

УДК 338

ОЦЕНКА ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Черепанова Т.Г.

К.э.н., доцент

*ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»,
г. Екатеринбург, Россия*

Аннотация: В статье рассмотрены актуальные вопросы конкурентоспособности и эффективности деятельности сетевой торговой компании. В ходе исследования проведен анализ потребителей и конкурентов ООО «Диан Эксперт»; дана оценка конкурентоспособности предприятия; проанализированы факторы макросреды. Проведен SWOT-анализ, выявлены угрозы и возможности, слабые и сильные стороны деятельности предприятия. В результате были представлены рекомендации по повышению конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, макросреда, сбыт, рыночная устойчивость, маркетинг, рынок оборудования.

ASSESSMENT OF FACTORS OF COMPETITIVENESS OF THE ORGANIZATION

Cherepanova T.G.

Ph. D. in Economics, associate Professor,

Ural state University of Economics,

Yekaterinburg, Russia

Abstract: The article deals with topical issues of competitiveness and efficiency of the network trading company. In the course of the study, the analysis of consumers and competitors of Dian Expert LLC was carried out; an assessment of the competitiveness of the enterprise was given; macro-environment factors were analyzed. A SWOT analysis was carried out, threats and opportunities, weaknesses and strengths of the company's activities were identified. As a result, Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

recommendations were presented to improve the competitiveness of the enterprise.

Keywords: competitiveness, macro environment, sales, market stability, marketing, equipment market.

Конкурентоспособность предприятия является важным элементом рыночной экономики, свидетельствующим о способности предприятия приспосабливаться к рыночным условиям и в долгосрочной перспективе удерживать прочные рыночные позиции. Комплексное изучение и анализ конкурентоспособности предприятия с целью стратегического управления этим процессом – это одно из направлений стратегических исследований, результатом которых является определение привлекательности сегментов рынка, и которое используется для создания стратегии для предприятий с точки зрения производства и сбыта. Вопросы повышения конкурентоспособности представлены в работах многих авторов, таких как Горбашко, Е.А. Лифшиц И.М. , Никитина Е.А., Фатхутдинов Р.А., Чернавских Е.Н. и др. [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8;].

В ходе исследования проведен и анализ потребителей и конкурентов ООО «Диан Эксперт»; дана оценка конкурентоспособности предприятия; проанализированы факторы макросреды и проведен SWOT-анализ деятельности предприятия. В результате были представлены рекомендации по повышению конкурентоспособности предприятия.

ООО «Диан Эксперт» занимается комплексными поставками оборудования для очистки сточных вод и водоподготовки. В своей работе организация применяет современные технологии и новейшие разработки в области водоснабжения и водоотведения. Многолетний опыт специалистов организации позволяет подбирать для заказчика оптимальные решения задач по различным направлениям.

ООО «Диан Эксперт» является эксклюзивным официальным дилером и сервис-партнером по продаже и обслуживанию оборудования обезвоживания и сушки осадка компании KINTEP на территории Российской Федерации. ООО «Диан Эксперт» имеет собственные производственные мощности на площади 3000 кв.м. Производство укомплектовано необходимым оборудованием для обработки и сварки металла, нанесения лакокрасочных покрытий, производства электротехнического оборудования, сборки технологического оборудования.

Российский рынок оборудования для промышленных систем водоподготовки и очистки сточных вод включает в себя не только оборудование и комплектующие, но и сопутствующие инжиниринговые услуги (проектирование, исследование объекта, доставка, монтаж, пуско-наладка, сервисное обслуживание т.д.), которые поставщики и производители оказывают клиентам на рынке.

Рынок оборудования для промышленных систем водоподготовки и водоснабжения в России — это рынок B2B. Исследуемый рынок можно отнести к числу рынков, обладающих значительным потенциалом для роста. На рынке представлено большое количество действующих и потенциальных компаний-потребителей оборудования, также на рынке реализуется оборудование большого количества компаний-производителей. По характеру конкурентной борьбы рынок наиболее близок к рынкам монополистической конкуренции.

