

УДК 338.4:61

DOI: 10.26140/anie-2020-0904-0058

**ИССЛЕДОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ И ПОЛОЖЕНИЯ
ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОТРАСЛЕВОМ РЫНКЕ**

© 2020

AuthorID: 799616

SPIN: 799616

Наджафова Марина Николаевна, старший преподаватель
кафедры экономики и менеджмента*Курский государственный медицинский университет**(305033, Россия, Курск, ул. К.Маркса, 3, e-mail: marnik2003@yandex.ru)*

Аннотация. В современных непростых рыночных условиях функционирования отечественных предприятий обеспечение конкурентоспособности становится одним из наиболее значимых аспектов деятельности, от эффективности реализации которого во многом зависит финансовая устойчивость и конечные результаты деятельности. Конкурентоспособность предприятия является относительной характеристикой, выражающей степень отличия предприятия от ближайших конкурентов в сфере удовлетворения потребностей клиентов. В ходе исследования рассмотрена конкурентная среда и положение предприятия на отраслевом рынке на примере ООО «КурскГидроСервис», занимающегося производством и реализацией рукавов высокого давления. Установлено, что главным конкурентным преимуществом ООО «КурскГидроСервис» являются низкие цены и лояльная ценовая политика, а также узкая специализация на определенном сегменте рынка РТИ, результате чего предприятию удалось занять свою нишу на рынке Курской области. Текущей конкурентной стратегией ООО «КурскГидроСервис» является сфокусированная или нишевая стратегия, основанная на узкой специализации, низких издержках и высоком качестве продукции. С целью дальнейшего поддержания производственно-экономической деятельности и конкурентоспособности ООО «КурскГидроСервис» необходимо придерживаться выбранной нишевой стратегии и сделать акцент на снижении издержек и поддержание конкурентного уровня цен.

Ключевые слова: Курская область, отраслевой рынок, рынок РТИ, конкуренция, конкурентоспособность, конкурентная среда, конкурентный анализ, конкуренция по цене.

**RESEARCH OF THE COMPETITIVE ENVIRONMENT AND POSITION
OF THE COMPANY IN THE INDUSTRY MARKET**

© 2020

Nadzhafova Marina Nikolaevna, senior lecturer of department
«Economics and management»*Kursk State Medical University**(305033, Russia, Kursk, K. Marksa St., 3, e-mail: marnik2003@yandex.ru)*

Abstract. In today's difficult market conditions for the functioning of domestic enterprises, ensuring competitiveness is becoming one of the most significant aspects of activities, the financial stability and the final results of activities largely depend on the effectiveness of its implementation. The competitiveness of an enterprise is a relative characteristic that expresses the degree to which the enterprise differs from its closest competitors in the area of customer satisfaction. In the course of the study, the competitive environment and the position of the enterprise in the industry market were considered on the example of LLC «KurskGidroService», which produces and sells high-pressure hoses. It has been established that the main competitive advantage of LLC «KurskGidroService» is low prices and loyal pricing policy, as well as narrow specialization in a certain segment of the rubber goods market, as a result of which the enterprise managed to occupy its own niche in the Kursk region market. The current competitive strategy of LLC «KurskHydroService» is a focused or niche strategy based on a narrow specialization, low costs and high-quality products. In order to further maintain production and economic activity and the competitiveness of LLC «KurskHydroService», it is necessary to adhere to the chosen niche strategy and to focus on reducing costs and maintaining a competitive price level.

Keywords: Kursk region, industry market, rubber goods market, competition, competitiveness, competitive environment, competitive analysis, price competition.

ВВЕДЕНИЕ

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. В современных непростых рыночных условиях функционирования отечественных предприятий обеспечение конкурентоспособности становится одним из наиболее значимых аспектов деятельности, от эффективности реализации которого во многом зависит финансовая устойчивость и конечные результаты деятельности [1, 2]. В обеспечении должного уровня конкурентоспособности предприятий ключевую роль играет существующий механизм управления конкурентоспособностью и возможность его совершенствования. В условиях экономического кризиса и высококонкурентной среды без рационального управления системой конкурентоспособности сохранить устойчивое положение не представляется возможным, чем и обосновывается актуальность исследования [3, 4].

