

Н. В. Вергуненко,
аспірант кафедри міжнародної економіки,
ДВНЗ "Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана"

МЕТОДИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КОМПАНІЙ "ВЕЛИКОЇ ЧЕТВІРКИ" НА РИНКУ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ

N. Vergunenko,
Phd-student at the International Economics department, Kyiv national economic university named after Vadym Hetman

METHODOLOGICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF EVALUATING THE COMPETITIVENESS
OF THE "BIG FOUR" COMPANIES ON THE MANAGEMENT CONSULTING MARKET

У сучасних умовах домінування транснаціональних корпорацій майже в усіх сферах світового господарства виникає об'єктивна необхідність порівняльного аналізу конкурентоспроможності таких компаній і визначення їх конкурентних переваг. Стабільно росте і розвивається світовий ринок консалтингових послуг має тенденцію до монополізації і концентрації консалтингових потужностей у лідерів даного ринку. Автор присвячує дослідження розробці ефективної методики оцінки конкурентоспроможності консалтингових компаній і вивченню конкурентних переваг компаній "Великої Четвірки" — лідерів на ринках консалтингових послуг. Для дослідження автор використовує два методологічних підходи — суб'єктивний і об'єктивний. Оцінка конкурентоспроможності компаній проводиться за допомогою матричного аналізу на основі останніх статистичних даних. Автор аналізує як глобальний, так і український, європейський, американський і азіатський ринки. За підсумками проведеного дослідження, зроблено висновки про те, що по всіх ринках лідируючі позиції на даному етапі займають Deloitte і Price waterhouse Coopers.

In the modern conditions of the multinational giants dominance in almost all areas of the world economy, there is an objective need for a comparative analysis of these companies and their competitive advantages. Steadily growing and developing global consulting services market also tend to monopolize and concentrate the consulting power by the leaders of this market. The author dedicates the research to the competitive advantages of the "Big Four" — the leaders in the market of consulting services. For the research, the author uses two methodological methods — subjective and objective. Rating companies' competitiveness is performed using the matrix analysis based on the latest statistical data. The author analyzes both global and Ukrainian, European, American and Asian markets. According to the results, in all markets leading position at this stage occupy Deloitte and Price waterhouse Coopers.

*Ключові слова: конкуренція, консалтинг, "Велика Четвірка", матричний аналіз, конкурентоспроможність.
Key words: competition, consulting, "Big Four", matrix analysis, competitiveness.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Близько 70 % обсягу сучасного світового ринку консалтингових послуг припадає на великі транснаціональні компанії, серед них важливе місце посідають компанії "Великої Четвірки". Для розуміння факторів і чинників лідерства компаній актуальним постає питання розроблення ефективних методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності даних компаній, визначення їх переваг і недоліків порівняно з іншими суб'єктами консалтингового ринку.

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженню методологічних проблем оцінки конкурентоспроможності присвячені праці таких відомих

зарубіжних та вітчизняних вчених, як Д. Аакер, І. Ансофф, П. Друкер, К. Прахалад, А. Градов, М. Гельвановський, Л. Антонюк, І. Акімова, І. Білецька, Б. Губський, В. Немцов, З. Шершньова, А. Поручник, О. Швиданенко, Р. Фатхутдінов, А. Юданов, В. Вайсман. Аналіз літературних джерел за даною проблематикою дозволяє стверджувати, що методологічний базис дослідження не ідентифіковано, трактування економічної сутності окремих категорій носить дискусійний характер, використання різних методик аналізу конкурентоспроможності іноді призводить до протилежних результатів оцінки. У вітчизняній науковій літературі питанням розроблення методики аналізу конкурентоспроможності консалтингових компаній та проведенню прикладних

Таблиця 1. Доходи консалтингових компаній "Великої Четвірки" на глобальному ринку та за регіонами за 2012 р.

