

РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ДРУЖБЫ НАРОДОВ
Аграрный факультет
Кафедра экономической оценки и земельного кадастра

Курсовая работа

на тему:

*«Консалтинговые компании России. Направления
деятельности. Выбор и обоснование Топ-3»*

Выполнил:
Лельхов Михаил
Группа: СУМ-2.11

Научный руководитель:
доц., к.т.н. Куправа Т.А.

5 (отлично)

Москва
2009

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1. Общая характеристика рынка.....	4
1.1. Состояние рынка консалтинговых услуг в России.....	4
1.2. Структура рынка консалтинговых услуг.....	7
2. Тенденции российского консалтинга.....	8
3. TOP-3 консалтинговых компаний России.....	12
3.1. Российские компании, ориентированные на «традиционные» консалтинговые услуги.....	12
3.2. Консалтинговые компании из сферы ИТ-услуг.....	14
3.3. Российские подразделения крупных западных консалтинговых компаний.....	16
Заключение.....	19
Список литературы.....	20
Приложение	21

Введение

Консалтинг (англ. consulting - консультирование) - вид профессиональных услуг (как правило, платных), предоставляемых корпоративным клиентам, заинтересованным в оптимизации своего бизнеса.

В общем случае консалтинговая деятельность включает анализ существующих бизнес-процессов клиента, обоснование перспектив развития и использования научно-технических, организационных и экономических инноваций с учетом предметной области и особенностей бизнеса клиента.

Круг проблем, решаемых консалтинговыми компаниями, весьма широк, кроме того, специализация компаний, предоставляющих консалтинговые услуги, может быть различной: от узкой, ограничивающейся каким-либо одним направлением консалтинговых услуг (например, стратегия, экология, организация труда, инвестиции, кадровая политика, финансы, налоги или ИТ), до самой широкой, охватывающей полный спектр услуг в этой области.

Соответственно, каждый поставщик консалтинговых услуг вкладывает в понятие консалтинга собственный смысл. Так, например, консалтинг решает вопросы управленческой, экономической, финансовой, инвестиционной деятельности организаций, стратегического планирования, оптимизации общего функционирования компании, ведения бизнеса, исследования и прогнозирования рынков сбыта, движения цен и т. д. Иными словами, консалтинг - это любая помощь в решении той или иной проблемы, оказываемая внешними консультантами.

Основная цель консалтинга заключается в улучшении качества руководства, повышении эффективности деятельности компании в целом и увеличении индивидуальной производительности труда каждого работника.

Цель данной работы изучить рынок консалтинговых услуг и его основных участников, в результате исследования выделить тройку (TOP-3) ведущих компаний России.

1. Общая характеристика рынка консалтинговых услуг

1.1. Состояние рынка консалтинговых услуг в России

Суть консалтинга заключается в помощи клиенту повышать эффективность своей деятельности и создавать стоимость, как путем предоставления информации и рекомендаций, так и предоставляя свои услуги в достижении поставленных целей. Консультантам приходится изучать и анализировать ситуацию, выдвигать гипотезы и предлагать нововведения, а также убеждать клиентов в необходимости предлагаемых мер и претворять их в жизнь.

Основной спрос на консалтинг по-прежнему предъявляет крупный бизнес. Компании из рейтинга «Эксперт-400» (рейтинга крупнейших российских компаний, ежегодно публикуемого «Экспертом РА») продолжают оставаться крупнейшими потребителями консалтинговых услуг.

В зависимости от направления деятельности фирмы-клиента, ее размеров, характера решаемых ею проблем, консультанты решают самые разнообразные задачи, начиная от налогового планирования, исследования новых рынков, проектирования систем управления производством и заканчивая юридическим обеспечением деятельности корпораций, подбором персонала и тим-билдингом (team-building).

Изучив аналитические исследования, можно выделить следующую особенность рынка консалтинговых услуг России. Плавный рост консалтингового рынка в сторону информационных технологий (ИТ), наметившийся в 2001 г., в 2005-м сменился взрывным ростом: за 2005 г. доля этого сектора выросла с 45,7% до 54%. За этот год доходы от ИТ увеличились более чем на 67%, в то время как выручка остальных видов консалтинга - лишь на 19%. Исследователи многих изданий дают еще более сенсационные цифры роста выручки в секторе ИТ-консалтинга: с 5,48 млрд.руб. до 12,39 млрд. руб¹.

¹ Журнал «Коммерсант-Деньги»

При этом «Эксперт РА» отмечает спад в секторах стратегического (доходы за год выросли лишь на 9,9% против 48% в 2004 г.) и финансового (прирост 12,5%) консалтинга.