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Как отмечают многие авторы [5, 6], конкурентоспособность предприятия является относительной характеристикой, выражающей степень отличия предприятия от ближайших

конкурентов в сфере удовлетворения потребностей клиентов. В свою очередь, высокая конкурентоспособность выражается в удовлетворенности потребителей и их готовности повторно совершить выбор в пользу конкретного производителя.

По мнению исследователей [7, 8], конкурентоспособность – понятие многогранное, включающее не только качественные критерии, но и обусловленное сложившейся системой управления всеми составляющими деятельности предприятия. Кроме того, конкурентоспособность определяется рыночными условиями и конъюнктурными факторами – степенью конкуренции на отраслевом рынке, уровнем технического и инновационного развития и др.

Формирование конкурентоспособности предприятия основывается на основе создания системы конкурентных преимуществ, главными из которых являются структурные и ресурсные аспекты деятельности, а также управленческие и технические вопросы, которые в совокупности позволяют сформировать высокий уровень конкурентоспособности [9, 10].

Как справедливо отмечает ряд исследователей [11–18], при прочих равных условиях особую роль в обеспечении конкурентоспособности приобретает марке-

тинговая составляющая, поскольку позволяет изучать рынок и выявлять потребности людей, своевременно отслеживать изменение потребительских предпочтений и, исходя из этого, предлагать наиболее оптимальную конкурентную стратегию.

МЕТОДОЛОГИЯ

Формирование целей статьи. Исследовать конкурентную среду и положение предприятия на отраслевом рынке, а также разработать рекомендации по поддержанию конкурентоспособности.

Постановка задания. Анализ конкурентной среды и положения ООО «КурскГидроСервис» на рынке резинотехнических изделий (РТИ) Курской области, выявление ближайших конкурентов и анализ конкурентоспособности по цене с целью выявления конкурентных преимуществ исследуемого предприятия.

Используемые в исследовании методы, методики и технологии. В работе использовались данные справочника отраслевых показателей об основных производителях РТИ в Курской области [19], а также данные официальных сайтов ООО «КурскГидроСервис» [20] и сравниваемых предприятий [21, 22] по состоянию на 2019 г. Исследование конкурентной среды и положения предприятия на отраслевом рынке проводилось с использованием широкого перечня методов и подходов к исследованию, среди которых: обобщение и интеллектуальный анализ данных, общенаучные инструментальные анализы, методы статистики. Основными инструментами исследования стали метод матрицы БКГ и сравнительный анализ аспектов конкурентоспособности предприятия.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. ООО «КурскГидроСервис» - один из лидеров в ЦФО в сфере производства и обслуживания рукавов высокого давления (РВД) и жестких гидравлических трубопроводов, партнерами которого является более 350 предприятий Центра и Юга России.

Анализ конкурентной среды ООО «КурскГидроСервис» целесообразно начать с общей оценки рынка резинотехнических изделий Курской области. Общий стоимостной объем рынка в 2019 году составил 18306 млн. рублей. В регионе функционирует множество предприятий данного профиля деятельности, среди которых было отобрано 16 основных (таблица 1).

Таблица 1 - Рейтинг основных производителей резинотехнических изделий в Курской области в 2019 г.

Место в рейтинге	Организация	Доля на рынке РТИ Курской обл., %	Показатели в 2019 году, млн. руб.	
			Выручка	Активы
1	ОАО «Курскрезинотехника»	29,3	5364	3103
2	ООО НПО «Композит»	8,1	1475	1060
3	АО «Торговый дом «Кварц»	2,6	468	366
4	ООО «Завод Гидропром»	2,0	369	68,3
5	ООО «РТИ Курскпром»	1,1	204	59,7
6	ООО «Курский завод полимерных изделий»	1,0	188	460
7	ООО «Ханнекард - Рус»	0,87	160	140
8	ООО «Гидрокомплект»	0,33	61,0	7,8
9	ООО «Технолог»	0,27	49,4	72,0
10	ООО «Проминвестпроект»	0,20	37,4	13,6
11	ООО «КурскГидроСервис»	0,07	12,4	33,5
12	ООО «Эйч-Поинт» («Н-Point») (в Курске - «РВД-мастер»)	0,05	9,9	14,1
13	ООО «Мастер-степ»	0,03	4,8	0,928
14	ООО «Ник»	0,010	1,8	2,8
16	ООО «Гидротэк»	0,005	1,0	0,641