В последние два года рынок демонстрирует положительные темпы роста, при этом большая часть участников рынка ожидает сохранения указанной тенденции на рынке в краткосрочной, в среднесрочной и в долгосрочной перспективе. В связи с этим актуальность приобретают исследования, посвящённые анализу ситуации на рынке оборудования для промышленных систем водоподготовки и очистки сточных вод. Для этого было проведено исследование потребителей и конкурентов организации ООО Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

«Диан Эксперт», показана сегментация рынка оборудования, используемого в этих целях.

В портфолио организации ООО «Диан Эксперт» имеются поставки очистных сооружений таким крупным заказчиком как: «АЛРОСА», "Газпром", "Роснефть", "Татнефть", "Сибур", "ЯмалСПГ", "АрктикСПГ 2".

На рынке оборудования для промышленных систем водоподготовки и очистки сточных вод ближайшими конкурентами по выручке организации ООО «Диан Эксперт» являются ООО «ПластЭко-Групп» и ООО «ЭНВИРО-ХЕМИ ГМБХ».

В ходе исследования проведена оценка сильных и слабых сторон фирм конкурентов организации ООО «Диан Эксперт». Сравнительная оценка конкурентных преимуществ организации проводилась по 5-ти бальной шкале. Соответствует низкому уровню конкурентоспособности – 1 балл, среднему уровню – 3, высокому уровню – 5.

Таблица 1 – Показатели конкурентоспособности организации ООО «Диан Эксперт»¹.

| Показатели конкурентоспособности | Вес показателя % | ООО «Диан Эксперт» | Конкуренты | | Взвешенная оценка | | |
|----------------------------------|------------------|--------------------|----------------------|------------------------|-------------------|-----|-----|
| | | | ООО «ПластЭко-Групп» | ООО «ЭНВИРО-ХЕМИ ГМБХ» | ДЭ | ПЭГ | ЭХГ |
| Оборудование | 20 | 5 | 4 | 5 | 100 | 80 | 100 |
| Надежность активов | 15 | 3 | 4 | 5 | 45 | 60 | 75 |
| Сбыт | 10 | 5 | 3 | 4 | 50 | 30 | 40 |
| Продвижение | 5 | 3 | 4 | 4 | 15 | 20 | 20 |
| Имидж | 15 | 4 | 3 | 4 | 60 | 45 | 60 |
| Производство и технологии | 15 | 5 | 5 | 5 | 75 | 75 | 75 |

¹ Составлено автором.

| | | | | | | | |
|----------|-----|----|----|----|-----|-----|-----|
| Финансы | 15 | 4 | 3 | 5 | 60 | 45 | 75 |
| Персонал | 5 | 5 | 3 | 5 | 25 | 15 | 25 |
| Итого | 100 | 35 | 29 | 37 | 430 | 370 | 470 |

Из таблицы 1 можно увидеть, что по отдельным показателям сильными сторонами ООО «Диан Эксперт» является оборудование, сбытовая политика, имидж, производство, технологии и персонал, а слабой стороной компании является надежность активов, финансы и продвижение.

Согласно данным Федерального казначейства, ООО «Диан Эксперт» является участником системы государственных закупок. 24 января 2022 года был заключен контракт на услуги в области архитектуры, связанный с проектами строительства нежилых зданий и сооружений, где заказчиком выступала Администрация Бисертского городского округа. Учитывая угрозу конкуренции, предприятие должно направить усилия на удержание своих позиций.

Был проведен также анализ по модели М. Портера конкурентных сил организации ООО «Диан Эксперт». Результаты показывают, что в отрасли высокая конкуренция, возможен вход на рынок новых игроков. Среднее влияние на организацию оказывает угроза товаров заменителей и потребители. Существующие в отрасли барьеры делают этот вход сложным. Конкурентное преимущество организации ООО «Диан Эксперт» заключается в том, что компания старается найти индивидуальный подход к каждому клиенту, а также у организации есть опыт в крупных и успешно реализованных проектах по строительству промышленных систем водоподготовки и очистки сточных вод. Такие проекты отмечаются в референт-листах, которые поставщики заполняют в ходе предварительной работы с потребителями на рынке.

