

УДК 658.5

DOI: 10.36979/1694-500X-2022-22-7-24-32

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК МЕТОД СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ

Д.Я. Куатова, А.А. Жакупова, Ш.О. Момынкулова

Аннотация. Рассматриваются проблемы, связанные с проведением комплексной оценки конкурентоспособности современных компаний. Проблемы оценки конкурентоспособности субъектов предпринимательства относятся к числу ключевых в управлении бизнесом. В настоящее время в научной литературе представлено много различных методов оценки конкурентоспособности предприятия, однако среди них сложно выделить универсальный метод, который бы отличался высокой степенью объективности. Эти методы охватывают не все значимые параметры для проведения оценки конкурентоспособности, поэтому их применение на практике ограничено и затруднено. Авторы выделяют и приводят причины, по которым современные методы оценки конкурентоспособности не нашли широкого применения. Проводится критический обзор современных методик оценки конкурентоспособности предприятия, подчеркиваются их преимущества и недостатки. Среди методов оценки конкурентоспособности субъектов бизнеса авторы выделяют следующие: метод оценки, основанный на теории эффективности конкуренции; матричные методы; профиль требований; методы, которые оценивают качественные характеристики продукции; методы, в основе которых – концепция сравнительных преимуществ; SWOT-анализ и др. Исследователи особое внимание уделяют авторскому подходу Д.С. Воронова к оценке конкурентоспособности предприятия. Его метод отличается системным и комплексным подходом к оценке конкурентоспособности, так как опирается на ключевые параметры в деятельности предприятия: операционную эффективность и стратегическое позиционирование. Авторы статьи подчеркивают преимущества указанного метода и апробируют его на конкретном примере. Такой подход к оценке конкурентоспособности предприятия способствует всестороннему и объективному проведению диагностики, а также позволяет разработать эффективные стратегии и тактики развития бизнеса.

Ключевые слова: конкуренция; конкурентоспособность; методы оценки конкурентоспособности; конкурентоспособность предприятия; операционная эффективность; стратегическое позиционирование.

БИЗНЕСИ БАШКАРУУНУ ӨРКҮНДӨТҮҮ ЫКМАСЫ КАТАРЫ ИШКАНАНЫН АТААНДАШТЫККА ЖӨНДӨМДҮҮЛҮГҮН БААЛОО

Д.Я. Куатова, А.А. Жакупова, Ш.О. Момынкулова

Аннотация. Макалада заманбап компаниялардын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүнө комплекстүү баа берүү менен байланышкан көйгөйлөр каралат. Ишкердик субъекттеринин атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн баалоо көйгөйлөрү бизнеси башкаруудагы негизги маселелердин бири болуп саналат. Азыркы учурда илимий адабияттар ишкананын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн баалоо үчүн көптөгөн ар кандай ыкмаларды сунуш кылат, бирок алардын ичинен жогорку даражадагы объективдүүлүккө ээ болгон универсалдуу ыкманы бөлүп көрсөтүү кыйын. Бул ыкмалар атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү баалоо үчүн бардык олуттуу параметрлерди камтыбайт, ошондуктан аларды практикалык колдонуу чектелген жана татаал. Авторлор атаандаштыкка жөндөмдүүлүккө баа берүүнүн заманбап ыкмалары эмне үчүн кеңири колдонулбай калгандыгын аныктап, себептерин келтиришет. Ишкананын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн баалоонун заманбап ыкмаларына критикалык сереп салуу жүргүзүлүп, алардын артыкчылыктары жана кемчиликтери баса белгиленет. Чарба жүргүзүүчү субъекттердин атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн баалоо ыкмаларынын ичинен авторлор төмөнкүлөрдү бөлүп көрсөтүшөт: атаандаштыктын натыйжалуулугунун теориясына негизделген баалоо ыкмасы; матрицалык методдор; таланттар профили; продукциянын сапаттык мүнөздөмөлөрүн баалоочу методдор; салыштырмалуу артыкчылык концепциясына негизделген ыкмалар; SWOT талдоо ж.б. Изилдөөчүлөр Д.С. Вороновдун ишкананын конкуренцияга жарамдуулугун баалоо боюнча автордук мамилесине өзгөчө көңүл бурушкан. Анын ыкмасы атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү баалоого системалуу жана комплекстүү мамилеси менен айырмаланат, анткени ал ишкананын ишмердигиндеги негизги параметрлерге: оперативдүү натыйжалуулукка жана стратегиялык позицияга таянат. Макаланын авторлору бул ыкманын артыкчылыктарын баса белгилеп, аны конкреттүү мисалда сынап көрүшөт. Ишкананын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн баалоого мындай мамиле комплекстүү жана объективдүү диагностика жүргүзүүгө өбөлгө түзөт, ошондой эле бизнеси өнүктүрүүнүн натыйжалуу стратегияларын жана тактикасын иштеп чыгууга мүмкүндүк берет.