Источник: составлено автором на основе данных справочника по отраслям РФ [19]

Первое место рейтинга занимает ОАО «Курскрезинотехника», являющееся несомненным лидером в Курской области по показателям производства и занимающее наибольшую рыночную долю – 29,3%. Так, в 2019 году выручка предприятия составила 5,4 млрд. руб., а активы достигли 3,1 млрд. руб. Вторую позицию занимает ООО НПО «Композит», рыночная доля на рынке РТИ Курской области которого равна 8,1%, а годовой объем выручки 1,5 млрд. руб. и сумма активов – 1,1 млрд. руб. Данные предприятия являются лидерами в регионе и имеют значительный отрыв от прочих ор-

ганизаций по показателями выручки и объема активов. Третье место в области занимает АО «Торговый дом «Кварц» с годовым объемом выручки в 468 млн. руб. и суммой активов – 366 млн. руб. Рыночная доля АО «Торговый дом «Кварц» составляет 2,6%.

Исследуемое предприятие - ООО «КурскГидроСервис» - в рейтинге предприятий Курской области является 11-м с выручкой в 2019 году 12,4 млн. руб. и суммой активов в 33,5 млн. руб. Доля предприятия на рынке РТИ Курской области составляет менее 0,1%.

С использованием методики Бостонской Консалтинговой Группы было проведено позиционирование 16-ти рассматриваемых предприятий, функционирующих на рынке РТИ Курской области. Результаты оценки были систематизированы в матрицу БКГ (рисунок 1).

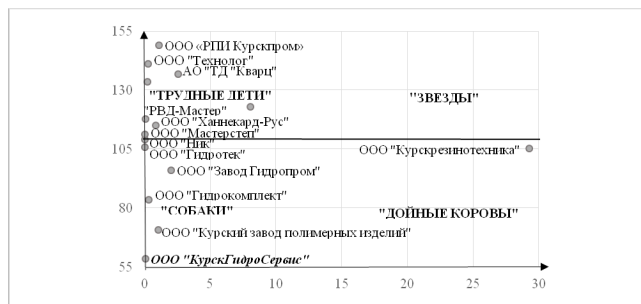


Рисунок 1 - Определение положения предприятий на рынке РТИ Курской области на основе матрицы БКГ в 2019 г.

В результате, было получено, что половина из рассмотренных предприятий (8 из 16) находятся на стадии «трудных детей», т.е. находятся на стадии проникновения на рынок, первичного роста и развития, что подтверждается небольшой рыночной долей, но высокими темпами роста выручки. Однако, для дальнейшего развития и укрепления на отраслевом рынке необходим приток большого объема инвестиций. В свою очередь, на позиции «звезд» из рассмотренных предприятий не находится ни одно в настоящее время.

«Дойной коровой» среди рассмотренных предприятий является лишь одно - ООО «Курскрезинотехника», занимающее лидирующую позицию на рынке РТИ в регионе. Предприятие является устойчивым, имеет большую рыночную долю, стабильные объемы выручки, темпы роста которой являются невысокими.

Оставшиеся 7 предприятий, в том числе и объект исследования ООО «КурскГидроСервис», занимают положение «собак», что характеризуется небольшой рыночной долей и темпами роста выручки. Принято считать, что предприятия, находящиеся на стадии «собак», мало рентабельны или убыточны и в скором времени покинут соответствующий рынок. Однако, такая ситуация может быть связана также и с масштабами данных предприятий – их положение на рынке является незначительным, поскольку они являются малыми или микропредприятиями, но в то же время для собственников приносят желаемый уровень дохода.

Следовательно, к числу ближайших конкурентов ООО «КурскГидроСервис» целесообразно отнести предприятия, входящие в аналогичную группу в соответствии с матрицей БКГ. Однако, учитывая тот факт, что ассортимент рынка резинотехнических изделий является довольно обширным, а специализацией ООО «КурскГидроСервис» является производство и продажа рукавов высокого давления (РВД), то отбор ближайших конкурентов необходимо производить и в контексте ассортимента производимой продукции.