Для того чтобы определить темпы роста рынка и долю рынка, приходящуюся на реализацию оборудования для промышленных систем

Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

водоподготовки и очистки промышленных сточных вод, проведен анализ методом БКГ (таблица 2).

Таблица 2 – Показатели товаров и услуг по выручке организации ООО «Диан Эксперт» [9].

| Наименование группы | Выручка от реализации товара (услуги), руб. | | Расчет относительной доли рынка | |
|----------------------------------|---|-------------|---------------------------------|--------------------------|
| | 2020 | 2021 | Темп роста | Относительная доля рынка |
| Услуги собственного производства | 395 086 069 | 227 220 549 | 57,51 | 49,72 |
| Реализация покупных товаров | 3 706 875 | 3 417 384 | 92,2 | 75,34 |
| Итого | 398 792 944 | 230 691 933 | - | - |

Матрица Бостонской консалтинговой группы построена на рисунке 1.

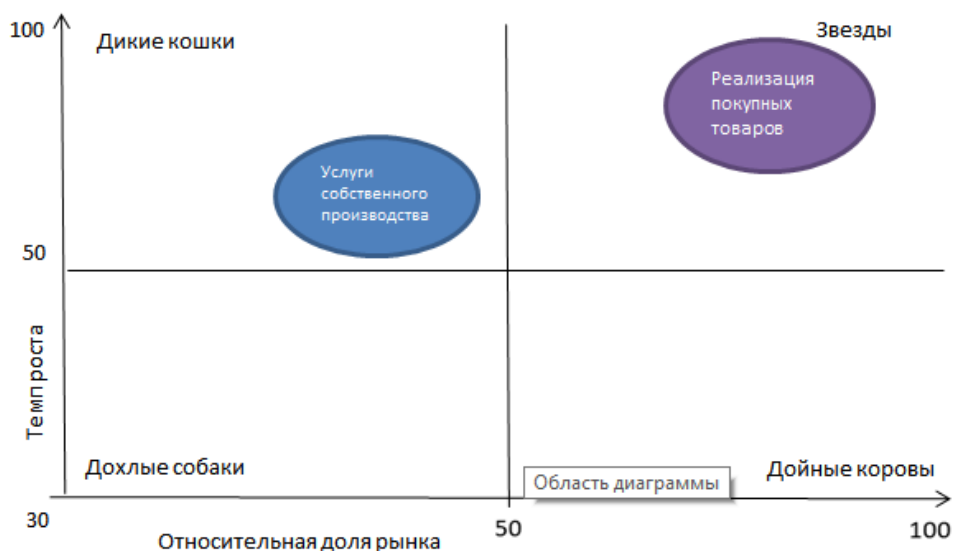


Рисунок 1 - Матрица БКГ для товаров и услуг по выручке организации ООО «Диан Эксперт»²

Построив и проанализировав матрицу Бостонской консалтинговой группы, можно сделать вывод, что более привлекательное направление деятельности организации является реализация покупных товаров, так как они находятся в категории «Звезды». Услуги собственного производства находятся в категории «Дикие кошки», а значит их позиции более слабые и

² Составлено автором [9].

неясные в долгосрочной перспективе, и чтобы увеличить их рыночную долю требуются большие усилия и затраты.

Товарная политика организации заключается в удовлетворении потребности покупателя в услуге. Она разрабатывается с учетом спроса и потребностей покупателей, возможностей производства, наличия аналогов товаров на рынке и других факторов.

Для оценки товарной политики компании, сравним показатели организаций конкурентов, представляющих поставки оборудования для водоподготовки и очистке сточных вод (таблица 3).

Таблица 3 – Оценка товарной политики организации ООО «Диан Эксперт»³.

| Организация | Качество предоставляемых товаров (услуг) | Скорость и надежность поставки оборудования | Появление новых видов оборудования | Разнообразие оборудования |
|------------------------|--|---|------------------------------------|---------------------------|
| ООО «ПластЭко-Групп» | Высокое | Зависит от сложности | Возможна | Среднее |
| ООО «ЭНВИРО-ХЕМИ ГМБХ» | Наивысшее | Высокая | Разработанная система | Разнообразное |
| ООО «Диан Эксперт» | Высокое | Высокая | Возможна | Разнообразное |