Замедление темпов роста продемонстрировали также юридический (рост на 25%) и налоговый (рост 29%) консалтинг.

Быстрорастущий сектор информационных технологий и вялая динамика других направлений начинают менять структуру рынка. В качестве одного из факторов подъема ИТ-консультантов эксперты указывают на реорганизацию отраслей и крупных предприятий, вызванную стремлением компаний и банков на международные рынки капитала: инвесторы требуют такого уровня развития систем внутреннего контроля и учета, который невозможен без внедрения ERP-систем. Резко возросла востребованность консалтинговых проектов с обязательной ИТ-составляющей².

Вместе с тем, с 2002 по 2008 гг. все большие масштабы приобретали комплексные, ИТ-проекты на крупных предприятиях с большой долей участия государства, таких как, Газпром, Связьинвест и др.

По нашему мнению, одна из главных причин сокращения доли стратегического и финансового секторов в структуре рынка - дефицит квалифицированных кадров, не в последнюю очередь вызванный перетоком специалистов в западные компании. Вместе с кадрами к западным конкурентам перетекают и доли рынка в этих секторах услуг. Серьезную конкуренцию консалтинговым компаниям начали составлять также инвестиционные компании и банки, начинающие создавать консалтинговые подразделения.

Потерю динамики и сокращение юридического и налогового консалтинга также можно объяснить конкурентным давлением со стороны международных юридических фирм, которое усиливается по линии борьбы, как за заказы, так и за квалифицированных специалистов. Можно также

² Эксперт РА www.raexpert.ru

обратить внимание и на усиление штата собственных специалистов по налогообложению в крупных российских корпорациях.

В качестве наиболее динамично растущих секторов консалтингового рынка можно выделить в сфере производства, оценочную деятельность и налоговый консалтинг. Эти изменения, как и рост ИТ-консалтинга, во многом связан с реорганизацией крупных корпораций в различных отраслях. Источником дополнительного спроса на налоговый консалтинг послужила также реформа налогового законодательства.

По данным «Эксперт РА», помимо консалтинга в области производства, стремительный рост продемонстрировали услуги в области маркетинга и отношений с общественностью (двукратный рост в 2007 против 37% в 2002 г.) и в сфере управления персоналом, рост почти 90% за последние пять лет.

Причины роста спроса на маркетинговый и PR-консалтинг - стабилизация клиентских рынков, рост конкуренции, снижение темпов роста оборота и падение прибыльности. Что же касается приоритетов в структуре услуг маркетологов, то основной спрос начинает концентрироваться в направлении бренд-менеджмента.

Крупные корпорации, осознавая необходимость создания собственных систем подготовки персонала, также спровоцировали скачок спроса на HR-консалтинг. Если раньше подготовка персонала не рассматривались как приоритетный элемент работы, то теперь у руководителей компаний появляется понимание связи обученности персонала, производительности труда и эффективности бизнеса.

Просматривая карту деловой активности в области консалтинга по стране в целом, можно сделать вывод, что практически в любом регионе, имеющем промышленные предприятия, существуют свои (либо представительства московских) центры консультационных услуг. Кроме этого, существует еще одна тенденция: чем крупнее город, чем больше его деловой потенциал, тем более широко представлены в нем консалтинг-

услуги. Объяснение этому одно - постоянный спрос со стороны крупных региональных предприятий.

Средний, а в особенности малый, бизнес остаются пока в стороне от решения существующих проблем путем привлечения специалистов со стороны.

Неоднородность распространения консалтинговых услуг - во многом продукт переходной экономики. Однако география консалтинга в России (Урал, Восточная Сибирь, города Новосибирск, Тольятти, Самара) говорит о существовании спроса на данный вид услуг и позволяет строить оптимистические прогнозы. Зарубежные консалтинговые фирмы пришли на российский рынок одними из первых, что во многом объясняет их передовые позиции в настоящий момент, а также весомый «кредит доверия» со стороны российских предприятий.

1.2. Структура рынка консалтинговых услуг

Как видно на диаграмме 1 (см. приложение) рыночная доля ИТ-услуг оказалась существенно больше остальных направлений консалтинговых услуг.

