доверять. И действительно, такие компании, как IBS, «Компьюлинк», «Борлас» и «АйТи» не первый год обслуживают клиентов, заинтересованных в подобных услугах. А результат доверия к ним — это рост их выручки на данных направлениях.

Например, только у IBS доходы от оказания услуг в области финансового управления выросли более чем вдвое, а выручка от консалтинга в области управления персоналом и его подбора — вообще многократно. Эффект налицо — сектор финансового консалтинга рос гораздо быстрее, чем год назад — 30% (против 5% в 2004 году). Как отмечают сами консультанты, огромным спросом сейчас пользуются услуги в

области международных стандартов финансовой отчетности, что связано со стремлением компаний стать более прозрачными и привлекательными для западных инвесторов (об этом также свидетельствует исследование рынка аудита, см. «Эксперт» № 34 за 2005 год).

Однако остается спорным вопрос: всегда ли развитие таких направлений в ИТ-компаниях следует за специфическими и уникальными знаниями, приобретенными в этой области, или все-таки на первый план выступает лоббирование интересов производителей западных программных решений?

Рассказывает президент консалтинговой группы «Борлас» **Алексей Ананьин**: «Удовлетворяя потребности клиента, для которого важен бизнес-результат, мы

расширяем спектр своих услуг. Для этого мы планомерно развиваем направление управленческого консалтинга. Так, в прошлом году мы открыли департамент HR-консалтинга, который уже реализовал ряд крупных проектов с такими компаниями, как «ЛУКОЙЛ», «Связьинвест» и «М.Видео». Кроме того, развитие HR-консалтинга позволяет нам предлагать своим клиентам комплексные решения при внедрении Oracle HRMS. В начале 2005 года в группе начал развиваться финансовый консалтинг. Это направление было выделено в дочернюю компанию «Борлас АФС», которая специализируется на создании систем управления холдингами, включая системы бюджетирования, консолидации и поддержки принятия решений. Одним из наиболее значимых проектов «Борлас АФС» стала разработка системы формирования консолидированной отчетности в компании «Русский алюминий»».

Впрочем, нельзя недооценивать и роль традиционных консультантов. Они, например, немало поспособствовали бурному развитию сектора услуг в области подбора и управления персоналом. Причем, как и предсказывалось годом ранее, наиболее актуальными сегодня являются аутсорсинговые услуги в этой сфере. Иногда довольно неожиданные. Говорит генеральный директор управляющей компании холдинга «Анкор» **Игорь Хухрев**: «Сейчас актив-

МЫ ПОДСКАЖЕМ ПРАВИЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ



www.sv-audit.ru

тел/факс: +7 (095) 771-6565

тел/факс: +7 (095) 681-2883

Лиц. №004172 от 15 мая 2003

Эффективный консалтинг

Приносят ли советы консультантов необходимый результат? Мы попросили консультантов рассказать о том, кто является основным потребителем их услуг в последнее время и какие задачи ставятся перед ними.

Дмитрий Садков,

директор департамента управленческого консалтинга компании IBS:

— Если говорить о динамике спроса, то к нам стали чаще обращаться за построением системы управления финансами, включая планирование, учет, МСФО, управление затратами. Традиционно этот сегмент рынка принадлежал аудиторам, сейчас заказчик все чаще выбирает консультантов, способных не только дать компетентные рекомендации, но и полностью выстроить систему от структуры до регламентов, а также реализовать решение в информационной системе. По-прежнему высоким спросом пользуется разработка ИТ-стратегии, особенно у финансовых компаний, растет спрос на HR-консалтинг. Эти тенденции характерны для различных компаний — от лидеров производственных отраслей, таких как машиностроение, металлургия, ТЭК, до средних компаний FMCG и ритейла.

Компании, которые имели положительный опыт работы с консультантами, продолжают привлекать их и в дальнейшем, приходя к пониманию, что консалтинг — это инвестиции. И тому есть реальные подтверждения. Наш опыт показывает, что, например, проект по оптимизации системы управления затратами на промышленном предприятии окупается за год, и это учитывая только экономию прямых затрат за счет выявления утечки ресурсов, неэффективного использования средств, сокращения необязательных расходов и так далее. А ведь еще есть результаты, которые не измерить напрямую, например качество принятия управленческих решений, рост управляемости бизнеса и прочее.

Валерия Полякова, партнер, директор департамента финансового и управленческого консультирования компании ФБК:

— Сегодня можно уверенно говорить об устойчиво растущем спросе на консалтинговые услуги. Это связано и с положительным опытом сотрудничества компаний с консультантами, и с проблемами «переходного периода» отдельных компаний, в условиях когда либо впервые формируется спрос на услуги консалтинга, либо возникает необходимость решения совершенно новых задач.