Показники	Делойт де Туш	Прайс Уотерхаус	KPMG	Ернст энд Янг	Всього по комп. «Великої Четвірки»	Сер. значення
1. Загальні доходи на глобальному ринку, млрд дол.	31,3	31,51	23,03	24,42	111,26	27,82
За регіонами						
1.1. Північна і Південна Америка	15,5	12,23	7,45	9,82	45	11,25
1.2. Європа, Близький Схід та Африка	10,9	13,91	11,51	10,46	46,78	11,70
1.3. Азія і Тихооціанський регіон	4,9	5,41	4,07	4,14	18,52	4,63
2. Доходи від консалтингу, млрд дол.	9,7	8,7	7,86	4,96	31,55	7,89
3. Частка ринку компанії на глобальному ринку, %	28,1	29,2	20,7	21,9	X	25
За регіонами						
3.1. Північна і Південна Америка	34,4	27,2	16,6	21,8	x	25
3.2. Європа, Близький Схід та Африка	23,3	29,7	24,6	22,4	x	25
3.3. Азія і Тихооціанський регіон	26,5	29,2	22,0	22,4	x	25
4. Темпи приросту доходів компаній у цілому по глобальному ринку, %	+8,6	+7,8	+1,4	+7,6	+25,4	+6,35
За регіонами						
4.1. Північна і Південна Америка	+7,9	+16,9	+5,7	+10,1	+40,6	+10,15
4.2. Європа, Близький Схід та Африка	+6,4	+4,7	+1,8	+6,5	+19,4	+4,85
4.3. Азія і Тихооціанський регіон	+16,3	+5,9	-1,3	+8,4	+29,3	+7,33
5. Темпи приросту доходів компаній від консалтингу по глобальному ринку, %	+13,5	+16,6	+3,8	+16,2	+50,1	+12,52

Джерело: [3, 4, 5, 6].

досліджень конкурентних переваг провідних гравців на глобальному консалтинговому ринку, які належать до "Великої четвірки", практично не приділялось уваги. досліджень недостатньо уваги присвячено питанню конкурентоспроможності консалтингових компаній, а саме аналізу сучасних тенденцій функціонування компаній "Великої Четвірки".

ЦІЛІ СТАТТІ

Запропонувати сучасний інструментарій аналітичної оцінки конкурентоспроможності консалтингових компаній та проаналізувати конкурентні переваги компаній "Великої Четвірки" на ринку консалтингових послуг на основі розробленої автором методики матричного аналізу.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Важливим питанням аналізу глобального та вітчизняного ринку консалтингових послуг є обґрунтування методики дослідження конкурентоспроможності консалтингових компаній. Систематизація різних наукових досліджень сутності даної категорії та методів її дослідження, дозволяє виокремити два методологічні аспекти: суб'єктивний (при якому досліджується сутність конкурентоспроможності суб'єкта економічних відносин — підприємства, організації, галузі, країни) та об'єктивний (при якому досліджується конкурентоспроможність об'єкта цих відносин — товарів, послуг). В.А. Вайсман зазначає, що "сутність конкурентоспроможності суб'єкта полягає в його здатності створювати і реалізувати переваги, за допомогою яких можна конкурувати та перемагати на відповідному ринку в певний проміжок часу, а сутність конкурентоспроможності об'єкта — це сукупність його переваг перед іншими об'єктами" [1, с. 29].

Оцінка конкурентоспроможності консалтингових компаній здійснюється на основі загальноприйнятих методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності суб'єкта економічних відносин. Найпоширенішим методом оцінки конкурентоспроможності компаній є матричний аналіз. Відомими видами матриць, що використовуються при аналізі конкурентоспроможності ком-

паній, є матриця BCG (Бостонської консалтингової групи), матриця SHELL/DPM, матриця GE/McKinsey. Конфігурація матриць може бути різною і включати різнопланові показники, які зазвичай, групуються парами, що дає змогу побудувати двомірні матриці:

- темпи приросту обсягів продажів (доходів) — відносна частка ринку;
- ефективність витрат — ефект диференціації;
- привабливість ринку — конкурентоспроможність організації;
- перспективи галузі — конкурентоспроможність бізнесу;
- еволюція ринку — конкурентна позиція бізнесу;
- життєвий цикл галузі — відносні позиції на ринку [2, с. 266].