Экспансия ИТ-компаний в область «традиционного» бизнес-консалтинга началась в 2000-й г., когда ИТ-компании впервые заявили о себе в рейтингах консалтингового рынка. Ряд ведущих системных интеграторов начинают привлекать в штат «традиционных» консультантов, создавать у себя направления «традиционного» консалтинга и позиционироваться не только в качестве игроков ИТ-рынка, но и в качестве консультантов по управлению. К концу 2003 г. в десятку лидеров консалтингового рынка входили уже семь ИТ-компаний. К концу 2004 г. ИТ-консультантами были 4 из 5 лидеров в области услуг по стратегическому планированию и организационному развитию, а 4 ИТ-компании вошли в 10 сильнейших по услугам в области управления персоналом. В 2003-2005 гг. у некоторых «выходцев из ИТ» динамика услуг в области финансового управления опережала рост этого

направления у прежних лидеров «традиционного» консалтинга. На данный момент, мы являемся свидетелями интеграции ИТ-консалтинга и традиционного консалтинга.

Рост рынка маркетинга и PR. Объем продаж у десятки лидеров в данном виде услуг в 2002 г. вырос почти в 2,5 раза, более чем на 70% в 2003 г. и почти на треть в 2004-м. В 2005 г. общий объем сегмента по 150 крупнейшим компаниям удвоился («Эксперт РА»). По всей видимости, в России начинают проявляться тенденции мирового рынка, и борьба за покупателя из области цен и качества товаров все более перемещается в область методов воздействия на сознание людей.

Рост услуг рынка HR-консалтинга. Один из наиболее динамично растущих сегментов: объем продаж у десятки лидеров HR-консалтинга в 2002 г. вырос почти вчетверо; в 2003-м более, чем в 1,5. Притормозив в 2004 г., спрос на HR-услуги ведущих консультантов почти в 2,5 раза вырос в 2005-м («Эксперт РА»). Все более востребованными становятся поиск топ-менеджеров, оценка, подбор и обучение персонала, подготовка кадрового резерва и построение систем мотивации. Это вполне отвечает мировым тенденциям: требования к персоналу компаний растут по мере усложнения деятельности и обострения конкуренции. К владельцам бизнесов приходит осознание, что персонал, особенно управленческий, является ключевым ресурсом. Острота вопроса подогревается также нарастающим стремлением владельцев бизнесов отойти от оперативного управления.

2. Тенденции российского консалтинга

Центрами российского консалтинга являются, конечно, Москва и Санкт-Петербург. Здесь быстрее приживаются новинки западного образца, а работа по внедрению и раскрутке каких-либо проектов происходит в несколько раз интенсивней, нежели на периферии. Заказы на консультационные услуги носят глобальный характер, руководители, учитывая более высокую интенсификацию бизнеса, согласны платить больше и чаще обращаются за

помощью к профессионалам. Если они не совсем понимают, для чего им необходим консультант, они наверняка слышали о консалтинге и знают, что их конкуренты применяют его услуги в своем бизнесе. Со стороны московских и петербургских консалтинговых фирм существует постоянный интерес, направленный на поиск потенциальных клиентов в регионах. В основном речь идет о крупных заказчиках, например, заводы-гиганты, предприятия топливно-энергетического комплекса, государственные организации, имеющие свои представительства в городах.

Просматривая карту деловой активности в области консалтинга по стране в целом, можно сделать вывод, что практически в любом регионе, имеющем промышленные предприятия, существуют свои (либо представительства московских) центры консультационных услуг. Кроме этого, существует еще одна тенденция: чем крупнее город, чем больше его деловой потенциал, тем более широко представлены в нем консалтинг-услуги. Объяснение этому одно - постоянный спрос со стороны крупных региональных предприятий.

Средний, а в особенности малый, бизнес остаются пока в стороне от решения существующих проблем путем привлечения специалистов со стороны.

Неоднородность распространения консалтинговых услуг - во многом продукт переходной экономики. Однако география консалтинга в России (Урал, Восточная Сибирь, города Новосибирск, Тольятти, Самара) говорит о существовании спроса на данный вид услуг и позволяет строить оптимистические прогнозы. Зарубежные консалтинговые фирмы пришли на российский рынок одними из первых, что во многом объясняет их передовые позиции в настоящий момент, а также весомый «кредит доверия» со стороны российских предприятий.

Среди положительных тенденций были выделены: увеличение объемов рынка, рост интереса к консалтингу со стороны промышленных предприятий, возрастание спроса на услуги консалтинга со стороны

предприятий среднего бизнеса, увеличение числа постоянных заказов и понимание, что клиентам самим не под силу реализовать все их идеи.

Компании и организации стали не только осознавать важность и необходимость сотрудничества с консалтинговыми компаниями, но начали разбираться в их конкурентных преимуществах. Выросло количество и заметно улучшилось качество предоставляемых услуг.

Появились уникальные отечественные консалтинговые технологии, методы, подходы, ноу-хау и т.п. Возросла вероятность создания в ближайшее время общероссийского единого классификатора бизнес-услуг.