Түйүндүү сөздөр: атаандаштык; атаандаштыкка жөндөмдүүлүк; атаандаштыкка жөндөмдүүлүктү баалоо ыкмалары; ишкананын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгү; операциялык натыйжалуулук; стратегиялык жайгаштыруу.

ASSESSMENT OF THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISE AS A METHOD OF IMPROVING BUSINESS MANAGEMENT

D.Y. Kuatova, A.A. Zhakupova, Sh.O. Momyнкулова

Abstract. The article deals with the problems associated with conducting a comprehensive assessment of the competitiveness of modern companies. The problems of assessing the competitiveness of business entities are among the key ones in business management. Currently, many different methods of assessing the competitiveness of an enterprise are presented in the scientific literature, but it is difficult to single out a universal method that would be characterized by a high degree of objectivity. These methods do not cover all the relevant parameters for assessing competitiveness, so their application in practice is limited and difficult. In the article, the authors identify and give the reasons why modern methods of assessing competitiveness are not widely used. A critical review of modern methods of assessing the competitiveness of an enterprise is carried out, their advantages and disadvantages are emphasized. Among the methods of assessing the competitiveness of business entities, the authors distinguish the following: an assessment method based on the theory of competition efficiency; matrix methods; requirements profile; methods that evaluate the quality characteristics of products; methods based on the concept of comparative advantages; SWOT analysis, etc. Researchers pay special attention to the author's approach of D.S. Voronov to the assessment of the competitiveness of the enterprise. The Voronov D. S. method is characterized by a systematic and comprehensive approach to assessing competitiveness, as it is based on the key parameters in the company's activities: operational efficiency and strategic positioning. The authors of the article emphasize the advantages of this method and test it on a specific example. This approach to assessing the competitiveness of an enterprise contributes to a comprehensive and objective diagnosis, and will also allow you to develop effective strategies and tactics for business development.

Keywords: competition; competitiveness; methods of assessing competitiveness; enterprise competitiveness; operational efficiency; strategic positioning.

Введение. Ключевое место в современной системе стратегического управления занимают категории «конкуренция» и «конкурентоспособность», которые следует различать. Традиционно под конкуренцией понимают форму экономического состязания за эффективное использование производственных факторов при соблюдении единых правил для всех участников рыночной среды. Конкуренция выступает фундаментальной движущей силой экономического развития [1]. Конкуренция уравнивает спрос и предложение, а также является действенным инструментом регулирования экономической системы, так как в результате борьбы товаропроизводителей на рынке остаются те компании, которые смогли организовать свой функционал более эффективно.

Термин «конкурентоспособность» может применяться на разных уровнях национальной экономики. Объектом оценки конкурентоспособности может выступать как конкретный товар, так и компания, отрасль, кластер, регион и сама страна [2]. Однако в представленной статье мы будем рассматривать экономическую сущность конкурентоспособности с позиций первичного звена национальной экономики – предприятия.

Актуальность. В современной науке проблемам оценки конкурентоспособности предприятий всегда уделялось большое внимание.

Для казахстанского рынка понятие «конкурентоспособность» предприятия является относительно новым понятием, так как данная проблема до недавнего времени практически не рассматривалась. Объяснение этому – административно-командные методы ведения хозяйства на территории бывшего СССР, частью которого и являлся Казахстан, которые не предполагали наличие конкурентных отношений между предприятиями вследствие тотального господства государственной собственности на средства производства. Однако с развитием рыночной экономики в условиях острой конкурентной борьбы между ее игроками проблема повышения конкурентоспособности стала занимать одно из центральных мест в экономической политике страны, и касается всех уровней ее иерархии, где особую важность приобретает конкурентоспособность предприятия как основного звена экономики [3].

