

рейтингом 2017 года позиция страны не изменилась (2017 г. – 59 место). В сравнении со странами с аналогичным уровнем дохода, у Казахстана высокие показатели по таким факторам, как «Макроэкономическая стабильность», «ИКТ», «Рынок труда», «Размер рынка», «Образование и навыки» и «Динамичность бизнеса» [5].

В 2019 году Казахстан улучшил свои позиции и занял 55 место в Индексе глобальной конкурентоспособности. Самые высокие оценки Казахстан получил по факторам «Рынок труда» – 25 место (улучшение на пять позиций) и «Динамичность бизнеса» – 35 место (улучшение на две позиции) [6].

**Список использованных источников:**

1. Шипицына, К.С. Перспективы и проблемы семейного предпринимательства: Российская реальность // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 8-3. – С. 633-635. URL: <http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=38955> (дата обращения: 10.02.2020).
2. «Почему семейный бизнес в РК самый устойчивый». 28.01.2019 URL: <https://wfin.kz/publikatsii/linchuj-kapital/item/23397-pochemu-semejnyj-biznes-samyj-ustojchivyj.html> (дата обращения: 10.02.2020).
3. «Как семейному бизнесу оставаться успешным многие поколения» 20.07.2019 URL: [https://forbes.kz//process/businessmen/chto\\_mojet\\_sposobstvovat\\_semeynomu\\_biznesu\\_ostavatsya\\_uspeshnyim\\_mnogie\\_pokoleniya/](https://forbes.kz//process/businessmen/chto_mojet_sposobstvovat_semeynomu_biznesu_ostavatsya_uspeshnyim_mnogie_pokoleniya/) (дата обращения: 10.02.2020).
4. «Бизнес начинается с семьи... Как в Казахстане развивается семейное предпринимательство» 28.05.2019 URL: <https://kursiv.kz/news/banki/2019-05/biznes-nachinaetsya-s-semi> (дата обращения: 10.02.2020)
5. «Казахстан в отражении Глобального индекса конкурентоспособности Всемирного экономического форума». URL: <https://atameken.kz/ru/services/10-global-nyj-indeks-konkurentosposobnosti> (дата обращения: 10.02.2020)
6. «Казахстан в рейтинге ВЭФ». 25.10.2019 URL: <https://ru.sputniknews.kz/infographics/20191025/11866598/kazakhstan-reyting-wef.html>

УДК 339.137.2(075.8)

**ВЫБОР ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ТАКТИЧЕСКОЙ  
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*к.э.н., доцент Соловьева Лариса Лукинична*

*УО «Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого»,  
г.Гомель, Республика Беларусь*

**Аннотация.** В тезисах рассмотрена предварительная стадия оценки тактической конкурентоспособности, систематизированы виды показателей, используемых для оценки и порядок их отбора.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность предприятия, цель, этап, фактор, показатель.

Данное исследование посвящено проблеме выбора показателей при оценке тактической конкурентоспособности предприятия. В работе [1] была обоснована необходимость разделения понятий стратегическая и тактическая конкурентоспособность предприятия.

Цель тактической оценки конкурентоспособности – определение положения анализируемого предприятия по сравнению с предприятиями, удовлетворяющими аналогичные потребности потребителей. Результатом оценки тактической конкурентоспособности является выявления сильных и слабых сторон предприятия по удовлетворению потребности. Для данной цели невозможно использовать интегральный

показатель, только система показателей позволит сформулировать сильные и слабые стороны предприятия.

Оценка конкурентоспособности включает несколько стадий. В данном исследовании были рассмотрены этапы предварительной стадии, на которых формируется система показателей оценки конкурентоспособности предприятия.

Предварительная стадия включает следующие этапы.

Первый этап – выбор результирующего показателя. Главным критерием конкурентоспособности предприятия является доля рынка, занимаемая данным предприятием. В некоторых источниках указывается относительная доля рынка. Корреляционная зависимость между долей рынка, относительной долей рынка и объемом реализации продукции данного предприятия является прямой и очень сильной. Поэтому при построении факторных моделей определения конкурентоспособности в качестве зависимой переменной можно использовать один из трех вышеперечисленных показателей. Однако доля рынка не единственный показатель, характеризующий успех предприятия на рынке. Вторым результирующим показателем является показатель эффективности в широком разнообразии: рентабельность продаж, рентабельность активов и пр.