Перевагою матричного аналізу конкурентоспроможності порівняно з коефіцієнтним аналізом є те, що результати представлені не статичною узагальнюючою характеристикою, а надаються в розгорнутому вигляді. Це дає змогу не тільки констатувати факт високої чи низької конкурентоспроможності, а й розробити відповідну стратегію її підвищення. Пропонуємо авторський варіант матриці "конкурентоспроможність консалтингових компаній", в основі якої лежать два узагальнюючі показники:

- відносний темп приросту доходів консалтингової компанії;
- відносна частка ринку, що займає консалтингова компанія.

За такого підходу матриця шляхом кодування відповідних показників сегментується на чотири сектори:

1) 0/0 (собаки) — компанії, які потрапляють до даного сегменту матриці мають темп приросту доходів і відносну частку ринку нижче, ніж їх середнє значення по досліджуваній групі компаній (у нашому випадку нижче ніж 25%). Компанії, що потрапляють до цього сегменту, не є лідерами в даній групі.

2) 0/1 (дійні корови) — компанії, які потрапляють до даного сегменту матриці мають темп приросту доходів нижче, ніж основні конкуренти, і відносну частку ринку вище, ніж їх середнє значення по досліджуваній групі компаній. Зазвичай, до цього сегменту матриці по-

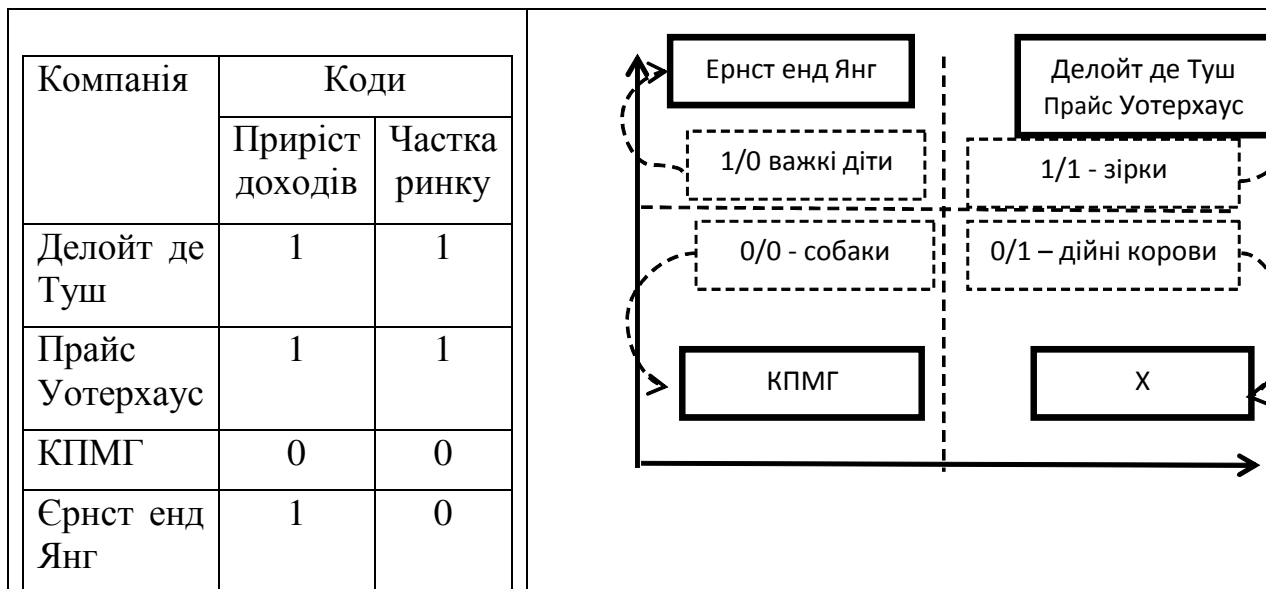


Рис. 1. Матриця конкурентоспроможності компаній "великої четвірки" на глобальному ринку

* Побудовано автором на основі даних таблиці 1.