Материалы и методы исследования. В современных условиях развития экономики конкуренция в качестве движущей силы побуждает субъекты хозяйствования постоянно искать и использовать новые меры по повышению конкурентоспособности, чтобы не только удерживать имеющихся клиентов, но и привлекать новых. В том числе выходить на другие рынки, применять новейшие материалы и исходное сырье,

разрабатывать новые формы организации бизнеса, внедрять последние достижения науки и техники, расширять ассортиментный портфель и др. Сегодня категория «конкурентоспособность» прочно вошла как в научный оборот, так и в практику деятельности компаний [4].

С точки зрения признанного эксперта в данной сфере американского ученого М. Портера, под конкурентоспособностью следует понимать способ постоянного развития бизнеса. В частности, М. Портер подчеркивал, что «не существует общепринятого определения конкурентоспособности. Для предприятий конкурентоспособность означала возможность конкурировать на мировом рынке при наличии глобальной стратегии. Для многих конгрессменов конкурентоспособность означала положительный внешнеторговый баланс. Для некоторых экономистов конкурентоспособность означала низкие производственные затраты на единицу продукции, приведенные к обменному курсу. Единственное, на чем может основываться концепция конкурентоспособности на уровне страны, – это продуктивность использования ресурсов» [5].

Общепринятый смысл конкурентоспособности состоит в способности компании конкурировать с другими игроками, т. е. соперничать на определенном рынке за потребителя, за более выгодные условия сбыта, используя свои конкурентные преимущества.

Вопросы оценки конкурентоспособности остаются актуальными для каждого субъекта бизнеса. В то же время, до сих пор не выработано единого подхода к решению данной проблемы. На сегодня известно множество различных методов оценивания конкурентоспособности предприятия. В первую очередь, для исследователя основными являются вопросы определения ключевых критериев конкурентоспособности, выявления резервов ее повышения и факторов, оказывающих на нее влияние как негативное, так и позитивное. Только конкурентоспособные первичные элементы экономики – предприятия – смогут создать прочный фундамент всей экономической системы государства.

Поскольку универсальной методики комплексной оценки конкурентоспособности предприятия в настоящее время не существует,

современные методы имеют много недостатков в оценке конкурентоспособности предприятия, так как не позволяют получить достаточно полную систему показателей, что обуславливает невысокие возможности применения на практике.

Экономическая литература выделяет такие методики оценки конкурентоспособности компании, как:

- оценка конкурентных преимуществ;
- оценка на основе конкурентоспособности продукта;
- матричные методы;
- оценка на основе показателей эффективности и др.

В то же время приведенные методы оценки конкурентоспособности не нашли широкого применения в практике экономического анализа, поскольку им присущи определенные недостатки.

1. Многие методики базируются на факторном анализе конкурентоспособности предприятия. Известно, что практически невозможно выявить все факторы, которые определяют конкурентоспособность объекта исследования. Ограниченное же количество факторов конкурентоспособности предприятия не позволит провести объективный и полный анализ за определенный период времени.

2. Оценка выделенных аналитиками факторов и другие индикаторы конкурентоспособности обычно проводится экспертными методами, которым присуща определенная доля субъективизма. Поэтому данный метод оценки также не позволит провести развернутый анализ конкурентоспособности компании.

3. Некоторые методики оценки конкурентоспособности базируются на нереальных данных, вводят новые параметры оценки, строят сложные интегральные коэффициенты и индексы конкурентоспособности, которые практически невозможно применить на практике. Поэтому такие методики не позволяют провести объективную оценку конкурентоспособности как количественно, так и качественно.

4. Среди недостатков некоторых методов оценки конкурентоспособности можно выделить высокий уровень субъективизма, поскольку они основываются преимущественно на мнениях экспертных групп. Соответственно, критерии

и показатели, которые авторы предлагают для оценки конкурентоспособности, представляются некорректными и не могут быть рекомендованы для проведения анализа конкурентоспособности субъектов бизнеса для всех направлений деятельности.

Указанные недостатки многих современных методик оценки конкурентоспособности компаний затрудняют их широкое применение в современных реалиях.

Проведение комплексной оценки конкурентоспособности предприятия предполагает определение уровня развития субъекта хозяйствования за предыдущие периоды функционирования с позиций различных критериев, выявление факторов, которые негативно влияют на повышение конкурентоспособности компании. Такой подход позволит разработать важные управленческие решения и мероприятия, чтобы повысить конкурентоспособность в долгосрочной перспективе.