Анализ показал, что компания ООО «ЭНВИРО-ХЕМИ ГМБХ» на рынке обладает большим опытом работы в отрасли и компетенциями в технологии очистки сточных вод, разрабатывает эффективные решения для производств, предоставляет пакеты услуг и модели оперативного управления, которые соответствуют требованиям заказчиков. Однако, организация ООО «Диан Эксперт» уступает ООО «ЭНВИРО-ХЕМИ ГМБХ» по таким позициям как качество предоставляемых товаров (услуг) и по обновлению ассортимента, в остальном организация довольно успешно ведет свою деятельность.

Организации по поставке оборудования по водоподготовке и очистке сточных вод предоставляют стандартный комплекс услуг это подбор оптимального решения, поставка оборудования, шефмонтаж,

³ Составлено автором [13,14,15]

пусконаладочные работы, гарантийное обслуживание и постгарантийное обслуживание.

Для оценки ценовой политики компании был проведен сравнительный анализ по пятибалльной шкале цен аналогичных компаний, предоставляющих услуги по поставке оборудования для водоподготовки и очистке сточных вод.

Результаты отображены в таблице 4, где: 1 балл – «Цена = себестоимости», 2 балла – «Цена ниже среднерыночной», 3 балла – «Среднерыночная цена на услугу», 4 балла – «Цена завышена», 5 баллов – «Высокие расценки».

Таблица 4 – Оценка ценовой политики организации ООО «Диан Эксперт»⁴.

| Организация | Услуги, предоставляющие потребителям | | | | | |
|------------------------|--------------------------------------|-----------------------|------------|------------------------|--------------------------|------------------------------|
| | Подбор оптимального решения | Поставка оборудования | Шеф монтаж | Пусконаладочные работы | Гарантийное обслуживание | Постгарантийное обслуживание |
| ООО «ПластЭко-Групп» | 4 | 3 | 3 | 3 | 5 | 5 |
| ООО «ЭНВИРО-ХЕМИ ГМБХ» | 5 | 5 | 3 | 3 | 4 | 5 |
| ООО «Диан Эксперт» | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 |

Анализ показал, что наша организация имеет относительно низкую ценовую политику за свои услуги по сравнению с конкурентами, что дает ей преимущество перед другими организациями. Чтобы увеличить поток потребителей и уменьшить затраты, организации целесообразно обратить внимание на удержание цен и их регулирование, исходя из потребительского спроса и конкуренции на рынке услуг.

Сбытовая политика организации направлена на выбор каналов сбыта рекламных услуг, в основе, которой лежит возврат вложенных средств в услуги и получением прибыли. Сбытовая деятельность организации ООО «Диан Эксперт» основывается на поставке оборудования от завода-изготовителя на склад заказчика. Организация предоставляет технологические

⁴ Составлено автором [13, 14, 15]

параметры оборудования заказчику и согласование комплектации оборудования с заводом изготовителем, контроль процесса изготовления, упаковку, таможенные процедуры и транспортировку, оформление разрешительной документации по нормативам РФ, разработку русскоязычной технико-эксплуатационной документации. На сегодняшний день у организации имеется производственный цех в городе Березовском, Свердловская область.

Специфика работы организации заключается в том, что основными покупателями являются юридические лица различных организационно-правовых форм, занимающихся нефтепромышленной отраслью и очисткой хозяйственно-бытовых стоков. Основной способ сбыта – это личные встречи, которые осуществляет отдел сбыта, телефонные продажи, общение через интернет (WhatsApp, Telegram), участие в тендерах и госзакупках. Организация работает с компаниями Свердловской и Челябинской области.

Для оценки сбытовой политики компании, сравним конкурентов организации, представляющих поставки оборудования для водоподготовки и очистке сточных вод (таблица 5).