трапляють великі компанії, які займають стабільні позиції на ринку і давно функціонують на ринку;

3) 1/0 (важкі діти) — компанії, які потрапляють до даного сегменту матриці мають темп приросту доходів вище і відносну частку ринку нижче ніж у конкурентів. До цього сегменту матриці потрапляють молоді компанії, які проводять агресивну стратегію входження на ринку;

4) 1/1 (зірки) — компанії, які за двома ключовими показниками (темпом приросту доходів і часткою ринку) займають лідируючі позиції і мають відповідні конкурентні переваги на ринку.

Використовуючи дані щорічних статистичних звітів компаній складемо таблицю з вихідною інформацією, необхідною для побудови матриці "конкурентоспроможність" консалтингових компаній (табл. 1).

Результати аналізу конкурентоспроможності компаній "великої четвірки" на глобальному ринку наведено на рисунку 1.

Проведене дослідження показало, що безперечними лідерами на глобальному консалтинговому ринку є дві компанії "Делойт де Туш" і "Прайс Уотерхаус", які за темпами приросту доходів і часткою ринку випереджають своїх основних конкурентів. Так, наприклад, темпи зростання доходів компанії "Прайс Уотерхаус" у 2012 р. порівняно з 2011 р. склали 7,8 %, а компанії "Делойт де Туш" — 8,6% при середньому значенні приросту доходів за цей період для компаній "Великої Четвірки" — 6,35%. Частка ринку компанії "Делойт де Туш" була 28,1%, а "Прайс Уотерхаус" — 29,2% при середньому значенні по даній групі 25%. В сегмент "важкі діти" потрапила компанія "Єрнс енд Янг", для якої характерні високі темпи приросту доходів — 7,6% і низька частка ринку — 21,9%. Це позитивно характеризує стратегію активного розвитку компанії, що дозволить їй в перспективі наблизитися до лідерів консалтингового бізнесу. Компанія КПМГ займає аутсайдерську позицію в даній групі і знаходиться в секторі "собаки", де спосте-