Исходя из вышеизложенного, следует, что проблема оценки конкурентоспособности компании является системной и требует дальнейшего изучения.

Анализируя различные научные источники по проблемам методических подходов к оценке конкурентоспособности предприятия, можно выделить основные из них. В таблице 1 мы представили различные методы оценки конкурентоспособности компании.

Вышеуказанные методы оценки конкурентоспособности предприятия направлены на учет одного из следующих аспектов конкурентоспособности. Так, одни из методов учитывают резервы в использовании факторов производства, другие – стоимость этих факторов, третьи – качество продукции.

В то же время необходимо понимать, что конкурентоспособность предприятия важно оценивать комплексно по всем критериям и направлениям деятельности. Именно такой подход может обеспечить всестороннюю эффективную деятельность предприятия на основе совершенствования имеющихся конкурентных преимуществ.

В качестве одного из вариантов комплексной оценки конкурентоспособности предприятия можно представить методику, разработанную

Д.С. Вороновым. Данный метод является одним из динамических методов оценки конкурентоспособности предприятия [6].

Методика Д.С. Воронова наиболее приемлема для большинства компаний, так как здесь отсутствует значительная часть вышеперечисленных недостатков. Кроме того, она доступна и проста в своем практическом применении и наиболее полно отражает действительную ситуацию уровня конкурентоспособности предприятия относительно конкурентов на рынке, поэтому предлагается как вариант возможного использования.

Указанные преимущества становятся доступными благодаря тому, что в основе данного метода лежит использование специфических мультипликаторов, базирующихся на показателях, которые выступают в качестве результирующих, а значит, и наиболее важных данных, характеризующих деятельность компании с позиции конечного результата.

Причем важно отметить и тот факт, что указанные мультипликаторы применяются в сравнении с основными конкурентами компании на аналогичном рынке, что позволяет добиться не только получения идентификационных характеристик непосредственно самого предприятия, но и оценить их в сравнительном аспекте именно с рыночных позиций.

Кроме того, хорошим дополнением к представленному методу, позволяющему добиться еще более развернутой оценки уровня конкурентоспособности, является метод сопоставления данных о конкурентоспособности предприятия и выбора альтернатив её повышения, а именно метод SWOT-анализа, или матрица возможностей и угроз внешней среды, сильных и слабых сторон компании. Суть данного метода, как известно, состоит в сопоставлении данных о внешней и внутренней среде фирмы и производится экспертным путем с помощью специальной матрицы. Проводя анализ предприятия, помимо анализа внешней среды необходимо оценить сильные и слабые стороны в области его внутренней среды.

Причем, для получения наиболее развернутой характеристики конкурентных качеств компании необходимо представить оценку

Таблица 1 – Методы оценки конкурентоспособности предприятия

Название метода	Сущность метода
Метод оценки исходя из теории эффективности конкуренции	Сущность метода заключается в балльной оценке мощностей предприятия по обеспечению конкурентоспособности. В ходе промежуточного анализа каждая из определенных возможностей предприятия по приобретению конкурентных преимуществ оценивается экспертами с точки зрения имеющихся ресурсов
Метод оценки на основе теории равновесия	Данный метод рассматривает факторы производства, при которых они находятся на одинаковой позиции и одновременно владеют максимальной производительностью. Бесспорным преимуществом этого метода является возможность определения внутренних резервов
Метод оценки, основанный на концепции сравнительных преимуществ	Достоинством данного метода оценки конкурентоспособности является простота и легкость использования. В основе рассматриваемого метода оценки конкурентоспособности предприятия – сравнение издержек производства и реализации продукции/услуг
Матричный метод	Текущий метод основывается на маркетинговой оценке деятельности предприятия и его продукции. Основой методики является анализ конкурентоспособности, учитывающий жизненный цикл продукции предприятия
SWOT-анализ	Представляет собой анализ сильных и слабых сторон предприятия, а также появляющихся в ходе исследования возможностей и угроз
Профиль требований	Через шкалу экспертных оценок устанавливается уровень продвижения организации и особо сильный конкурент
Оценка на базе качества продукции	Сущность метода заключается в соотношении группы параметров продукции, отражающих потребительские свойства. Преимуществом данного метода является возможность учета потребительских предпочтений при обеспечении уровня конкурентоспособности
Профиль полярностей	В основе данного метода лежит определение показателей, по которым предприятие опережает или отстает от конкурентов, то есть его сильных и слабых сторон

деятельности именно в разрезе всех функциональных сфер, в которых представлена компания.

