

# АНАЛИЗ И ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПРИДНЕСТРОВЬЯ

УДК 339: 65.012.12

**Наталья Александровна Казакова,**  
д.э.н., профессор, зав. кафедры анализа хозяйственной деятельности РЭУ им. Г.В. Плеханова  
Тел.: (906) 036-00-57  
Эл. почта: axd\_audit@mail.ru

**Анжелика Леонидовна Гендон,**  
к.т.н., доцент кафедры анализа хозяйственной деятельности РЭУ им. Г.В. Плеханова  
Тел.: (985) 364-70-28  
Эл. почта: gendon1@yandex.ru

**Наталья Юрьевна Муравьева,**  
старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита Приднестровского государственного университета им. Т.Г. Шевченко, аспирант кафедры анализа хозяйственной деятельности РЭУ им. Г.В. Плеханова  
Тел.: 8-10-373-777-19716  
Эл. почта: nmuraviova@mail.ru

В статье представлена систематизация подходов к анализу и оценке конкурентоспособности торговых организаций по признаку «количество параметров», описаны наиболее часто используемые для анализа конкурентоспособности критерии и показатели. Рассмотрена возможность применения показателя «стоимость компании». В рамках сформулированного определения исследуемой дефиниции предложено проведение экспресс-диагностики конкурентоспособности торговых организаций. Представлены результаты апробации предлагаемой методики на примере торговых предприятий Приднестровья.

**Ключевые слова:** критерии и показатели конкурентоспособности, стоимость бизнеса, темпы роста показателей и их соотношения, аналитические показатели, финансовая отчетность.

**Natalia A. Kazakova,**  
doctor of Economics, Professor, head. of the Department of analysis of economic activity REU them. G. V. Plekhanov  
Tel.: (906) 036-00-57  
E-mail: axd\_audit@mail.ru

**Angelica L. Gendon,**  
Ph. D., associate Professor of the Department of analysis of economic activity REU them. G. V. Plekhanov  
Tel.: (985) 364-70-28  
E-mail: gendon1@yandex.ru

**Natalya Yu. Muravieva,**  
Senior teacher of the Department of accounting and audit in Transnistrian State University by T.G. Shevchenko, Postgraduate of the Department of economic activity analysis of the Plekhanov Russian University of Economics  
Tel.: 8-10-373-777-19716  
E-mail: nmuraviova@mail.ru

## ANALYSIS AND ASSESSMENT OF THE COMPETITIVENESS OF TRADING ORGANIZATIONS OF TRANSNISTRIA

The article presents a systematization of approaches to the analysis and assessment of the competitiveness of trading organizations on the basis of «the number of parameters» describes the most commonly used for the analysis of competitiveness criteria and indicators. The possibility of using the indicator «value of the company» is considered. As a part of the definition formulated by the research a rapid diagnosis of the competitiveness of trade organizations is proposed. The results of the testing of the proposed methodology are presented on the example of trade enterprises of Transnistria.

**Keywords:** criteria and indicators of competitiveness, cost of business, growth rates and their ratios, analytical performance, financial statements.

## 1. Введение

Конкурентоспособность торговой организации выступает комплексной категорией, в которой «сочетаются и фокусируются основные производственные, коммерческие, социально-экономические и финансовые результаты деятельности, качество коллективного труда» [1, с. 7]. Глобальные трансформации, происходящие в экономике, развитие экономических наук, усложнение необходимой управленческой информации оказывают влияние не только на значимость определенных факторов конкурентоспособности организаций, но и на сам механизм функционирования субъекта рынка.

В результате исследования разработанных методик анализа и оценки конкурентоспособности выявлены основные теоретические и методологические проблемы, связанные с получением достоверной оценки конкурентоспособности торговой организации. Изначально проблемы оценки и анализа исследуемой категории связаны с отсутствием общепринятого понятия конкурентоспособности предприятий. Зачастую при оценке конкурентоспособности организаций происходит подмена содержаний конкурентоспособности и конкурентного потенциала. Сведение конкурентоспособности торговых организаций к конкурентоспособности товаров приводит к одностороннему анализу и оценке изучаемого многопараметрического показателя. Рассмотрение конкурентоспособности компаний как системы, состоящей из набора элементов, предусматривает необходимость оценки каждого элемента при помощи ряда характеризующих его показателей и получение в итоге интегрированной оценки. При этом по многим из используемых элементов или их показателей отсутствует возможность объективной числовая оценки, что приводит к использованию субъективной экспертной оценке либо исключению их из расчета. Кроме того, при исчислении интегрированной оценки конкурентоспособности не учитывается совокупный эффект, возникающий при взаимодействии различных ресурсов торговой организации, о котором достаточно часто стали упоминать в научной литературе [2, 3].

В связи с этим существующие теоретико-методологические подходы к определению, анализу и оценке конкурентоспособности предприятия требуют совершенствования.