В последнее время значительный спрос на услуги демонстрируют предприятия машиностроения, транспорта, гостиничного хозяйства, а также строительные и инжиниринговые компании. Активными потребителями услуг консультантов стали диверсифицированные холдинги, ведущие бизнес в различных отраслях экономики. Предприятия отраслей, растущих наиболее высокими темпами, чаще обращаются к консультантам с целью разработки инвестиционных проектов. Предприятия более зрелых секторов экономики больше нацелены на пересмотр собственной стратегии, на повышение эффективности деятельности.

Во многих случаях привлечение внешних консультантов значительно более эффективно, чем попытки сделать все самостоятельно. Однако, по моему глубокому убеждению, то, насколько успешен бизнес, в первую очередь зависит от

владельцев и менеджеров предприятий, и основная задача консультанта — дать совет, а затем поддержать клиента на сложном пути внедрения рекомендаций в жизнь.

Дмитрий Шустерняк,

генеральный директор ЗАО «ФинЭкспертиза Консалтинг»:

— Клиент вновь обращается к консультантам не потому, что «привык», а потому, что предыдущий опыт доказал ему: полученная польза превысила затраченные ресурсы. Вопросы, с которыми приходят такие клиенты, как правило, становятся все сложнее и практичнее.

Нас радует растущий уровень сложности задач, которые ставят перед нами клиенты: он дает нам возможность реализовывать на практике наши конкурентные преимущества, те подходы, технологии и ноу-хау, которыми мы особенно гордимся. Наиболее типичные причины обращений — решение проблем, связанных с существенными изменениями в бизнесе, будь то реорганизация многотысячных коллективов в нефтегазовой отрасли и энергетике или разработка и подготовка к выводу на российский рынок принципиально нового продукта в машиностроении. У предприятий, как правило, есть свои специалисты, способные справиться с подобной работой, но именно в переломные моменты развития компании потребность в них возрастает на порядок и привлечение консультантов становится оправданным и целесообразным.

Консультант выигрывает время, один из самых важных аспектов для заказчика. Предприятие может в конце концов методом проб и ошибок решить свои проблемы с помощью профессиональной команды менеджеров и специалистов, но логика развития бизнеса и конкурентная ситуация не оставляют ему права на медлительность и рискованные эксперименты.

Алексей Котиков, директор юридического департамента компании «Объединенные консультанты ФДП»:

— Рост спроса на налоговый консалтинг понятен: с одной стороны, реформа налогового законодательства устраняет противоречия и нестыковки, являвшиеся источником разногласий между налогоплательщиками и налоговыми органами, а с другой — порождает новации, к которым финансовые службы предприятий не успевают быстро адаптироваться самостоятельно. Им требуется помощь консультантов. Если говорить о требованиях к налоговому консалтингу, то растет потребность в качественном высококвалифицированном консалтинге, снижающем налоговые риски предприятия. Растет количество проектов по налоговому аудиту, юридическому сопровождению налоговых проверок, постановке налогового учета на наиболее сложных участках, автоматизации налогового учета.

Эффект от нашей работы для клиента может быть разным: это уверенность в том, что он платит столько налогов, сколько должен по закону, это появление дополнительных источников финансирования развития, это может быть минимизация будущих налоговых рисков или повышение точности и снижение трудоемкости налогового учета и многое другое. ■

ная зона роста — лизинг персонала и предоставление временных сотрудников, что связано с дефицитом квалифицированного персонала в целом. Эти же процессы обуславливают интерес клиентов к вопросам компенсационной политики и оценке персонала».

Еще один конек традиционных компаний — консультационные услуги в области маркетинга и отношений с общественностью. Как уже упоминалось выше, этот сектор опередил рынок по темпам роста более чем вдвое. Если посмотреть на результаты лидеров направления, то, например, у консалтинговой группы «РОЭЛ Консалтинг»

доходы от оказания услуг в этой области увеличились почти в пять раз! У компании «ФинЭкспертиза» — в два раза. Одна из причин высокой динамичности сектора заключается в том, что значительно увеличилась доля проектов, связанных с вопросами брендинга. За прошедшее с 1998–2000 года время появилась целая плеяда российских компаний, которые успели вывести на рынок и закрепить абсолютно независимые российские бренды. Теперь перед этими компаниями встают достаточно новые, если не сказать экзотические, задачи. И, как считает Святослав Седов, их опыт работы с брендовыми компаниями

оказывается тут весьма кстати. «Так, один наш клиент, специализирующийся в развлекательном бизнесе, — рассказывает г-н Седов, — обратился к нам с задачей «объединения брендов». У него их оказалось целых три, становилось трудно их контролировать, возникала конкуренция между ними. В результате проведения исследования выяснилось, что затраты на «объединение» фактически эквивалентны выводу нового бренда на рынок. Вместо этого мы предложили «развести» бренды на разные регионы, и только когда они полностью исчерпают свой региональный потенциал, перейти к вопросу объединения». ■