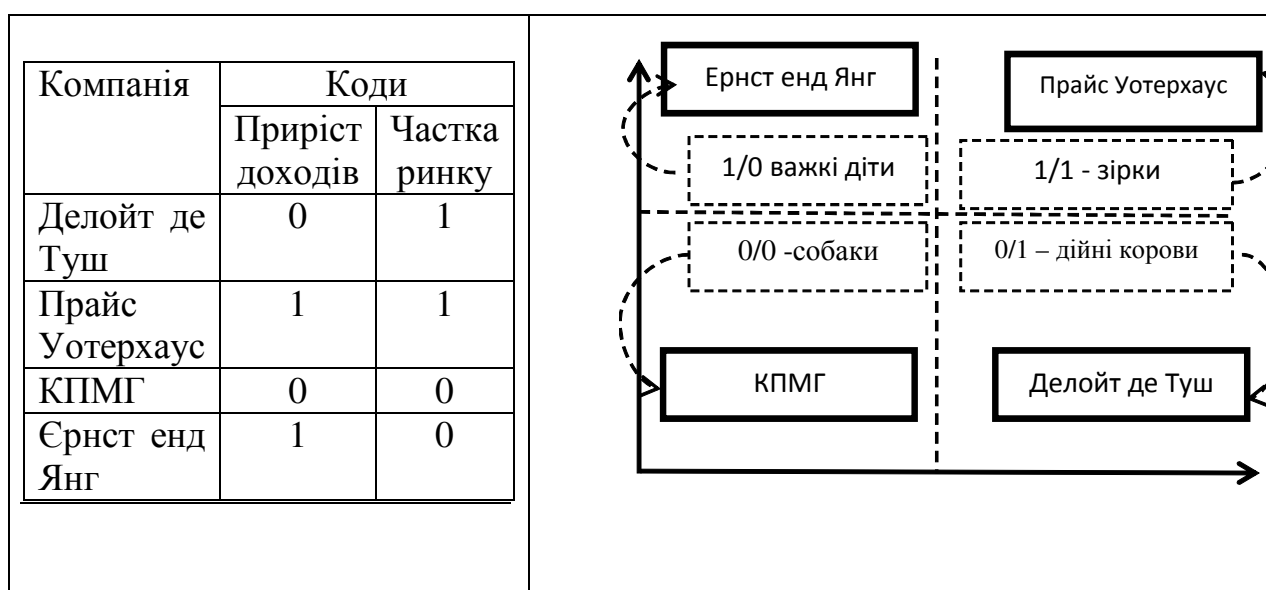


Рис. 2. Матриця конкурентоспроможності компаній "Великої Четвірки" по Американському (Північному та Південному) регіону

* Побудовано автором на основі даних таблиці 1.

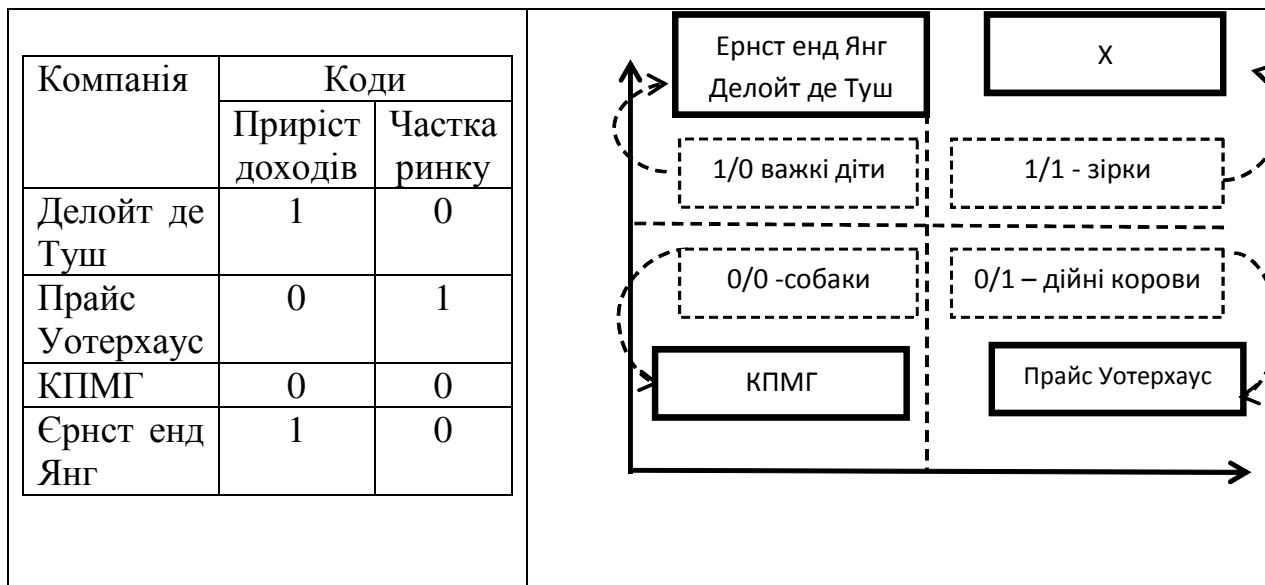


Рис. 3. Матриця конкурентоспроможності компаній "Великої Четвірки" по Європейському регіону (Європа + Близький Схід + Африка)

* Побудовано автором на основі даних таблиці 1.

рігається відставання як по темпах приросту доходів, так і по ринковій частці.

Аналіз конкурентоспроможності консалтингових компаній в розрізі окремих регіонів показав наступні результати.

Так, в Американському регіоні (Північній і Південній Америці) безперечне лідерство належить компанії "Прайс Уотерхаус", яка випередила основних конкурентів за темпами приросту доходів і часткою ринку (рис. 2).