## 2. Теоретико-методологические аспекты анализа и оценки конкурентоспособности торговых организаций

С понятием конкурентоспособности организации тесно связаны понятия конкурентных преимуществ и конкурентного потенциала, не являющихся тождественными. Конкурентоспособность организации является относительной характеристикой, предполагающей необходимость сравнения с другими субъектами рынка или среднеотраслевыми данными. Сравнению подлежат реализованные различными субъектами рынка конкурентные преимущества, явля-

ющиеся в отличие от потенциальных возможностей организации «фактом, который фиксируется в результате реальных и очевидных предпочтений потребителей» [4, с. 202]. Под возможностями, обеспечивающими организации функционирование и стратегическое развитие в условиях конкуренции, понимают конкурентный потенциал [2, 4, 5]. А.В. Кортков и М.В. Карманов в работе [6] рассматривают конкурентный потенциал организации как абсолютную характеристику экономического субъекта (в отличие от относительности конкурентоспособности), позволяющую оценить его инвестиционную привлекательность. В отличие от конкурентоспособности, выявляемой рыночным окружением объекта в сравнении с другими хозяйствующими субъектами, инвестиционная привлекательность оценивается субъектом, предполагающим осуществление инвестиций.

Конкурентоспособность компаний – это результат совместного функционирования всех элементов предпринимательской структуры, являющихся с одной стороны взаимосвязанными и взаимно влияющими друг на друга, а с другой – достаточно разнородными, трудно соизмеримыми, многие из них сложно измеримыми. Конкурентоспособность достигается в результате преобразования предпринимательской идеи и ресурсов (материальных и нематериальных) в конкурентные преимущества, что, в свою очередь, обеспечивает хозяйствующему субъекту дополнительные доходы, обладание ценными нематериальными активами и рост стоимости компании.

Учитывая выявленные в результате исследования сущности изучаемой дефиниции характеристики, считаем необходимым дополнить ее формулировку, представленную нами в работе [7], и определить *конкурентоспособность торговой организации* как рыночное признание способности компании создавать конкурентные преимущества при удовлетворении потребностей рыночного окружения и обеспечении роста (сохранения) прибыли и стоимости организации.

По итогам сравнительного анализа предлагаемых в научной литературе методик анализа и оценки конкурентоспособности торговых организаций, применена по отношению к субъектам торговли и дополнена классификация подходов к оценке конкурентоспособности предпринимательских структур по признаку «количество параметров». Цель систематизации методик по выбранному признаку – выявление методов, использующих для оценки и анализа конкурентоспособности торговых организаций один комплексный и обобщающий критерий, являющийся таковым по своей сути, а не по методике расчета, – стоимость бизнеса. Интересовала также возможность проведения предложенными исследователями методиками сравнительного анализа используемых для оценки конкурентоспособности предприятия параметров с аналогичными параметрами предприятий-конкурентов.

Выявлена целесообразность использования для систематизации подходов к оценке исследуемой категории частных, групповых (характеризующих определенный аспект деятельности компании), обобщенных (определяемых путем интегрирования массива показателей, характеризующих деятельность предприятия) и комплексных (аналитический показатель, включающий в себя и комплексно характеризующий все аспекты деятельности предприятия) критерии.

В качестве частных, а также для определения групповых и обобщенных критериев, наиболее часто применяются показатели эффекта и эффективности деятельности предприятий (например, показатели рентабельности, бухгалтерской или экономической прибыли, величина добавленной стоимости и т.д.), доля рынка, в описательных методиках – конкурентные преимущества предприятия. Среди подходов к оценке конкурентоспособности торговых организаций с использованием частных (единичных) показателей выделены методики Д.С. Воронова и А.В. Гридчиной. К подходам к оценке с использованием группового критерия отнесены методики авто-

ров Р.А. Фатхутдинова, И.С. Метелева, В.А. Березина, Н.И. Нижальской, В.А. Сорокина. В подходы к оценке с использованием обобщенного критерия объединены методики авторов Л.В. Целиковой, Э.А. Круг, Р.Р. Салиховой, М.В. Станиславской, Е.Н. Ялуниной. На наш взгляд, наиболее полно группировку используемых экономических показателей для оценки конкурентоспособности торговых организаций представила Е.Н. Ялунина в работе [8].

Возможность получения комплексного представления о рентабельности процесса обеспечения конкурентоспособности при применении единичных показателей, их системы или интегрированного показателя вызывает сомнение. В качестве комплексного критерия нами рассмотрен показатель «стоимость компании». Стоимостной подход к оценке конкурентоспособности среди рассмотренных методик оценки конкурентоспособности торговых предприятий не найден. Среди методов оценки конкурентоспособности предпринимательских структур (без выделения отраслевого признака), построенных на основе стоимостного подхода к оценке компании, можно выделить методики О.Г. Колокольникова и Е.А. Торгунакова [9, гл. 4; 10].

Стоимость капитала корпорации – единственный показатель, который способен учесть конкурентные преимущества, отразить конкурентную позицию торговой организации, обеспечить удовлетворение требований, предъявляемых к предприятию заинтересованными сторонами. Нахождение компромисса между субъектами рынка обеспечивается ростом стоимости (ценности) компаний в связи с увеличением при этом ее имущества, в том числе и ликвидного, и свободных финансовых ресурсов. Основной проблемой, с которой может столкнуться менеджмент торговой организации при применении стоимостного подхода к оценке конкурентоспособности, на наш взгляд, может быть сложность определения рыночной стоимости предприятия вследствие отсутствия рынка предприятий и неразвитости фондового рынка.