К отрицательным тенденциям можно отнести:

- несовершенную и запутанную систему классификации услуг при определении их стоимости;

- отсутствие тарифов. Присутствие фактов несвоевременной, оплаты выполненных работ;

- отсутствие нормативно-законодательной базы по регулированию консалтинговой деятельности, как на федеральном уровне, так и на уровне всех субъектов федерации;

- низкий корпоративный уровень отдельных клиентов, отсутствие информационной культуры. А также, недобросовестная конкуренция, проблема преемственности, отсутствие единой качественной и доступной системы подготовки и переподготовки специалистов по российским образовательным стандартам с итоговой сертификацией, сокращение кадрового потенциала.

Исследование показало, что на федеральном уровне российский консалтинг сейчас представляет собой разобщенные и раздробленные по разным фокус-группам и структурам. Исключение составляют мощные интеграционные процессы, происходящие в отдельных федеральных округах.

В масштабах же всей России нет единого организационно-методического центра, способного вести грамотную и планомерную

подготовку и переподготовку кадров с выдачей российских сертификатов профессиональных консультантов.

Хаотичность и неразбериха условий, в которых существует отечественный бизнес, требует особых подходов к решению накопившихся вопросов. И здесь основной упор делается на поиск инструмента, с помощью которого можно было бы эффективно внедрять на российском рынке общепризнанные в мире технологии ведения бизнеса. В этом случае консалтинг как сумма знаний о практическом ведении бизнеса подходит как нельзя лучше. Дело остается за малым: разъяснить и наглядно доказать предпринимателям и управляющим компаниям пользу от использования научно обоснованных методов, что совсем непросто, учитывая тот факт, что российские руководители ожидают немедленной отдачи от производимых действий. Несмотря на то, что положительный и стабильный результат от каких-либо изменений может быть достигнут только лишь в долгосрочной перспективе.

И все же консалтинг в России существует и консультационные услуги пользуются определенным спросом. Среди тех, кто использует в своей деятельности консультации специалистов, первое место принадлежит представительством иностранных компаний. Такая ситуация во многом объяснима желанием компаний максимально эффективно адаптировать свои приемы и методы ведения дел к российским условиям. Определенное развитие в России получила и научная база консалтинга. Об этом свидетельствуют многочисленные публикации в прессе и в глобальной сети Internet, посвященные консалтингу, а также семинары, проводимые различными организациями, как научного, некоммерческого характера, так и коммерческими. Сегодня, как, впрочем, и всегда, научные изыскания российских исследователей не отстают от западных работ.

3. TOP-3 консалтинговых компаний России

3.1. Российские компании ориентированные на «традиционные» консалтинговые услуги

Компания «РОЭЛ Консалтинг» создана в 1995 г., специализировалась на реорганизации промышленных предприятий в условиях перехода к рыночной экономике. Возможно, единственная из российских компаний, работающая на условиях вознаграждения от прямых финансовых результатов консалтинговой работы на предприятии. Активно участвует в региональных программах развития территориальных и отраслевых промышленных комплексов, с 2004 г. сотрудничает с Министерством регионального развития РФ. Разработка стратегий, маркетинговые исследования, оптимизация управления, сопровождение организационных изменений, управление персоналом, управление финансами, оптимизация бизнес-процессов, внедрение ERP-систем, обучение. Выручка в 2005 г. - 1 175 820 т. руб.

Компания «БДО Юникон Консалтинг». ЗАО ЮНИКОН/МС, из которой выделилась БДО Юникон Консалтинг, создана в 1989 г. как аудиторско-консалтинговая компания, а уже в 1991 г. ею реализован проект акционирования и приватизации КамАЗа, положивший начало массовой приватизации в РФ. С 1994 г. активно развивала ИТ-направление, что дало возможность с 2001 г. развернуть работу по внедрению управленческого ПО SAP R/3, а спустя некоторое время - Oracle E-Business Suite, Microsoft Axapta. С 2002 г. - член международной аудиторской сети BDO International. В 2003 г. разделяет аудиторский и консультационный бизнес, образуя компании БДО Юникон и БДО Юникон Консалтинг.

Оптимизация системы управления, разработка стратегии развития компании и стратегии информатизации, оптимизация бизнес-процессов, управление финансами, управление HR-ресурсами, внедрение информационных технологий на базе решений SAP, ORACLE и Microsoft

Ахарта. Участвует в работе Экспертно-консультативного совета при Министерстве экономического развития по вопросам управленческого учета. Выручка в 2005 г. - 832 114 т. руб.