Компанія "Делойт де Туш" в Американському регіоні значно випереджала інші консалтингові компанії — 34,4%, при середньому значенні — 25%, проте за темпами приросту доходів значно відставала від інших конкурентів (лише 7,9%). Для порівняння даний показник у компанії "Прайс Уотерхаус" знаходився на рівні 16,9%. Така комбінація значень основних показників призвела до потрапляння компанії до сегменту "дійних корів", що знижує її конкурентні позиції в даному регіоні. В даному регіоні компанія "Єрнст енд Янг" ілюструвала високі темпи приросту доходів і середнє значення частки рин-

ку, що позиціонувало цю компанію в сегменті "важкі діти", і характеризувало її як таку, що стабільно розвивається. Аутсайдерську позицію в даному регіоні займає компанія КПМГ (сегмент собаки).

Для Європейського регіону (Європа, Близький Схід та Африка) (рис. 3) характерним є те, що до сегменту "зірки" не потрапила жодна компанія. Характерним для даного регіону є достатньо низькі порівняно з Американським регіоном темпи приросту доходів всіх компаній.

Компанія "Прайс Уотерхаус" увійшла до сегменту "дійні корови" з високою часткою ринку — 29,7% і достатньо низькими темпами приросту доходів — 4,7%. Лідерами по зростанню доходів у даному регіоні були компанії "Єрнст енд Янг" — 6,5% і "Делойт де Туш" — 6,4%, що призвело до їх позиціонування як "важкі діти". Компанія КПМГ і даному регіоні залишилась у сегменті "собаки".

В Азійському та Тихоокеанському регіоні найвищу конкурентоспроможність проілюструвала компанія "Делойт де Туш" (потрапила у сегмент "зірки" (рис. 4).

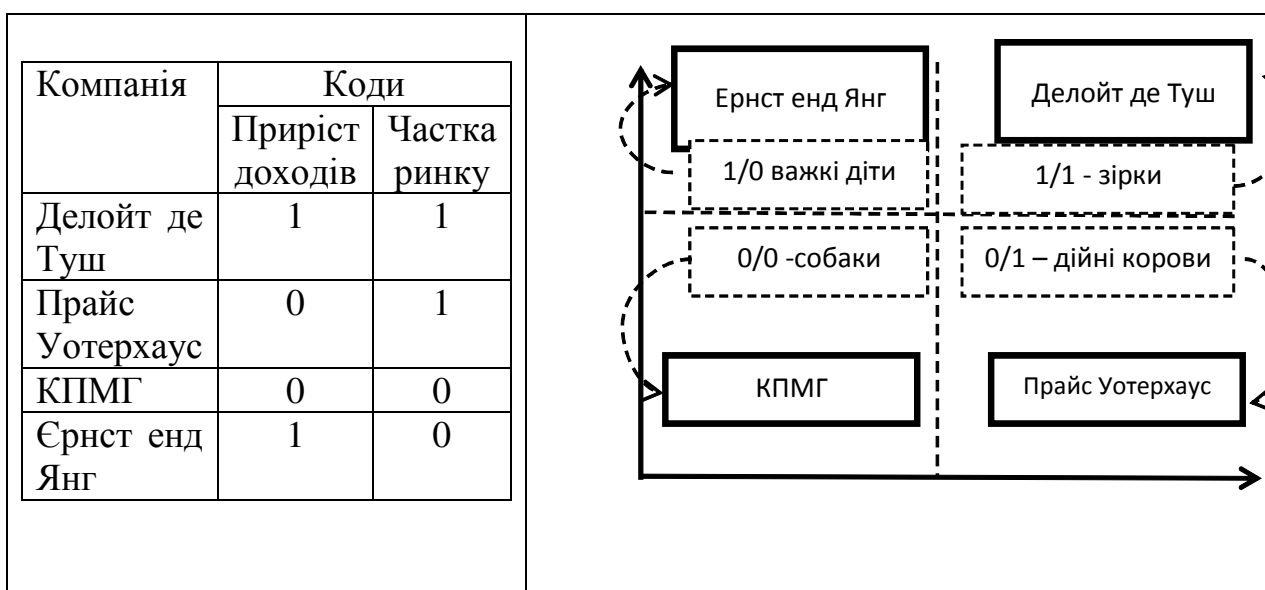


Рис. 4. Матриця конкурентоспроможності компаній "великої четвірки" по Азійському та Тихоокеанському регіону

* Побудовано автором на основі даних таблиці 1.