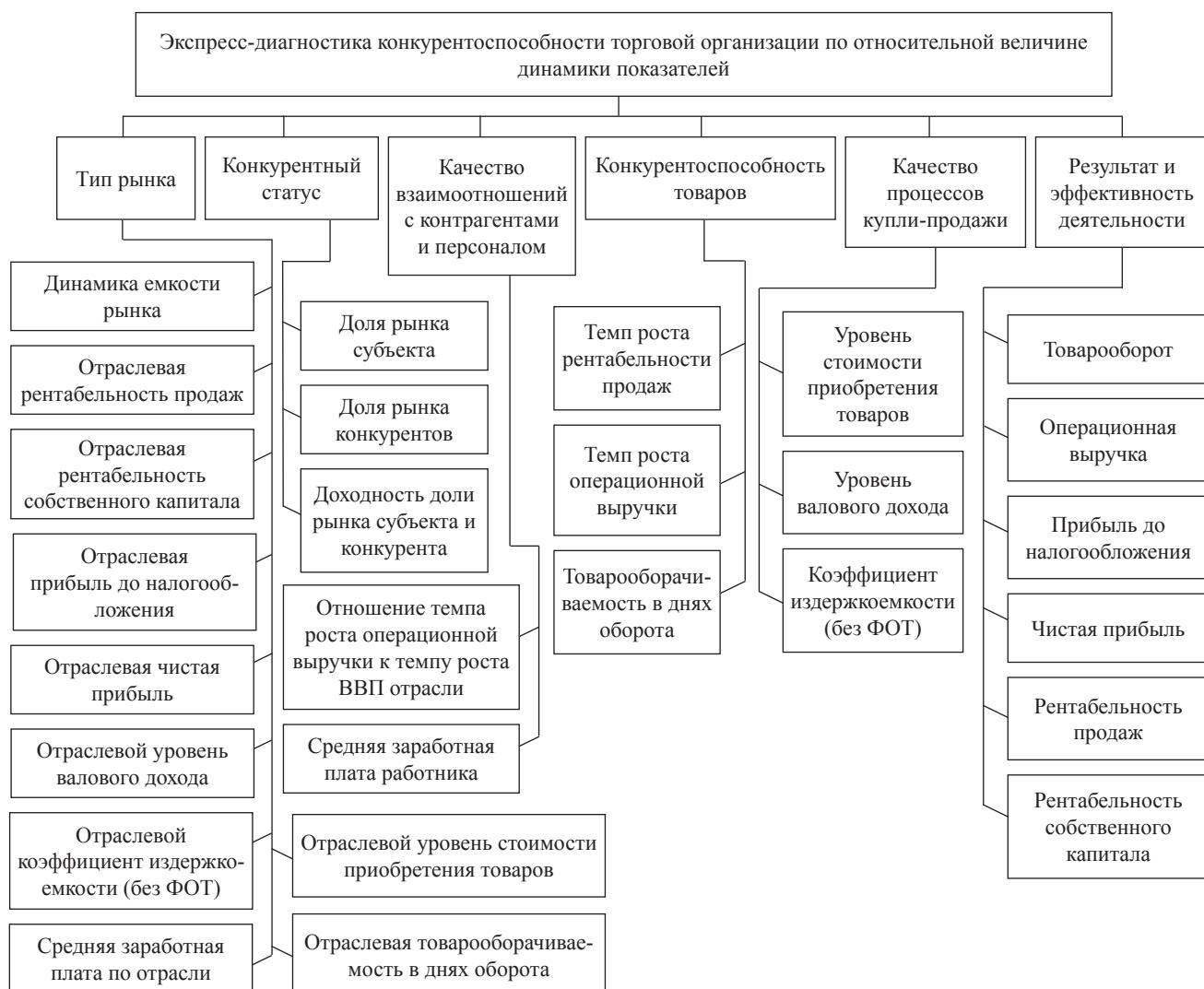


Рис. 1. Направления и показатели экспресс-диагностики конкурентоспособности на основе данных финансовой отчетности [составлен автором]

Теоретически возможность проведения оценки конкурентоспособности как относительной характеристики преимущества конкретного предприятия по сравнению с конкурентом предоставляют все рассмотренные методики, но практически осуществить сравнение будет достаточно сложно в силу ограниченности информации для расчета используемых в методиках показателей либо необходимости достаточно дорогостоящих маркетинговых исследований. Поэтому зачастую методики оценки конкурентоспособности торговых предприятий похожи, на наш взгляд, в большей степени на методики оценки конкурентного потенциала исследуемых хозяйствующих субъектов, позволяющие выявить факторы, повышающие или понижающие его уровень.

### 3. Принципиальный подход к анализу конкурентоспособности торговых организаций

Для анализа конкурентоспособности торгового предприятия рекомендуем проводить ее экспресс-диагностику на основании ряда основных показателей, характеризующих изменение рыночных условий, конкурентного статуса и результатов деятельности субъекта рынка и его конкурентов, и их эталонной динамики. Компоновка предлагаемых направлений экспресс-диагностики и используемых при ее проведении показателей представлена на рис. 1.