Аудиторско-консультационная группа «Развитие бизнес-систем». Образована в 2001 г., с 2004 г. - член международной аудиторско-консалтинговой сети IGAF Worldwide.

IT-консалтинг и системная интеграция, комплексная автоматизация, аудит действующих информационных систем, исследования рынка и стратегическое планирование, слияния и поглощения, реструктуризация бизнеса, комплексные решения в области стратегического, корпоративного, финансового и инвестиционного управления, бухучета, налогообложения, хозяйственного права, управления персоналом и общественными связями, аудиторские проверки, обучение, оценочная деятельность, комплексные проекты реформирования естественных монополий и ЖКХ, разработка и внедрение интегрированных комплексов по управлению федеральными и региональными бюджетными системами.

В 2006 г. признана самой динамично развивающейся компанией на рынке аудиторских и консультационных услуг («Эксперт РА»). Выручка в 2005 г. - 688 147 т. руб.

PRADO Банкир и Консультант образована в 1997 г.; изначально специализировалась на аудите, оказании IT-услуг, юридическом консалтинге. Разработка стратегии и оптимизация оргструктуры, диагностика системы управления, маркетинг и продажи, финансово-управленческое консультирование, IT решения (с использованием программных продуктов семейства «1С:Предприятие» и технологий собственной разработки), аудит, налоги, право, корпоративное обучение и рекрутинг, банковские услуги, корпоративные финансы. Выручка в 2005 г. - 688 137 т. руб.

ФБК-Консалтинг. Основана в 1990 г., с 1995 г. член международной аудиторско-консалтинговой ассоциации РКФ.

Аудит отчетности, налоговый аудит и налоговое планирование, банковский аудит, оценочная деятельность, услуги в области бухучета, юридический консалтинг, финансовые расследования, ИТ-аудит, ИТ-стратегия, внедрение и поддержка бизнес-решений на базе mySAP Business Suite, Oracle E-Business Suite, MS Ахарта, ГАЛАКТИКА, стратегия развития бизнеса, финансовый и управленческий консалтинг, кадровый консалтинг. Активно сотрудничает с Советом по аудиторской деятельности при Минфине РФ, в частности, в разработке новых стандартов аудита. Выручка в 2005 г. - 661 566 т. руб.

Объединенные консультанты ФДП. Основана в 1992 г. Налоговый консалтинг, аудит, оценочная деятельность, разработка стратегии, оптимизация бизнес-процессов, юридический консалтинг, налоговый, бухгалтерский и управленческий учет, разработка и внедрение информационных систем. Позиционируется как лидер в налоговом консалтинге. Более 350 сотрудников; в настоящее время открыты вакансии консультантов по внедрению MBS Ахарта. Выручка в 2005 г. - 620 532 т. руб.

3.2. Консалтинговые компании из сферы ИТ-услуг

IBS. Основана в 1992 г. В начале деятельности - дистрибуция ИТ-оборудования, автоматизация банков, впоследствии также автоматизация предприятий торговли и телекоммуникационных компаний. Крупнейший игрок российского рынка компьютерного ПО. С 1996 г. позиционируется как системный интегратор. Первый из российских системных интеграторов, внедривший у себя систему R/3 (SAP AG) без привлечения внешних консультантов (2000 г.).

Внедрение ERP-систем производства SAP AG, MBS, Oracle, 1С, информационно-аналитические системы, CRM, SCM, оптимизация и аутсорсинг ИТ-инфраструктур, ИТ-сервис и ИТ-аудит, финансовый консалтинг, оптимизация систем управления, реинжиниринг бизнес-

процессов, реструктуризация бизнеса, внедрение проектного управления, HR-консалтинг. Выручка в 2005 г. - 3 138 465 т. руб.

АйТи. Образована в 1990 г. Первоначально - поставки компьютерной техники, создание ЛВС, разработка ПО, системная интеграция. В 2000 г. создано подразделение ИТ-консалтинга, с 2002 г. разворачивается практика внедрения ERP-систем (SAP AG, MBS, Oracle), а с 2004 г. компания предлагает услуги по ИТ-аутсорсингу. Разработанный компанией программный продукт БОСС-Кадровик признан наиболее совершенным в России инструментом HR-менеджмента.

Внедрение, поддержка и сопровождения ИТ-систем, в т.ч. систем автоматизации управления, ИТ-инфраструктура, системы информационной и технической безопасности, обучение в сфере ИТ и менеджмента, управленческий консалтинг, оптимизация бизнес-процессов, HR-консалтинг. Выручка в 2005 г. - 1 695 841 т. руб.