Такой подход позволит не только выявить фактически сложившийся уровень развития компании, но и ее потенциальные возможности дальнейшего роста на основе обеспечения оптимального сочетания функциональных особенностей деятельности предприятия.

Так, в числе функциональных сфер деятельности компании можно выделить производство, технологии, логистику, персонал, организацию, маркетинг, финансы, конкурентов.

Как известно, результатом разработки такого анализа служит формирование соответствующей SWOT-матрицы, которая включает в себя указанные выше четыре составляющие. Комплексное восприятие представленных в данной матрице показателей дает емкую информацию не только о текущем положении компании, но и раскрывает картину определенного будущего через формирование адекватных потенциалу и состоянию рынка целей.

Естественно предположить, что такой подход может также расцениваться и как оценка уровня конкурентоспособности компании, так как прогнозирование состояния компании в отдаленном будущем непосредственно связано и с текущим, и перспективным потенциалом предприятия, что очевидно является и его конкурентным качеством.

С другой стороны, данный анализ позволяет оценить и рыночное положение компании, что, в свою очередь, означает оценку позиционирования по отношению к другим участниками рынками, в том числе и конкурентам.

В этом контексте представляется перспективным дополнить данный анализ экономическими расчетами, позволяющими получить сравнительные данные как самой компании, так и его ближайших конкурентов. Такой подход позволяет более предметно определить не только различия в экономическом положении компаний, но и оценить их перспективы на будущее с учетом имеющихся потенциала и рыночных

рисков в сочетании с финансово-экономическими возможностями этих компаний.

В представленном аспекте наиболее адаптированным методом оценки конкурентных качеств можно принять именно метод Д.С. Воронова, в основе которого лежит принцип сопоставления данных по наиболее значимым и результирующим показателям компаний.

В качестве таких показателей предлагается рассматривать три показателя: совокупный доход от реализации продукции, полный объем затрат, связанных с производством и реализацией продукции, и чистую прибыль как результат сопоставления указанных величин.

Для получения наиболее объективных данных необходимо в расчетах использовать показатели за ряд лет, чтобы четко прослеживалась динамика развития компаний. При этом важно понимать, что чем продолжительней период исследования, тем лучше прослеживается корреляционная связь между указанными показателями и характеристиками рынка.

Предлагаемый нами метод оценки конкурентоспособности компании предполагает использовать аналогичную основу для анализа, а именно сочетание двух методов с целью получения наиболее адаптированной и адекватной оценки конкурентных преимуществ на основе сопоставления текущих экономических возможностей компании с прогнозом состояния рынка с его рисками и возможностями.

Практическое использование метода Д.С. Воронова предполагает расчет таких составляющих, как коэффициенты операционной эффективности и стратегического позиционирования. И уже на их основе – расчет коэффициента конкурентоспособности, который выступает относительным показателем, позволяющим провести сравнительный анализ с аналогичными показателями основных конкурентов на рынке.

Для более предметного представления описанного метода предлагаем рассмотреть условный пример с проведением соответствующих расчетов по предлагаемой методике.

Именно в сопоставлении с ближайшими конкурентами и их показателями следует провести оценку конкурентоспособности предприятия. Осуществим оценку конкурентоспособности

предприятия относительно показателей основных конкурентов ТОО «АВС». Ближайшим конкурентом ТОО «АВС» с точки зрения объема выручки определим АО «ДДД».

В целях оценки конкурентоспособности ТОО «АВС» представим необходимые показатели (таблица 2).

Для оценки конкурентоспособности предприятия ТОО «АВС» требуются также аналогичные показатели конкурента (таблица 3).

На примере 2020 года приведем соответствующие данные на основе расчетов оценки конкурентоспособности по методике Д.С. Воронова.