Для проведения экспресс-диагностики конкурентоспособности торговой организации считаем целесообразным использование относительных величин динамики

основных показателей, представленных в табл. 1, что позволяет, на наш взгляд, обеспечить сопоставимость сравниваемых предприятий, так как предприятий идентичных по размеру, размещению и другим параметрам нет.

В целях наглядного изображения результатов анализа соотношений показателей экспресс-диагностики конкурентоспособности исследуемых торговых организаций используем предложенный И.Н. Пократовым в работе [11] вариант формализации исследуемых зависимостей при помощи коэффициентов опережения темпов роста одного показателя над другим. Используемую для расчета коэффициентов опережения формулу и рекомендуемое значение можно представить в виде:

Таблица 1

## Основные показатели, используемые для проведения экспресс-диагностики конкурентоспособности торговой организации, и их эталонная динамика

Показатели, характеризующие рыночные условия и конкурентный статус		Рекомендуемые соотношения показателей	Показатели результативности и эффективности деятельности организации	
показатель	порядок расчета		порядок расчета	показатель
Темп роста емкости рынка, ( $T_{p,j}^{емк}$ )	$T_{p,j}^{емк} = \frac{емк_j}{емк_{j-1}} * 100$	$T_{p,j}^{емк} < T_{p,j}^{то}$	$T_{p,j}^{то} = \frac{ТО_j}{ТО_{j-1}} * 100$	Темп роста товарооборота, ( $T_{p,j}^{то}$ )
Темп роста индекса цен, ( $T_{иц,j}$ )	$T_{иц,j} = \frac{I_j}{I_{j-1}} * 100$	$T_{иц,j} < T_{p,j}^{то}$		
Темп роста товарооборота конкурента, ( $T_{p,j}^{то/о}$ )	$T_{p,j}^{то/о} = \frac{ТО_j^o}{ТО_{j-1}^o} * 100$	$T_{p,j}^{то/о} \leq T_{p,j}^{то}$ $100 < T_{p,j-1}^{то} < T_{p,j}^{то}$		
Темп роста доли рынка конкурента, ( $T_{p,j}^{ДРк}$ )	$T_{p,j}^{ДРк} = \frac{ТО_j^o}{емк_j} / \frac{ТО_{j-1}^o}{емк_{j-1}} * 100$	$100 < T_{p,j-1}^{ДР} < T_{p,j}^{ДР}$ $T_{p,j}^{ДРк} \leq T_{p,j}^{ДР}$	$T_{p,j}^{ДР} = \frac{ТО_j}{емк_j} / \frac{ТО_{j-1}}{емк_{j-1}} * 100$	Темп роста доли рынка, ( $T_{p,j}^{ДР}$ )
Темп роста доходности доли рынка конкурента, ( $T_{ДДРк,j}$ )	$T_{p,j}^{ДДРк} = \frac{ДДР_j}{ДДР_{j-1}} * 100;$ $ДДР_j = \frac{Π_o^j}{ДР^k}$	$100 < T_{p,j-1}^{ДДР} < T_{p,j}^{ДДР}$ $T_{p,j}^{ДДРк} \leq T_{p,j}^{ДДР}$	$T_{p,j}^{ДДР} = \frac{ДДР_j}{ДДР_{j-1}} * 100;$ $ДДР_j = \frac{Π_o^j}{ДР^k}$	Темп роста доходности доли рынка, ( $T_{p,j}^{ДДР}$ )
Темп роста ВВП отрасли, ( $T_{p,j}^{ВВП^0}$ )	$T_{p,j}^{ВВП^0} = \frac{ВВП_j^o}{ВВП_{j-1}^o} * 100$	$T_{p,j}^{ВВП^0} \leq T_{p,j}^{ВР}$ $T_{p,j}^{ВР} \leq T_{p,j}^{ВР}$	$T_{p,j}^{ВР} = \frac{ВР_j}{ВР_{j-1}} * 100$	Темп роста выручки от реализации товаров, работ, услуг, ( $T_{p,j}^{ВР}$ )
Темп роста выручки от реализации по отрасли (конкуренту), ( $T_{p,j}^{ВР^0}$ )	$T_{p,j}^{ВР^0} = \frac{ВР_j^o}{ВР_{j-1}^o} * 100$	$100 < T_{p,j-1}^{ВР} < T_{p,j}^{ВР}$		
Темп роста прибыли до налогообложения по отрасли (конкуренту), ( $T_{p,j}^{ЕБИТ^0}$ )	$T_{p,j}^{ЕБИТ^0} = \frac{ЕБИТ_j^o}{ЕБИТ_{j-1}^o} * 100$	$T_{p,j}^{ЕБИТ^0} \leq T_{p,j}^{ЕБИТ}$ $100 < T_{p,j-1}^{ЕБИТ} < T_{p,j}^{ЕБИТ}$	$T_{p,j}^{ЕБИТ} = \frac{ЕБИТ_j}{ЕБИТ_{j-1}} * 100$	Темп роста прибыли до налогообложения, ( $T_{p,j}^{ЕБИТ}$ )
Темп роста рентабельности продаж (по операционной прибыли) по отрасли (конкуренту), ( $T_{p,j}^{ROS^0}$ )	$T_{p,j}^{ROS^0} = \frac{ROS_j^o}{ROS_{j-1}^o} * 100$ $ROS_j^o = \frac{Π_o^j}{ВР^o}$	$T_{p,j}^{ROS^0} \leq T_{p,j}^{ROS}$ $100 < T_{p,j-1}^{ROS} < T_{p,j}^{ROS}$	$T_{p,j}^{ROS} = \frac{ROS_j}{ROS_{j-1}} * 100$ $ROS_j = \frac{Π_o^j}{ВР_j}$	Темп роста рентабельности продаж (по операционной прибыли), ( $T_{p,j}^{ROS}$ )
Темп роста чистой прибыли по отрасли (конкуренту), ( $T_{p,j}^{ЧП^0}$ )	$T_{p,j}^{ЧП^0} = \frac{ЧП_j^o}{ЧП_{j-1}^o} * 100$	$T_{p,j-1}^{ЧП} < T_{p,j}^{ЧП}$ $T_{p,j}^{ЧП} < T_{p,j}^{ЕБИТ} < T_{p,j}^{ЧП}$	$T_{p,j}^{ЧП} = \frac{ЧП_j}{ЧП_{j-1}} * 100$	Темп роста чистой прибыли, ( $T_{p,j}^{ЧП}$ )
Темп роста рентабельности собственного капитала по отрасли/конкуренту, ( $T_{p,j}^{ROE^0}$ )	$T_{p,j}^{ROE^0} = \frac{ROE_j^o}{ROE_{j-1}^o} * 100$ $ROE_j^o = \frac{ЧП_j^o}{СК^o}$	$T_{p,j}^{ROE^0} \leq T_{p,j}^{ROE}$ $100 < T_{p,j-1}^{ROE} < T_{p,j}^{ROE}$	$T_{p,j}^{ROE} = \frac{ROE_j}{ROE_{j-1}} * 100$ $ROE_j = \frac{ЧП_j}{СК_j}$	Темп роста рентабельности собственного капитала, ( $T_{p,j}^{ROE}$ )
Темп роста уровня валового дохода отрасли (конкурента), ( $T_{p,j}^{УВД^0}$ )	$T_{p,j}^{УВД^0} = \frac{УВД_j^o}{УВД_{j-1}^o} * 100$ $УВД_j^o = \frac{ВД_j^o}{ТО_j^o}$	$T_{p,j-1}^{УВД} < T_{p,j}^{УВД}$ $T_{p,j}^{УВД^0} \leq T_{p,j}^{УВД}$	$T_{p,j}^{УВД} = \frac{УВД_j}{УВД_{j-1}} * 100$ $УВД_j = \frac{ВД_j}{ТО_j}$	Темп роста уровня валового дохода, ( $T_{p,j}^{УВД}$ )
Темп роста коэффициента издержкоемкости отрасли / конкурента (за исключением выплат на заработную плату), ( $T_{p,j}^{ИЕ^0}$ )	$T_{p,j}^{ИЕ^0} = \frac{ИЕ_j^o}{ИЕ_{j-1}^o} * 100$ $ИЕ_j^o = \frac{ИО_j^o}{ТО_j^o}$	$T_{p,j-1}^{ИЕ} \geq T_{p,j}^{ИЕ}$ $T_{p,j}^{ИЕ^0} \geq T_{p,j}^{ИЕ}$	$T_{p,j}^{ИЕ} = \frac{ИЕ_j}{ИЕ_{j-1}} * 100$ $ИЕ_j = \frac{ИО_j}{ТО_j}$	Темп роста издержкоемкости (за исключением выплат на заработную плату), ( $T_{p,j}^{ИЕ}$ )