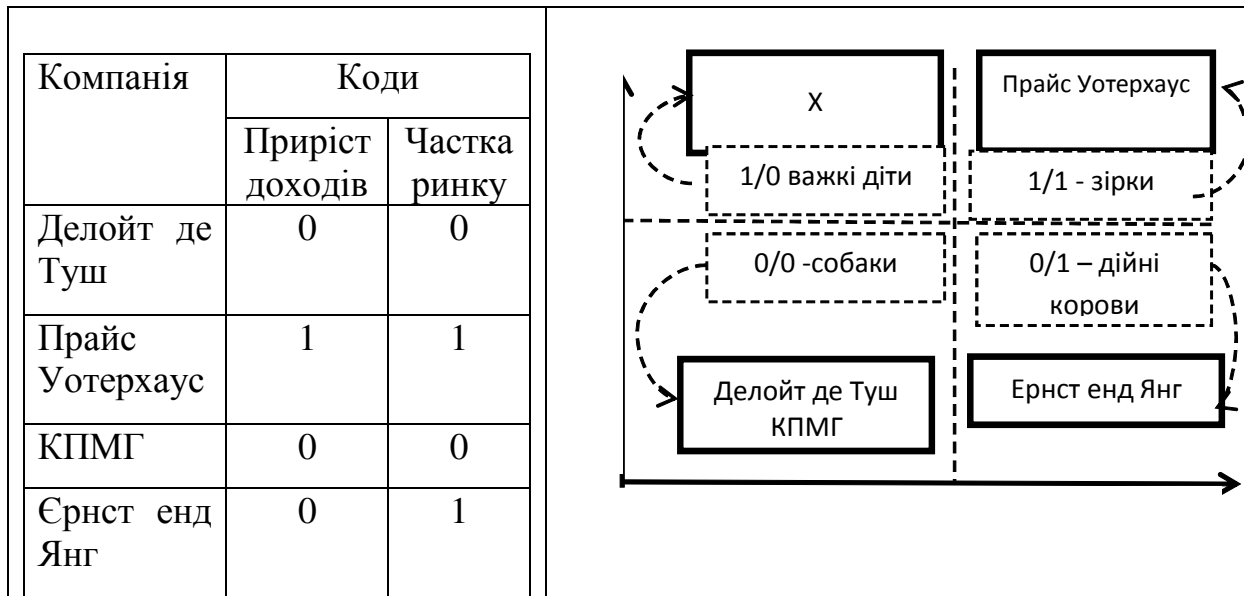


Рис. 5. Матриця конкурентоспроможності компаній "Великої Четвірки" на українському консалтинговому ринку

* Побудовано автором на основі даних таблиці 1.

Характерним є те, що в цьому регіоні дана компанія проілюструвала дуже високі темпи приросту доходів — 16,3% (для порівняння в Американському регіоні даний показник був на рівні — 7,9%, а в Європейському — 6,4%).

Слід зазначити, що за темпами приросту доходів у даному регіоні компанія "Прайс Уотерхаус" значно відстає від своїх конкурентів — всього 5,9%, для порівняння компанія "Єрнст енд Янг" мала темпи приросту доходів 8,4%. Стабільну аутсайдерську позицію в сегменті "собаки" зайняла компанія КПМГ, проілюстрував навіть від'ємні темпи приросту доходів — 1,3%.

Використовуючи дані таблиці 1, проведено аналіз конкурентоспроможності компаній "великої четвірки" на українському ринку (рис. 5). Результати матричного аналізу показали, що безперечним лідером на консалтинговому ринку була компанія "Прайс Уотерхаус", яка випередила своїх конкурентів як за темпами проросту доходів (+25,7%), так і за обсягами доходів і часткою ринку.