Компьюлинк. Создана в 1993 г., крупный игрок на российском компьютерном рынке. В 2004 г. приобрела контрольный пакет консалтинговой компании GMCS, занимающейся управленческим консультированием и внедрением ERP (Oracle, SAP и MS Axapta).

Оптимизация систем управления и бизнес-процессов, консалтинг федеральных и региональных органов власти и муниципальных образований; разработка ИТ-стратегий оптимизация деятельности ИТ-служб, внедрение ERP-систем MS Dynamics AX (ранее MS Axapta), Oracle E-Business Suite, Oracle CRM, mySAP Business Suite, mySAP All-in-One, SAP Business One, SSA ERP (Vaan), «БОСС-Кадровик»; обслуживание ИТ-инфраструктуры, поставка и сервис ИТ-оборудования, производство компьютерного оборудования. Выручка в 2005 г. - 1 689 300 т. руб. Во втором квартале 2006 г. «Компьюлинк», одним из первых среди ИТ-компаний России, планирует выход на фондовый рынок.

Борлас. Создана в 1991 г., крупный игрок рынка ИТ-услуг. С 1996 г. сотрудничает с Oracle, активно развивая деятельность по внедрению ERP на

базе Oracle EBS. В 2004 г. создает департамент HR-консалтинга, в 2005 г. - департамент бизнес-консалтинга.

Специализируется на бизнес-проектах с ИТ-составляющей. Стратегическое управление, реструктуризация, консалтинг в области организации труда, оптимизации бизнес-процессов и оргструктур, управление финансами, автоматизация систем управления персоналом, разработка ИТ-стратегий, аудит эффективности информационных систем, внедрение бизнес-приложений на базе Oracle E-Business Suite и mySAP Business Suite, средства защиты информации, сопровождение ИТ-инфраструктуры, обучение в области ИТ. Выручка в 2005 г. - 1 444 608 тыс руб.

3.3. Российские подразделения крупных западных консалтинговых компаний

PricewaterhouseCoopers. Член «большой четверки» аудиторско-консалтинговых корпораций. В России впервые появилась в 1913 г., а в 1989 г. возобновила свою деятельность. Офисы в Москве, С.-Петербурге, Южно-Сахалинске, Тольятти. Услуги в области аудита финансовой и бухгалтерской отчетности, налоговый и юридический консалтинг, корпоративное обучение, сопровождение крупных сделок. В 2002 г. «айтишное» крыло консалтингового направления приобретено компанией IBM и переименовано в IBM Business Consulting Services (стратегия, оптимизация процессов и структур, управление финансами, внедрение ERP, CRM, SCM, управление персоналом, аутсорсинг бизнес-функций.) Выручка от консалтинговых услуг в 2005 г. - 2 628 689 т. руб.

Deloitte Consulting. Образована в 2002 г. в результате выделения консалтингового бизнеса из Deloitte&Touch (член «большой четверки»). Внедрение ERP-систем на базе ПО SAP и Oracle, слияния и поглощения, финансовые стратегии и реорганизация бизнеса. Выручка в 2005 г. - 1 512 000 т. руб.

BearingPoint Россия. В 2002 г. выделилась из KPMG (член «большой четверки») при разделении аудиторского и консалтингового бизнесов. Внедрение бизнес-приложений на базе mySAP Business Suite и Oracle E-Business Suite, оптимизация бизнес-процессов, налоговое консультирование, разработка регламентов в области учета затрат, бухгалтерского учета и бюджетирования.

Accenture. Крупнейшая компания на мировом рынке управленческого консалтинга и аутсорсинга. Разработка и внедрение бизнес-решений на базе ИТ-продуктов (ERP производства SAP, Microsoft, Oracle; CRM, CSM). В России работает с 1992 г. Слияния и поглощения, стратегическое планирование и бизнес-архитектура, оптимизация бизнес-процессов, управление финансами, управление отношениями с клиентами, управление производственно-сбытовым циклом и логистикой, развитие кадрового потенциала, стратегия информатизации, выбор и внедрение информационно-технологических решений, разработка ПО, аутсорсинг.

McKinsey & Company. Одна из наиболее авторитетных международных консалтинговых компаний, в России работает с 1992 г. Лидер в области управленческого консалтинга, концепция которого разработана основателями фирмы. Корпоративные финансы, маркетинг, операционный консалтинг, организационный консалтинг, слияния и поглощения, стратегический консалтинг, построение и запуск нового бизнеса, управление человеческими ресурсами, финансовый консалтинг.