Показатели, характеризующие рыночные условия и конкурентный статус		Рекомендуемые соотношения показателей	Показатели результативности и эффективности деятельности организации	
показатель	порядок расчета		порядок расчета	показатель
Темп роста уровня стоимости приобретения в составе товарооборота по отрасли/конкуренту, ( $T_{p_j}^{УСП}$ )	$T_{p_j}^{УСП} = \frac{УСП_j^o}{УСП_{j-1}^o} * 100$ $УСП_j^o = \frac{СП_j^o}{ТО_j^o}$	$T_{p_{j-1}}^{УСП} \geq T_{p_j}^{УСП}$ $T_{P_j}^{УСП} \geq T_{p_j}^{УСП}$	$T_{p_j}^{УСП} = \frac{УСП_j}{УСП_{j-1}} * 100$ $УСП_j = \frac{СП_j}{ТО_j}$	Темп роста уровня стоимости приобретения в составе товарооборота, ( $T_{p_j}^{УСП}$ )
Темп роста товарооборота в днях товарооборота по отрасли/конкуренту, ( $T_{p_j}^{ТоД}$ )	$T_{p_j}^{ТоД} = \frac{ТоД_j^o}{ТоД_{j-1}^o} * 100$ $ТоД_j^o = \frac{\overline{T3}_j^o}{одТО_j^o}$	$T_{p_{j-1}}^{ТоД} \geq T_{p_j}^{ТоД}$ $T_{P_j}^{ТоД} \geq T_{p_j}^{ТоД}$	$T_{p_j}^{ТоД} = \frac{ТоД_j}{ТоД_{j-1}} * 100$ $ТоД_j = \frac{\overline{T3}_j}{одТО_j}$	Темп роста товарооборота в днях, ( $T_{p_j}^{ТоД}$ )
Темп роста средней заработной платы сотрудников за период по отрасли/конкуренту, ( $T_{p_j}^{\overline{ЗП}}$ )	$T_{p_j}^{\overline{ЗП}} = \frac{\overline{ЗП}_j^o}{\overline{ЗП}_{j-1}^o} * 100$ $\overline{ЗП}_j^o = \frac{ФЗП_j^o}{Ч_j^o}$	$T_{p_{j-1}}^{\overline{ЗП}} \leq T_{p_j}^{\overline{ЗП}}$ $T_{P_j}^{\overline{ЗП}} \leq T_{p_j}^{\overline{ЗП}}$	$T_{p_j}^{\overline{ЗП}} = \frac{\overline{ЗП}_j}{\overline{ЗП}_{j-1}} * 100$ $\overline{ЗП}_j = \frac{ФЗП_j}{Ч_j}$	Темп роста средней заработной платы сотрудников, ( $T_{p_j}^{\overline{ЗП}}$ )