Таблица 5 – Оценка сбытовой политики организации ООО «Диан Эксперт»⁵.

| Организации | Система поставок | Участие посредников | Разработка системы поставок | Совершенствование ассортимента |
|------------------------|------------------|---------------------|-----------------------------|------------------------------------|
| ООО «ПластЭко-Групп» | Разработана | Зависимость | Отлажена | Разрабатывается новое оборудование |
| ООО «ЭНВИРО-ХЕМИ ГМБХ» | Присутствует | Почти не зависят | Отлажена | Разрабатывается новое оборудование |
| ООО «Диан Эксперт» | Разработана | Зависимость | Отлажена | Разрабатывается новое оборудование |

По результатам оценки сбытовой политики можно сказать, что компании целесообразно обратить внимание на усиление продвижения и привлечение потребителей, которые не пользовались раньше услугами

⁵ Составлено автором [13,14,15]

организации и выработать для этого соответствующие методы.

Комплекс маркетинговых коммуникаций в организации состоит из четырех основных средств воздействия: реклама, стимулирование продаж, PR и прямой маркетинг. Для оценки коммуникативной политики организации проведен сравнительный анализ по пятибалльной шкале конкурентов ООО «Диан Эксперт». Результаты отображены в таблице 6, где: плывет по течению – 1 балл, уделено мало внимания – 2 балла, уделено внимание – 3 балла, применяется и разрабатывается анализ – 4 балла, четкая разработанная политика – 5 баллов.

Таблица 6 – Оценка коммуникативной политики организации ООО «Диан Эксперт»⁶.

| Организация | Реклама | Стимулирование продаж | PR | Прямой маркетинг |
|------------------------|---------|-----------------------|----|------------------|
| ООО «ПластЭко-Групп» | 4 | 5 | 4 | 4 |
| ООО «ЭНВИРО-ХЕМИ ГМБХ» | 5 | 4 | 3 | 5 |
| ООО «Диан Эксперт» | 2 | 4 | 2 | 3 |

Из таблицы можно заметить, что конкуренты уделяют продвижению больше внимания, используя собственную рекламу, также используют BTL-рекламу, директ-маркетинг, деловые визиты и собственный веб-сайт с каталогами и таблицами спецификаций продукции, участвуют в выставках и на специализированных площадках отрасли. Проводят демонстрацию, предлагают клиентам образцы и пробное использование продукции.

Изучив факторы, влияющие на повышение эффективности деятельности организации, было выявлено, что более прибыльным направлением является реализация покупных товаров. Конкурентным преимуществом организации является высокий уровень сервиса, а именно индивидуальный подход к клиенту и желание подобрать продукцию по его требованиям. Высокий контроль качества продукции, наличие сертификации оборудования и

⁶ Составлено автором [13,14,15]

высокий уровень гарантийного и пост - гарантийного обслуживания повышает надежность организации в глазах клиента, квалифицированный, вежливый и готовый качественно выполнить свою работу персонал оставляет положительное впечатление об организации и вызывает желание работать с данной организацией вновь.

Однако, проведенный анализ факторов конкурентоспособности показал, что для достижения устойчивого положения на рынке, сохранения постоянных клиентов и привлечения новых, получения дополнительной прибыли, организации «Диан Эксперт» необходимо обратить внимание на такие проблемы как:

- высокая зависимость от поставщиков продукции;
- неудовлетворительное финансовое состояние организации;
- невысокая лояльность клиентов;
- низкий собственный опыт в продвижении продукции;
- слабый имидж организации ООО «Диан Эксперт».

Рекомендации для данной компании заключаются в следующем. Необходимо вести мониторинг по улучшению технических характеристик на рынке оборудования по водоподготовке и очистке сточных вод, повышать качество оказания услуг, что позволит организации выявлять проблемы на ранних этапах и решить их.

Для того чтобы снизить зависимость от поставщиков продукции, организации необходимо проводить поиски дополнительных и альтернативных поставщиков оборудования и комплектующих. Также заключение долгосрочных контрактов и создание финансовых и прочих резервов минимизирует риски потери поставщика.

Неудовлетворительное финансовое состояние организации связано с зависимостью организации от заемного капитала. Ввиду недостатка собственного капитала, общество в значительной степени зависит от кредиторов. Снижение уровня краткосрочных заемных средств позволит

Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

снизить зависимость предприятия от кредиторов, увеличить эффективность использования собственных средств, сократить продолжительность финансового цикла, избежать штрафных санкций и сохранить прибыль предприятия.