The Boston Consulting Group (BCG) - международная консалтинговая компания. Стратегическое консультирование и разработка стратегий, создание новых бизнес-процессов. На российском рынке с 1990 г. Московский офис открыт в 1994 г. Оценочный показатель выручки в 2005 г. 350 000 - 1 000 000 т. руб.

Roland Berger. Международная консалтинговая компания. Реализовала первые проекты еще в Советском Союзе (1988 г.), когда международные компании только присматривались к российскому рынку. В 1994 г. открыла

Московский офис с полным спектром консалтинговых услуг. Исследования рынка, разработка отраслевых и корпоративных стратегий, реструктуризация бизнесов, оптимизация затрат и др.

Monitor Group. Международная консалтинговая компания, в Россию пришла в 1996 г., затем ушла с рынка в связи с кризисом 1998 г., а в 2005 г. вновь вернулась на российский рынок. Стратегический консалтинг и программы повышения стоимости компаний, слияния и поглощения, оценка стоимости, структурная оптимизация при слияниях и создании совместных предприятий, стратегии выхода на рынок, разработка инновационных процессов и процессов проектирования новых продуктов, корпоративное обучение, инвестиционно-банковская деятельность.

A.T.Kearney. Международная консалтинговая компания, в России работает с 1992 г. Прогнозы и исследования национальных рынков, аудит информационных систем, стратегии развития ИТ.

Западные консультанты - специалисты высочайшей квалификации, но они привыкли работать в определенной среде, решать характерные для нее проблемы. Говорить о том, что кто-то из них чувствует себя неуютно на нашем рынке, не приходится - у них крепкий тыл, высококвалифицированные специалисты. А само присутствие их на российском рынке - залог того, что он перспективен. Однако в целом российская среда является далеко не дружественной к западным консультантам. Одним из наиболее распространенных среди руководителей предприятий мнений об иностранных консультантах является то, что они (зарубежные консалтинговые фирмы) не стараются, а точнее не могут, разобраться в нашей российской действительности и навязывают свои типовые решения, исходя из опыта деятельности на других рынках, что не приносит достаточного эффекта. Западная консалтинговая фирма - это не панацея от всех бед, накладки, ошибки, просчеты имеют место и в их работе.

Заключение

Лидер российского консалтинга сегодняшнего дня - это многопрофильная группа компаний, имеющая тесные партнерские связи и соглашения с крупными компаниями реального сектора экономики, а также поставщиками программного обеспечения для ведения бизнеса или сама поставляющая такое программное обеспечение. Данная компания располагает многочисленными подразделениями по внедрению как минимум одной или даже двух систем автоматизации, активно занимающаяся системной интеграцией и поставками техники и при этом отстаивающая свою независимую позицию на рынке.

В данной работе была сделана попытка изучить рынок консалтинговых услуг России, определить основные направления деятельности консалтинговых компаний, и выделить тройку ведущих компаний данной отрасли экономики. В результате исследования было определено, что современный российский рынок консультативных услуг характеризуется устойчивым ростом. В 2001 году совокупная прибыль российских консалтинговых компаний составляла около 200 млн. долларов, в 2002 году объем оказанных ими услуг превысил 350 млн. долларов, в 2003 году - 460 млн. долларов, в 2004 году около 550 млн., а в 2008 году более 1 млрд. долларов. Причиной роста рынка, в указанный период, послужило продолжающийся приток инвестиций, укрупнение бизнеса, усложнение структур и, соответственно, систем управления компаний.

Одновременно ужесточается конкуренция, увеличиваются требования к эффективности предприятий и, как следствие, активизируется поиск путей развития. Изменение корпоративной культуры, внедрение информационных технологий позволяют сократить производственные издержки и достичь ощутимых конкурентных преимуществ.

Список литературы

1. Ананьева Т.Н., Ткалич А.И. – «Информационный консалтинг», Изд-во: Экономика, 2006
2. Бутова Т.В. – «Управленческий консалтинг», Изд-во: ТЕИС, 2004
3. Виханский О.С., Наумов А.И. – «Менеджмент», Изд-во: Экономистъ, 2006
4. Друкер П. Эффективное управление. Москва, 2005
5. Калянова Г.Н. – «Консалтинг: от бизнес-стратегии к корпоративной информационно-управляющей системе», Изд-во: Горячая Линия Телеком, 2004
6. Коллинз Д. От хорошего к великому. С-Петербург, 2004
7. Коротков А.В. «Маркетинговые исследования» - Учебное пособие - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2005
8. Котлер Ф., Основы маркетинга - М.: Коруна, Литера плюс, 2006
9. Кросман Ф., Как заработать на консалтинге - СПб.: Питер, 2007
10. Мел Зильберман - «Консалтинг. Методы и технологии», Изд-во: Питер, 2006
11. Портер М., Конкуренция - М.: Вильямс, 2006
12. Управленческое консультирование. Под ред. М. Кубра - М.: Интерэксперт, 2003
13. Швальбе Х., Практика маркетинга для малых и средних компаний - М.: 2005
14. Журнал «Слияния и Поглощения», № 11, 2004
15. www.raexpert.ru сайт рейтингового агентства «Эксперт»
16. www.expert.ru сайт журнала «Эксперт»
17. www.kommersant.ru – сайт газеты «Коммерсант»
18. www.pwc.ru – сайт PricewaterhouseCoopers
19. www.rbc.ru – сайт РосБизнесКонсалтинг
20. www.fbк.ru - сайт консалтинговой компании ФБК