где  $j$  – исследуемый период (год, квартал, месяц);  $ем_j$  – емкость рынка в  $j$ -том периоде;  $ТО_j$  – товарооборот организации в  $j$ -том периоде;  $ТО_j^o$  – товарооборот конкурента в  $j$ -том периоде;  $I_j$  – индекс цен в  $j$ -том периоде;  $EBIT_j$  – прибыль организации до вычета процентов и налогов в  $j$ -том периоде;  $EBIT_j^o$  – прибыль до вычета процентов и налогов по отрасли (конкуренту);  $ROS_j$  – рентабельность продаж организации (по операционной прибыли);  $ROS_j^o$  – рентабельность продаж (по операционной прибыли) по отрасли (конкуренту);  $ДДР_j^k$  – доходность доли рынка конкурента;  $ДДР_j$  – доходность доли рынка предприятия;  $П_j^o$  – операционная прибыль по отрасли (конкуренту);  $ВР_j$  – выручка от реализации товаров (работ, услуг) по отрасли (конкуренту);  $П_j^o$  – операционная прибыль организации;  $ВР$  – выручка организации от реализации товаров (работ, услуг);  $ЧП_j$  – чистая прибыль по отрасли (конкуренту);  $ЧП$  – чистая прибыль организации;  $УВД_j^o$  – уровень валового дохода отрасли (конкурента);  $УВД$  – уровень валового дохода;  $ВД_j^o$  – валовой доход отрасли (конкурента);  $ВД$  – валовой доход организации;  $ИЕ_j^o$  – коэффициент издержкоемкости отрасли (за исключением выплат на заработную плату);  $ИЕ_j$  – коэффициент издержкоемкости организации (за исключением выплат на заработную плату);  $ИО_j^o$  – издержки обращения отрасли (за исключением выплат на заработную плату);  $ИО$  – издержки обращения организации (за исключением выплат на заработную плату);  $СП_j^o$  – стоимость приобретения товаров по отрасли (конкуренту);  $СП$  – стоимость приобретения товаров организацией;  $ТоД_j^o$  – товарооборотаемость в днях товарооборота по отрасли (конкуренту);  $T_{p_j}^{ТоД}$  – товарооборотаемость в днях товарооборота по организации;  $\overline{T3}_j^o$  – средние товарные запасы по отрасли (конкуренту) за период;  $\overline{T3}_j$  – средние товарные запасы по организации за период;  $одТО_j^o$  – однодневный товарооборот по отрасли (конкуренту);  $одТО_j$  – однодневный товарооборот по организации;  $\overline{ЗП}_j^o$  – средняя заработная плата работников за период по отрасли (конкуренту);  $\overline{ЗП}_j$  – средняя заработная плата работников организации за период;  $ФЗП_j^o$  – фонд заработной платы за период по отрасли (конкуренту);  $ФЗП_j$  – фонд заработной платы за период по организации;  $Ч_j^o$  – численность работников по отрасли (конкуренту);  $Ч_j$  – численность работников организации;  $ВВП_j^o$  – валовой внутренний продукт отрасли;  $СК_j^o$  – собственный капитал по отрасли (конкуренту);  $СК_j$  – собственный капитал организации.

[составлена автором]

$$K_o = \left( T_{p_j}^1 / T_{p_j}^2 \right) > 1,$$

где  $T_{p_j}^1$  – темп роста первого сравниваемого показателя в  $j$ -том периоде,  $T_{p_j}^2$  – темп роста второго сравниваемого показателя в  $j$ -том периоде.