1. Оперативная эффективность составит:

а) по исследуемому предприятию ТОО «АВС», (r):

$$r = B / Z$$

$$r = 139\,496\,804 / 137\,692\,192 = 1,013.$$

б) по АО «ДДД», (R):

$$R = B^s / Z^s$$

$$R = 3\,175\,941 / 3\,114\,528 = 1,019.$$

2. Коэффициент оперативной эффективности (K_r) составит:

$$K_r = r / R$$

$$K_r = 1,013 / 1,019 = 0,994.$$

3. Для того чтобы определить коэффициент стратегического позиционирования, необходимо рассчитать индекс изменения объемов дохода (выручки) от реализации продукции рассматриваемого ТОО «АВС» и его основного конкурента АО «ДДД»:

А) по исследуемому предприятию ТОО «АВС», (I):

$$I = (B / B_0)$$

$$I = 139\,496\,804 / 132\,496\,779 = 1,053;$$

Б) по конкуренту АО «ДДД», (I_s):

$$I^s = (B^s / B_0^s)$$

$$I^s = 3\,175\,941 / 3\,105\,826 = 1,023.$$

4. Коэффициент стратегического позиционирования (K_1) равен:

$$K_1 = (I / I^s)^{0,5}$$

$$K_1 = (1,053 / 1,023)^{0,5} = 1,029.$$

5. Теперь необходимо рассчитать коэффициент конкурентоспособности (K) ТОО «АВС»:

$$K = K_r * K_1$$

$$K = 0,994 / 1,029 = 0,965.$$

Таблица 2 – Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности ТОО «АВС», тыс. тенге*

Год	Доход от реализации продукции (выручка)	Затраты на производство и реализацию продукции	Чистая прибыль
2018	133 240 420	131 821 896	1 418 524
2019	132 496 779	131 175 890	1 320 889
2020	139 496 804	137 692 192	1 804 612

Таблица 3 – Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности АО «ДДД», тыс. тенге**

Год	Доход от реализации продукции (выручка)	Затраты на производство и реализацию продукции	Чистая прибыль
2018	3 035 711	2 949 307	86 404
2019	3 105 826	3 009 272	96 554
2020	3 175 941	3 114 528	61 413

Таблица 4 – Оценка конкурентоспособности ТОО «АВС»

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.
K_R	0,982	0,979	0,994
K_I	1,004	1,032	1,029
K	0,978	0,949	0,965

Таким образом, как видно из представленных данных, уровень конкурентоспособности ТОО «АВС» в 2020 году составил 0,965, что ниже 1, это свидетельствует об отрицательной позиции обеспечения его конкурентоспособностью в сопоставлении с основным конкурентом.

Для рассмотрения тенденции изменения показателя конкурентоспособности ТОО «АВС» произведем подобные расчеты за предыдущие периоды и занесем их в таблицу 4.

Таким образом, как видно из представленных данных, уровень конкурентоспособности ТОО «АВС» в сопоставлении с основным конкурентом АО «ДДД» за исследуемые три года имел разнонаправленную тенденцию: в 2019 году уровень конкурентоспособности снизился на 0,029, но в 2020 году уровень конкурентоспособности ТОО «АВС» повысился на 0,016 по сравнению с 2019 годом (рисунок 1).

Темп роста конкурентоспособности в 2020 году по сравнению с 2019 годом составил 1,6 %. Абсолютное отклонение 2020 по отношению с предыдущим годом составило +0,016.

Анализ показал, что уровень конкурентоспособности, сложившийся в 2020 году, в равной степени определяется показателями операционной эффективности, которая повысилась в сравнении с 2019, и стратегического позиционирования, который несколько снизился. Исходя из этого видно, что показатель конкурентоспособности зависит в равной степени как от показателя оперативной эффективности, так и коэффициента стратегического позиционирования.

Отсюда следует, что высокая конкурентоспособность ТОО «АВС» является результатом высокой относительно основного конкурента эффективности производства, а также удовлетворительного рыночного позиционирования.

* Составлено авторами.