Так, из 16-ти представленных предприятий в качестве ближайших конкурентов было отобрано лишь два, основной специализацией деятельности которых также является производство РВД, - ООО «Завод Гидропром»

и ООО «Эйч-Поинт» («РВД-мастер» Курск).

Сравнительный анализ ассортимента предлагаемой продукции между ООО «КурскГидроСервис» и двумя ближайшими конкурентами по товару показал схожесть последнего. Поэтому в рамках исследования проведен анализ конкурентоспособности ООО «КурскГидроСервис» по цене в сравнении с конкурентами по основным позициям. Для сравнения было отобрано 4 вида продукции, предлагаемой каждым из рассматриваемых предприятий. (таблица 2).

Таблица 2 - Оценка конкурентоспособности ООО «КурскГидроСервис» по цене в сравнении с ближайшими конкурентами в 2019 г.

Товар	Стоимость в ООО «КурскГидроСервис», руб. за ед.	Цены конкурентов, руб. за ед.		Отклонение от цен конкурентов, %	
		ООО «Завод Гидропром»	«РВД-мастер» Курск	ООО «Завод Гидропром»	«РВД-мастер» Курск
РВД (ЕВРО), Ду – 10, дав. - 18 мПа, ключ, резба -22 (M18*1,5) ДК, длина – 610 мм.	250	255	270	-2,0	-7,4
Фитинг ДК(Ш) DN10 (M18*1,5) (10611-18-06)	100	105	130	-5,1	-23,1
Защита пластиковая HG-20	94	93	100	1,1	-6,0
Штуцер соединительный 41/50 S46	125	120	130	4,2	-3,8

Источник: составлено автором на основе данных официальных сайтов ООО «КурскГидроСервис», ООО «Завод Гидропром» и «РВД-Мастер» [20-22]

Стоимость РВД евростандарта определенного типа-размера длиной 610 мм. в ООО «КурскГидроСервис» составляет 250 руб., что является самым низким значением среди сравниваемых предприятий. В ООО «Завод Гидропром» стоимость аналогичной продукции на 2% выше и составляет 255 руб., а в «РВД-Мастер» - на 7,4% выше (270 руб.). Стоимость фитинга DN10 среди сравниваемых предприятий самой низкой является также в ООО «КурскГидроСервис» - 100 руб./шт., что на 5,1% ниже цены ООО «Завод Гидропром» и на 23,1% - цены «РВД-Мастер», в которых стоимость равна 105 и 130 руб./шт. соответственно.

Цена защиты пластиковой HG-20 в ООО «КурскГидроСервис» равна 94 руб., что на 1,1% выше уровня в ООО «Завод Гидропром». При этом, стоимость аналогичной защиты в «РВД-Мастер» на порядок выше (6%) и составляет 100 руб./шт. Стоимость штуцера соединительного 41/50 S46 составила 125 руб./шт. в ООО «КурскГидроСервис», что выше стоимости аналогичной продукции в ООО «Завод Гидропром» на 4,2%, где данный показатель равен 120 руб. В «РВД-Мастер» стоимость штуцера соединительного 41/50 S46 составляет 130 руб., что выше стоимости аналогичного товара в сопоставляемом предприятии на 3,8%.

Анализ конкурентоспособности по цене показал, что в «РВД-Мастер» стоимость продукции является более высокой по сравнению с двумя другими предприятиями. ООО «КурскГидроСервис» и ООО «Завод Гидропром» помимо того, что входят в одну группу позиционирования на рынке РТИ, также имеют и схожую ценовую политику, что делает их главными конкурентами в своей специализации в регионе. Вместе с тем, было установлено, что в ООО «КурскГидроСервис» цены немного ниже, чем у ближайшего конкурента. Следовательно, ценовая политика является главным конкурентным преимуществом исследуемого предприятия.