Для анализа предлагаемых соотношений показателей считаем целесообразным определить коэффициенты опережения темпа роста товарооборота организации над темпом роста емкости рынка ( $K_{o1}$ ), темпа роста товарооборота организации над темпом роста индекса цен ( $K_{o2}$ ), темпа роста прибыли до налогообложения организации над темпом роста выручки от реализации ( $K_{o3}$ ), темпа роста чистой прибыли организации над темпом роста прибыли до налогообложения ( $K_{o4}$ ), темпа роста уровня валового

дохода над темпом роста коэффициента издержкоемкости ( $K_{o5}$ ), темпа роста выручки от продаж товаров (работ, услуг) над темпом роста ВВП отрасли ( $K_{o6}$ ); темпа роста средней заработной платы сотрудников над темпом роста средней заработной платы работника отрасли ( $K_{o7}$ ), темпа роста доли рынка исследуемого экономического субъекта над идентичным показателем предприятия-конкурента (коэффициент адаптивности предприятия –  $K_{o8}$ ).

#### 4. Заключение

Для апробации предлагаемой методики анализа конкурентоспособности в выборку были избраны 3 организации, функционирующие на территории Приднестровской Молдавской Республики (далее

Приднестровье) в одном секторе потребительского рынка – реализация товаров потребительского назначения непродовольственной группы (бытовая и вычислительная техника). Предлагаемые для анализа соотношений динамики показателей коэффициенты опережения темпов роста различных показателей и результаты их расчета по субъектам «1», «2» и «3» представлены в табл. 2.

Результаты анализа показателей по всем направлениям экспресс-диагностики конкурентоспособности торговых организаций, представленные в таблице 2 свидетельствуют о достаточно высокой конкурентоспособности экономических субъектов «1» и «2» по состоянию на конец 2014 г. Лидером на рынке товаров группы «бытовая и вычислительная

Таблица 2

**Коэффициенты опережения темпов роста по основным соотношениям показателей экспресс-диагностики конкурентоспособности исследуемых торговых предприятий Приднестровья за 2012–2014гг.**

Коэффициенты опережения темпов роста:													
Предприятие	товарооборота над емкостью рынка, ( $K_{01}$ )		товарооборота над индексом цен, ( $K_{02}$ )		прибыли до налогообложения над выручкой от реализации, ( $K_{03}$ )		чистой прибыли над прибылью до налогообложения, ( $K_{04}$ )						
	2013 г. к 2012 г.	2014 г. к 2013 г.	2014 г. к 2012 г.	2013 г. к 2012 г.	2014 г. к 2013 г.	2014 г. к 2012 г.	2013 г. к 2012 г.	2014 г. к 2013 г.	2014 г. к 2012 г.	2013 г. к 2012 г.	2014 г. к 2013 г.	2014 г. к 2012 г.	
1	1,082	1,396	1,511	1,205	1,114	1,343	0,612	0,938	0,574	1,038	1,004	1,042	
2	1,154	1,397	1,612	1,285	1,115	1,433	1,499	1,035	1,551	1,043	1,045	1,090	
3	1,538	1,065	1,639	1,714	0,850	1,456	1,800	0,698	1,257	1,027	0,929	0,954	
Коэффициенты опережения темпов роста:													
Предприятие	уровня валового дохода над коэффициентом издержкоемкости, ( $K_{05}$ )				выручки от продаж товаров (работ, услуг) над ВВП отрасли, ( $K_{06}$ )				средней заработной платы сотрудников над средней заработной платой работника отрасли, ( $K_{07}$ )				
	2013 г. к 2012 г.	2014 г. к 2013 г.	2014 г. к 2012 г.	2013 г. к 2012 г.	2014 г. к 2013 г.	2014 г. к 2012 г.	2013 г. к 2012 г.	2014 г. к 2013 г.	2013 г. к 2012 г.	2014 г. к 2013 г.	2014 г. к 2012 г.	2013 г. к 2012 г.	
1	3,787	1,022	3,870	1,105	1,474	1,629	1,037	1,016	1,054				
2	2,202	0,827	1,820	1,156	1,474	1,704	0,989	1,145	1,132				
3	1,582	0,772	1,222	1,611	1,118	1,802	1,864	0,698	1,301				
Коэффициенты адаптивности ( $K_{08}$ ) по торговым предприятиям													
Предприятие	1			2			3						
	2013 г. к 2012 г.	2014 г. к 2013 г.	2014 г. к 2012 г.	2013 г. к 2012 г.	2014 г. к 2013 г.	2014 г. к 2012 г.	2013 г. к 2012 г.	2014 г. к 2013 г.	2014 г. к 2012 г.	2013 г. к 2012 г.	2014 г. к 2013 г.	2014 г. к 2012 г.	
1	x	x	x	0,938	0,999	0,937	0,704	1,312	0,922				
2	1,066	1,001	1,067	x	x	x	0,750	1,311	0,984				
3	1,421	0,763	1,084	1,333	0,762	1,016	x	x	x				

[показатели таблицы 2 рассчитаны по данным финансовой отчетности торговых предприятий за 2012-2014гг. и данным Государственной службы статистики ПМР]

техника» в 2014 г. является предприятие «1». Но, результаты анализа динамики темпов роста финансовых показателей хозяйствующего субъекта «2» свидетельствуют о наличии у него внутреннего конкурентного потенциала, что в будущем может создать условия для развития и улучшения конкурентной позиции предприятия.