** Составлено авторами.

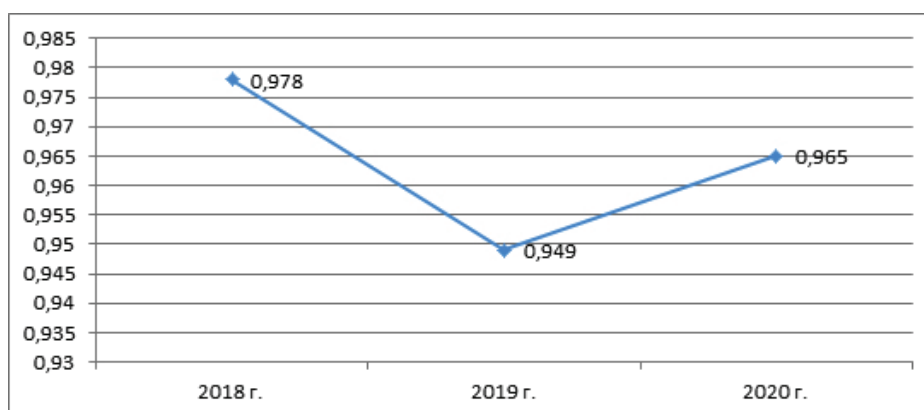


Рисунок 1 – Оценка конкурентоспособности ТОО «АВС»

Проанализируем общий показатель конкурентоспособности предприятия в разрезе объектов сопоставления.

В качестве примера расчета коэффициентов эффективности хозяйственной деятельности изучаемого предприятия и по выборке рассмотрим 2020 год:

а) по исследуемому предприятию (K^0):

$$K^0 = r * (I) ^ 0,5$$

$$K^0 = 1,013 * (1,053) ^ 0,5 = 1,039.$$

б) по конкуренту (K^S):

$$K^S = R * (I^S) ^ 0,5$$

$$K^S = 1,019 * (1,023) ^ 0,5 = 1,03.$$

Отсюда коэффициент конкурентоспособности равен:

$$K = K^0 / K^S$$

$$K = 1,039 / 1,03 = 1,009.$$

Выводы. Таким образом, оценка коэффициентов эффективности хозяйственной деятельности позволяет сделать вывод о том, что высокий уровень конкурентоспособности в 2020 году обусловлен высокой активностью хозяйственной деятельности. Так, значение указанного показателя в 2020 году превышает 1 и составляет 1,039. Относительно АО «ДДД» отметим, что соответствующий показатель находится на приемлемом уровне и равен 1,03.

В совокупности можно отметить, что главным преимуществом приведенной методики оценки конкурентоспособности предприятия является то, что оценка осуществляется по конечным показателям конкурентоспособности – прибыльности и доле предприятия на

рынке, которые в условиях рыночной экономики и определяют перспективы его функционирования и развития.

Другим немаловажным преимуществом представленного метода является его простота в применении, поскольку он не требует большого количества исходных данных и использования сложного математического аппарата.

Также можно отметить, что при комбинировании двух указанных выше методов можно получить более предметное представление о конкурентных качествах и потенциале и рыночных позициях исследуемого предприятия, основанных на взаимодополняющих характеристиках как непосредственно самой компании, так и на основе его сопоставления с показателями других, конкурирующих участников рынка.

Поступила: 10.05.2022;

рецензирована: 23.05.2022; принята: 26.05.2022.

Литература

1. Инновационная конкуренция / под ред. Н.И. Ивановой. М.: Изд-во «Весь Мир», 2020. URL: <https://www.imemo.ru/files/File/ru/publ/2020/2020-Innovatsyonnaya-Ivanova1.pdf> (дата обращения: 02.06.2022).
2. Кара А.Н. Анализ подходов к сущности понятия «конкурентоспособность» / А.Н. Кара. 2016. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-podhodov-k-suschnosti-ponyatiya-konkurentosposobnost-1/viewer> (дата обращения: 02.05.2022).
3. Стратегический план развития Казахстана до 2025 г. Официальный информационный

- ресурс премьер-министра РК. URL: <https://primeminister.kz/ru/documents/gosprograms/stratplan-2025> (дата обращения: 02.05.2022).
4. Долгова А.В. Эффективность и конкурентоспособность: взаимосвязь и взаимообусловленность / А.В. Долгова // Вестник РУДН. Серия: Экономика. 2014. № 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/effektivnost-i-konkurentosposobnost-vzaimosvyaz-i-vzaimoobuslovlennost/viewer> (дата обращения: 02.05.2022).
 5. Porter M.E. On competition / M.E. Porter // Harvard Business School Pr. 1998. URL: <https://avidreaders.ru/book/konkurenciya.html> (дата обращения: 02.05.2022).
 6. Воронов Д.С. Оценка конкурентоспособности множества предприятий / Д.С. Воронов // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. 2015. № 2. URL: <https://elar.urfu.ru/handle/10995/55158> (дата обращения: 02.05.2022).