ПРИЛОЖЕНИЕ

Диаграмма 1.



Источник: РА Эксперт www.raexpert.ru

Таблица 1.

ТОР – 3 Консалтинговых компаний России за 2000 г.						
№	Наименование компании	Местоположение центрального офиса	Совокупная выручка	Среднее число специалистов	Выручка на одного специалиста	Прирост выручки
			тыс. руб.		тыс. руб.	%
1	PricewaterhouseCoopers	Москва	1326413	341	3890	21
2	IBS	Москва	638210	408	1564	63
3	Юникон/МС	Москва	203601	197	1034	78

Таблица 2.

ТОР – 3 Консалтинговых компаний России за 2001 г.						
№	Наименование компании	Местоположение центрального офиса	Совокупная выручка	Среднее число специалистов	Выручка на одного специалиста	Прирост выручки
			тыс.руб		тыс.руб	%
1	PricewaterhouseCoopers	Москва	1001639	326	3072	-24
2	IBS	Москва	635958	444	1432	20
3	Сибинтек	Москва	359428	334	1076	0

Таблица 3.

Место по итогам 2004 г.	Место по итогам 2003 г.	Консалтинговая группа	Местоположение центрального офиса	Совокупная выручка* за 2004 г. (тыс. руб.)	Совокупная выручка за 2003 г. (тыс. руб.)	Прирост выручки (%)	Среднее число специалистов за 2004 г.	Выручка на одного специалиста за 2004 год (тыс. руб.)
1	2	IBS	Москва	1 810 620	1 276 236	41,9	922	1 964
2	1	PricewaterhouseCoopers	Москва	1 773 870	1 545 723	14,8	410	4 327
3		"Борлас"	Москва	1 238 897	729 063	69,9	215	5 762

Таблица 4.

Место по итогам 2005 г.	Место по итогам 2004 г.	Консалтинговая группа	Местоположение центрального офиса	Совокупная выручка* за 2005 г. (тыс. руб.)	Совокупная выручка* за 2004 г. (тыс. руб.)	Прирост выручки (%)
1	1	IBS	Москва	3 138 465	1 810 620	73,3
2	2	PricewaterhouseCoopers	Москва	2 628 689	1 773 870	48,2
3	8	"АйТи"	Москва	1 695 841	732 092	131,6

Таблица 5.

Место по итогам 2005 г.	Место по итогам 2004 г.	Консалтинговая группа	Местоположение центрального офиса	Совокупная выручка* за 2005 г. (тыс. руб.)	Совокупная выручка* за 2004 г. (тыс. руб.)	Прирост выручки (%)
1	1	IBS	Москва	4 452 100	3 138 465	41,9
2	2	PricewaterhouseCoopers	Москва	2 946 025	2 628 689	12,1
3	4	«Компьюлинк»	Москва	2 221 069	1 689 300	31,5

Таблица 5.

Место по итогам 2007 г.	Место по итогам 2006 г.	Консалтинговая группа	Местоположение центрального офиса	Совокупная выручка* от консалтингового бизнеса (тыс.руб.)		Прирост совокупной выручки за год (%)	Число специалистов - консультантов		Прирост числа специалистов - консультантов за год (%)	Выручка на одного специалиста - консультанта в 2007 г. (тыс.руб.)
				за 2007 г.	за 2006 г.		в 2007 г.	в 2006 г.		
1	1	IBS	Москва	7335557	4452100	64,8	2433	1565	55,5	3015
2	3	Компьютерная Групп	Москва	7115634	2221069	220,4	1435	986	45,5	4959
3	2	PriceWaterhouseCoopers	Москва	3316457	2946025	12,6	704	624	12,8	4711

Источник: РА Эксперт www.raexpert.ru