Таким образом, в результате апробации предлагаемой методики анализа конкурентоспособности доказана ее практическая приемлемость для торговых предприятий различных по масштабам деятельности, капиталу и видам оказываемых сопутствующих торговле услуг. Экспресс-диагностика позволила не только выявить

наиболее конкурентоспособные экономические субъекты, но и получить характеристику внутреннего конкурентного потенциала обследуемых субъектов. Благодаря предложенной методике анализа конкурентоспособности торговых организаций на основании общедоступных данных финансовой отчетности может быть оперативно сформирована достоверная информационная база для принятия управленческих решений.

#### Литература

1. Метелев И.С. Конкурентоспособность субъекта предпринимательской деятельности: системные основы и региональная практика: монография. – Омск: Издание Ом-

ского института (филиала) РГТУ, 2011. – 142 с.

2. Семененко С.В. Совершенствование системы торговли в России посредством формирования конкурентного потенциала организаций / С.В. Семененко // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2012. – № 4. – С. 185–193.

3. Финансовый контроллинг в холдингах: монография / Н.А. Казакова, Е.А. Хлевная, А.А. Ангеловская / М.: ИНФРА-М, 2016. – 234 с. – (Научная мысль). – www.dx.doi.org/10.12737/13657.

4. Байхаджиев Р.Э. Специфика формирования конкурентоспособности предприятий розничной торговли потребительской кооперации / Р.Э. Байхаджиев // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2008. – № 2. – С. 202–205.

5. Казакова Н.А., Ефремова Е.И. Концепция внутреннего контроля эффективности организации: монография / под ред. проф. Н.А. Казаковой. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 234 с. (Научная мысль). – www.dx.doi.org/10.12737/7888.

6. Коротков А.В., Карманов М.В. Концептуальные основы исследования конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности / А.В. Коротков, М.В. Карманов // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2011. – № 5. – С. 51–55.

7. Муравьева Н.Ю. Показатели деятельности торговых предприятий в аспекте оценки конкурентоспособности / Н.Ю. Муравьева // Вестник Российской государственной торгово-экономической академии. – 2014. – № 8(88). – С. 60–68.

8. Ялунина Е.Н. Конкурентоспособность розничного торгового предприятия: автореф. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Екатеринбург, 2007. – 26 с.

9. Современная модель эффективного бизнеса: монография / Т.А. Барсукова, Ю.К. Беляев, Л.М. Божко и др. / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Книга 12. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2014. – 284 с.

10. Торгунаков Е.А. Управление конкурентоспособностью предпри-

нимательских структур в условиях трансформации рыночной среды: автореф. ... д-ра экон. наук: 08.00.05. – СПб., 2011. – 38 с.

11. Понкратов И.Н. Совершенствование организации аналитической деятельности торгового предприятия и ее методического обеспечения: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Белгород, 2010. – 271 с.

#### References

1. Metelev I.S. The competitiveness of a business entity: system basics and regional practice: a monograph. – Omsk: Edition Omsk Institute (branch) RSTU, 2011. – 142 p.
2. Semenenko S. V. Improving trade system in Russia by forming a competitive capacity of organizations / S. V. Semenenko // Herald of Belgorod University of Cooperation, Economics and Law. – 2012. – № 4. – P. 185–193.
3. Financial controlling in holdings: Monograph / N.A. Kazakova, E.A. Hlevnoe, A.A. Angelovski. M.: INFRA-M. 2016. (Scientific Thought). [www.dx.doi.org/10.12737/13657](http://www.dx.doi.org/10.12737/13657).
4. Baykhadzhiyev R. E. Specificity of formation of competitiveness of enterprises of consumer cooperatives / R.E. Baykhadzhiyev// Herald of Belgorod University of Cooperation, Economics and Law. – 2008. – № 2. – P. 202–205.
5. Kazakova N.A. Efremova E.I. The concept of internal control effectiveness of the organization. Monograph. M.: INFRA-M, 2015. (Scientific Thought). [www.dx.doi.org/10.12737/7888](http://www.dx.doi.org/10.12737/7888).
6. Korotkov A.V., M. V Pockets. Conceptual bases of research competitiveness and investment attractiveness / A.V. Korotkov, M.V. Karmanov // Economics, Statistics and Informatics. Herald UMO. – 2011. – №. 5. – P. 51–55.
7. Muravieva N.Y. Performance of commercial enterprises in the aspect of assessment of the competitiveness / N.Y. Muravieva // Herald of the Russian State Trade and Economic University. – 2014. – № 8 (88). – p. 60–68.
8. Yalunina E.N. The competitiveness of retail trade enterprises: abstract. ... cand. of econ. sciences: 08.00.05. – Ekaterinburg, 2007. – 26 p.
9. The modern model of efficient business: a monograph / T.A. Barsukova, J.K. Belyaev, L.M. Bozhko and others. /, Ed. S.S. Chernoff. – Book 12 – Novosibirsk TSRNS Publishing, 2014. – 284 p.
10. Torgunakov E.A. Management of competitiveness of enterprise structures in the conditions of transformation of the market environment: author. ... dr.of econ. sciences: 08.00.05. – St. Petersburg, 2011. – 38 p.
11. Ponkratov I.N. Improving the organization of analytical activity of commercial enterprise and its methodical maintenance: dis. ... cand. econ. sciences: 08.00.05. – Belgorod, 2010. – 271 p.