Сравнение полученных результатов с результатами в других исследованиях. О проблеме обеспечения конкурентоспособности отдельных предприятий пишут многие авторы [23, 24], подчеркивая мысль о том, что в основе обеспечения общей конкурентоспособности зачастую лежит конкурентоспособность продукта (услуги). Для того, чтобы предлагаемый предприятием товар или услуга были конкурентоспособны, должно соблюдаться оптимальное соотношение качества, цены и сервиса, поскольку конкурентоспособность формируется еще на этапах проектирования и производства. При этом отмечается, что обеспечение конкурентоспособности является

ся важной проблемой, решение которой во многом зависит от совершенствования процессов разработки и изготовления продукции, конечным результатов которого должен стать заданный уровень конкурентоспособности продукции на всех этапах [25, 26].

ВЫВОДЫ

Выводы исследования. Анализ конкурентной среды и механизма управления конкурентоспособностью ООО «КурскГидроСервис» показал, что в рейтинге предприятий Курской области, функционирующих в резинотехнической отрасли, по объему выручки исследуемое предприятие является 11-м, имея рыночную долю 0,07%. С использованием методики БКГ было выявлено, что ООО «КурскГидроСервис» находится на стадии «собаки» на рынке РТИ региона, что может быть связано с небольшим масштабом деятельности предприятия и темпами ее развития. Оценка конкурентной среды показала, что главным конкурентом исследуемого предприятия, с учетом его специализации (производство и продажа РВД и комплектующих) является ООО «Завод Гидропром», поскольку предлагает аналогичный ассортимент продукции и схожую ценовую политику. Вместе с тем, в ООО «КурскГидроСервис» цены несколько ниже, чем у ближайшего конкурента, что является его главным конкурентным преимуществом. Также к числу преимуществ ООО «КурскГидроСервис» относится узкая специализация на определенный сегмент рынка РТИ, а именно – на производство РВД, в результате чего предприятию удалось занять свою нишу на рынке Курской области. Следовательно, можно говорить о том, что текущей конкурентной стратегией ООО «КурскГидроСервис» является сфокусированная или нишевая стратегия, основанная на узкой специализации, низких издержках и высоком качестве продукции. Такая стратегия позволяет предприятию уклоняться от прямой конкуренции с лидерами рынка и нацелена на ориентацию на узкие незаполненные направления.

Перспективы дальнейших исследований в данном направлении. Учитывая сложившиеся тенденции, с целью дальнейшего поддержания производственно-экономической деятельности и конкурентоспособности ООО «КурскГидроСервис» необходимо придерживаться выбранной нишевой стратегии и сделать акцент на снижение издержек и поддержание конкурентного уровня цен.

Сфокусированная стратегия на базе низких издержек должна быть основана на увеличении запаса конкурентоспособности – разнице между потребительской ценностью и ценой реализации. Запас конкурентоспособности состоит в потенциальной выгоде (прибыли) потребителя при покупке товара. На предприятиях с массовым производством запас конкурентоспособности складывается и при достаточно низком уровне цен за счет эффекта масштаба. Для предприятий со специализированным единичным производством наиболее верной является стратегия, основанная на высокой потребительской ценности товара, что позволяет формировать более высокие цены, сделав акцент на уникальности продукции.

Вместе с тем, учитывая, что ООО «КурскГидроСервис» имеет прямых конкурентов, имеющих схожий ассортимент РВД и их комплектующих и производственные возможности, то конкуренция между предприятиями имеет ценовой характер. Поэтому основными направлениями в рамках стратегии конкурентоспособности должно стать именно поддержание существующего уровня или даже снижение издержек (если это возможно) при сохранении качества производимой продукции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Логинов Р.К. Повышение конкурентоспособности предприятия, как фактор повышения экономической безопасности предприятия // Экономика и социум. 2019. № 3 (58). С. 267-270.
2. Скороходова Л.А., Шаламова Е.Ю. Подходы к повышению конкурентоспособности российских предприятий // Экономика и социум. 2015. № 5-2 (18). С. 116-119.
3. Пржедецкая Н.В., Кулькова Е.П., Шевелева В.В. Технологии

оценки конкурентоспособности предприятия в условиях меняющегося рынка // *Фундаментальные исследования*. 2016. № 2-3. С. 614-617.

4. Кусый М.Ю., Хасанов Л.А. Пути повышения конкурентоспособности предприятия // *Научный вестник: финансы, банки, инвестиции*. 2015. № 2 (31). С. 138-142.