Компанія "Єрнст енд Янг" зайняла друге місце за обсягами доходів, отриманих в Україні — 33 млн дол. при від'ємному значенні приросту доходів (-17,5%) і потрапила до сегменту "дійні корови". Слід зазначити, що зниження темпів приросту доходів компаній "Великої Четвірки" (за виключенням "Прайс Уотерхаус") пояснюється негативними наслідками світової фінансової кризи. Так, скорочення доходів компанії "Делойт де Туш" на українському консалтинговому ринку майже на 47,1% призвело і до зменшення її частки ринку, наслідками чого стало потрапляння її в сегмент "собаки". Аналогічну позицію в матриці зайняла компанія КПМГ, обсяги доходів якої скоротилися на 30,9%.

ВИСНОВКИ

Отже, підсумовуючи результати проведених досліджень можна зробити такі висновки. На глобальному консалтинговому ринку найбільш конкурентоспроможними були компанії "Делойт де Туш" і "Прайс Уотерхаус". Лідерство в Американському регіоні (Північна та Південна Америка) належить компанії "Прайс Уотерхаус". По Європейському регіону (Європа, Близький Схід і Африка) однозначних лідерів немає: за часткою ринку лідирує компанія "Прайс Уотерхаус", а за темпами зростання обсягів доходів випереджають компанії "Делойт де Туш" і "Єрнст енд Янг". В Азійському регіоні найсильніші конкурентні позиції займає компанія

"Делойт де Туш". На українському консалтинговому ринку найвища конкурентоспроможність була проілюстрована компанією "Прайс Уотерхаус".

Література:

1. Вайсман В.А. Основные принципы конкурентоспособности субъекта хозяйствования / В.А. Вайсман // Экономика и государство. — 2004. — №7. — С. 26—30.
2. Парасій-Вергуненко І.М. Стратегічний аналіз у банках: теорія, методологія, практика: монографія / І.М. Парасій-Вергуненко. — К.: КНЕУ, 2007. — 360 с.
3. Deloitte Global report 2012. — Mode of access: http://public.deloitte.com/media/0564/index.html?id=gx:th-gr12:em_mf_home
4. PwC Global annual review. — Mode of access: <http://www.pwc.com/gx/en/annual-review/index.jhtml>
5. KPMG International Annual Review — Mode of access: <http://www.kpmg.com/Global/en/international-annual-review/Pages/Default.aspx>
6. EY Integrated annual report — Mode of access: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Jaarverslag_-_2011-2012/\\$FILE/Annual%20Review%20-%202011-2012.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Jaarverslag_-_2011-2012/$FILE/Annual%20Review%20-%202011-2012.pdf)

References:

1. Weisman, V.A. (2004), Osnovnye pryncypy konkurentosposobnosti sub'ekta khoziajstvovaniya [Basic principles of competitiveness of a business entity], Economy and the state, vol. 7, pp. 26—30.
2. Parasiy-Verhunencko, I. M. (2007), Stratehichnyj analiz u bankakh: teoriia, metodolohiia, praktyka [Strategic analysis in banks: theory, methodology, practice], KNEU, Kyiv, Ukraine.
3. The official site of Deloitte (2012), "Global report 2012", available at: http://public.deloitte.com/media/0564/index.html?id=gx:th-gr12:em_mf_home
4. The official site of PwC (2012), "Global annual review", available at: <http://www.pwc.com/gx/en/annual-review/index.jhtml>
5. The official site of KPMG (2012), "International Annual Review", available at: <http://www.kpmg.com/Global/en/international-annual-review/Pages/Default.aspx>
6. The official site of EY (2012—2011), "Integrated annual report", available at: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Jaarverslag_-_2011-2012/\\$FILE/Annual%20Review%20-%202011-2012.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Jaarverslag_-_2011-2012/$FILE/Annual%20Review%20-%202011-2012.pdf)

Стаття надійшла до редакції 09.01.2014 р.