На текущий момент для организации ООО «Диан Эксперт» необходимо продвижение и усовершенствование имиджа. Для этого необходимо принять меры по саморекламе, которые повысят популярность и узнаваемость на рынке водоподготовки и водоочистке, стимулируют спрос на услугу. Организации также необходимо активизировать поиск, привлечение, корпоративных клиентов специальными предложениями, проводить постоянный мониторинг рынка, совершенствовать прогнозирование и планирование с целью минимизации рисков падения спроса на свою продукцию.

Программы лояльности относительно новый инструмент для работы с корпоративными клиентами. Стимулом для развития подобных программ стало изменение модели принятия решений на B2B-рынках в связи с цифровой трансформацией бизнеса; стало популярным исследование потребителей с помощью сервисов веб-аналитики, например «Яндекс.Метрика»; так же эффективно применение digital-маркетинга, push-уведомления, чат-боты на сайте компании. Для того чтобы повысить лояльность потребителя, можно использовать портреты клиентов, что позволит определить реальные проблемы, предпочтения, интересы. Эффективно можно использовать персонализированные обращения и деловые визиты. Предлагать клиентам каталоги, справочники, таблицы спецификаций продукции.

Для успешного продвижения продукции нужно всегда поддерживать и совершенствовать имидж организации, для этого необходимо проработать собственную рекламу, нацеленную на выбранный сегмент. Участие в выставочных и отраслевых специализированных мероприятиях

Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

предоставляют предприятию возможность одновременного распространения и получения необходимой для соответствующей деятельности информации. Они помогают оценить развитие отрасли, правильно сориентироваться в ценовой политике, перенять опыт коллег и получить экономический эффект от участия, который может выражаться в количестве заключенных договоров.

Библиографический список

1. Белобородова А.Л. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности /А.Л. Белобородова, Н.С. Шарафутдинова – Казань: 2018. - 233с.
2. Горбашко, Е.А. Менеджмент качества и конкурентоспособности / Е.А. Горбашко. – Санкт-Петербург: СПбГУЭФ, 2021.–488 с.
3. Лифшиц И.М. Формирование и оценка конкурентоспособности товаров и услуг [Текст] / И.М. Лифшиц. – Москва: Юрат-Издат, 2019. – 335 с.
4. Никитина Е.А. Управление конкурентоспособностью предприятия. [Текст] / Е.А. Никитина, В. В. Выборнова. – Белгород: БГТУ им.В. Г. Шухова, 2022. – 91 с.
5. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов [Текст] / М. Портер. – Москва: Альпина Бизнес Букс, 2019. – 454 с.
6. Фатхутдинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность.[Текст] / Р.А. Фатхутдинов. – Москва: Экономика, 2019. – 504 с.
7. Чернавских Е.Н. Совершенствование стратегии предпринимательской деятельности компании/ Экономические исследования и разработки. 2022. № 7. С. 50-57.
8. Чернавских Е.Н. Оценка конкурентоспособности дистрибьютерской компании. - Вектор экономики. 2022. № 8 (74).

9. Государственный информационный ресурс бухгалтерской отчетности (финансовой) отчетности ООО «Диан Эксперт»
<https://bo.nalog.ru/organizations-card/10477822>
10. Государственный информационный ресурс бухгалтерской отчетности (финансовой) отчетности ООО «ПЛАСТЭКО-ГРУПП»
<https://bo.nalog.ru/organizations-card/10400133>
11. Государственный информационный ресурс бухгалтерской отчетности (финансовой) отчетности ООО «ЭНВИРО-ХЕМИ ГМБХ» <https://bo.nalog.ru/organizations-card/3452962>
12. ООО «Диан Эксперт» // СПАРК [Электронный ресурс]. - Режим доступа:
<https://spark-interfax.ru>
13. Официальный сайт «Диан Эксперт» <https://dian.expert>
14. Официальный сайт ООО «ПЛАСТЭКО-ГРУПП» <https://plastekogroup.ru>
15. Официальный сайт ООО «ЭНВИРО-ХЕМИ ГМБХ» <https://envirochemie-mining.ru>

Оригинальность 87%