5. Штоколова К.В., Сукманов Э.В. Оценка конкурентоспособности фирмы на основе анализа финансового состояния // *Вектор экономики*. 2019. № 5 (35). С. 178.

6. Матюшевская С.В., Бутко Г.П. Формирование системы управления конкурентоспособностью предприятия // *Агропродовольственная политика России*. 2015. № 12 (48). С. 39-47.

7. Хубиева Д.Н. Проблемы обеспечения конкурентоспособности современных российских предприятий // *Via scientiarum - Дорога знаний*. 2015. № 3. С. 76-81.

8. Штоколова К.В., Сукманов Э.В. Исследование конкурентоспособности предприятия на фармацевтическом рынке РФ // *Актуальные аспекты обеспечения конкурентоспособности организаций в условиях перехода к цифровой экономике: сборник материалов всероссийской научно-практической конференции*. 2019. С. 215-219.

9. Красников А.В., Писеунова А.Р. Оценка конкурентоспособности деятельности предприятия в кризисной среде // *Вестник Академии знаний*. 2016. № 1 (16). С. 24-29.

10. Елисеев А.В., Горбуля Н.Ю. Проблемы повышения конкурентоспособности предприятия // *Экономика и социум*. 2015. № 6-2 (19). С. 836-839.

11. Губанова Д.Г. Пути повышения конкурентоспособности предприятия // *Альманах мировой науки*. 2015. № 3-3 (3). С. 82-83.

12. Мясников Е.С. Конкурентоспособность предприятия и проблема привлечения экономических ресурсов // *Научный альманах*. 2015. № 12-1 (14). С. 268-273.

13. Анохин Е.В. Влияние развития форм собственности на конкурентоспособность экономики России // *Актуальные проблемы экономики и права*. 2015. № 2. С. 41-52.

14. Игнатенко Н.Н. Социальная ответственность как фактор увеличения эффективности и конкурентоспособности пищевых предприятий // *Карельский научный журнал*. 2015. № 1 (10). С. 121-123.

15. Григорян Е.С. Управление конкурентоспособностью предприятия // *XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс*. 2015. Т. 3. № 6 (28). С. 310-319.

16. Гайдай О.В., Световой А.М. Научно-методический подход к оценке конкурентоспособности социально ответственных агропромышленных предприятий // *Балканское научное обозрение*. 2019. Т. 3. № 3 (5). С. 102-108.

17. Шнайдер В.В. Современный интерес к концепции устойчивого развития организации // *Гуманитарные балканские исследования*. 2019. Т. 3. № 4 (6). С. 71-74.

18. Бердникова Л.Ф., Шнайдер В.В. Факторы, влияющие на финансовую устойчивость экономических субъектов // *Научный вектор Балкан*. 2019. Т. 3. № 4 (6). С. 83-86.

19. Справочник отраслевых финансовых показателей [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.testfirm.ru/otrasli/> (дата обращения 01.09.2020 г.).

20. Официальный сайт ООО «КурскГидроСервис» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://rvdkursk.ru/> (дата обращения 01.09.2020 г.).

21. Официальный сайт ООО «Завод Гидропром» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://Gidroprom.com> (дата обращения 01.09.2020 г.).

22. Официальный сайт «РВД-Мастер» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://rvd-master.ru> (дата обращения 01.09.2020 г.).

23. Кузубов А.А. Анализ системы управления конкурентоспособностью предприятий // *Фундаментальные исследования*. 2015. № 12-5. С. 1028-1031.

24. Наджафова М.Н. Управление конкурентоспособностью фармацевтических предприятий на основе инструментов стратегического анализа // *Региональный вестник*. 2020. № 9 (48). С. 92-94.

25. Черненький А.В. Управление конкурентоспособностью организаций на основе совершенствования мониторинга систем менеджмента качества // *Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета*. 2016. № 2 (98). С. 142-146.

26. Наджафова М.Н. Внедрение производства диетического шоколада как направление повышения конкурентоспособности предприятия пищевой промышленности // *Региональный вестник*. 2019. № 7 (22). С. 36-38.

Статья поступила в редакцию 03.09.2020

Статья принята к публикации 27.11.2020