Вторым этапом предварительной стадии оценки конкурентоспособности является определение влияющих факторов и показателей их характеризующих. Состав факторов может быть разнообразен и зависеть от специфики изучаемого предприятия. Факторы, влияющие на конкурентоспособность, можно сгруппировать в две большие группы:

- 1) факторы, характеризующие хозяйственную деятельность;
- 2) факторы, характеризующие маркетинговую деятельность.

Например, в [2] предложены следующие направления для оценки конкурентоспособности предприятия: производство, технологии, персонал, финансы, товар, сбыт, маркетинг, сервис.

Третьим этапом является выбор показателей непосредственно для оценки. Основной проблемой при данном методе встает грамотный выбор показателей, на основании которых будет строиться анализ. Чтобы определить перечень показателей тактической конкурентоспособности, необходимо определить степень влияния данных показателей на долю рынка.

Все показатели, которые могут участвовать в оценке конкурентоспособности можно разделить на несколько групп:

- 1) объемные показатели (объем продаж, объем прибыли, стоимость основных средств, издержки, остатки на складах, цена товара, затраты на продвижение, сбыт, количество посредников, широта ассортимента, продолжительность гарантийного срока и т.п.);
- 2) относительные показатели, определяемые делением части на целое (коэффициент загрузки производственных мощностей, доля брака, коэффициент обновления ассортимента);
- 3) расчетные показатели, определяемые делением одних объемных показателей на другие (рентабельность, эффективность, фондоотдача, оборачиваемость, производительность труда);
- 4) динамические показатели (темпы роста доли рынка, уровня качества);
- 5) субъективные показатели (имидж, удовлетворенность потребителей);
- 6) интегральные показатели (конкурентоспособность товара);
- 7) качественные характеристики (квалификация персонала, сертификаты качества).

Показатели из каждой группы могут тесно коррелировать между собой, поэтому надо провести следующие работы:

- 1) сгруппировать показатели по влияющим факторам;
- 2) изучить взаимосвязи между этими показателями и исключить повторный счет.

Использование большого количества показателей усложняет не только оценку, но и их сбор данных для анализа.

Каждая группа содержит объемные, относительные, расчетные, динамические, субъективные, интегральные и качественные показатели. Например, одним из факторов, характеризующих хозяйственную деятельность, является персонал. В таблице 1 представлена система показателей, характеризующих данный фактор.

Таблица 1 – Показатели, характеризующие фактор «персонал»

Вид показателя	Показатели
Объемные	Численность всего персонала и по категориям, оборот по приему и увольнению, фонд заработной платы
Относительные	Структура персонала, показатели движения рабочей силы
Расчетные	Производительность труда рабочих и всего персонала, средняя заработная плата, уровень механизации труда, средний разряд рабочих
Динамические	Темп роста численности, темп роста заработной платы, темп роста производительности труда
Субъективные	Качество системы подбора и обучения персонала
Интегральные	Коэффициент опережения роста производительности труда над ростом заработной платы
Качественные	Общеобразовательный, профессионально-квалификационный уровень персонала, организационная структура управления, система менеджмента

Как правило, показатели первой группы используются при расчете остальных показателей, поэтому объемные показатели для оценки использовать нецелесообразно.

В результате статистического факторного анализа из всей этой совокупности показателей определяются пары, которые тесно коррелируют между собой, и из них оставляется только один показатель. Например, пары показателей «темп роста заработной платы и коэффициент опережения роста производительности труда над ростом заработной платы» и «производительность труда и коэффициент опережения роста производительности труда над ростом заработной платы» имеют высокий коэффициент корреляции, так как в расчете используют парный показатель, поэтому оставляем показатель «коэффициент опережения роста производительности труда над ростом заработной платы». Показатели, характеризующие эффективность использования фактора должны использоваться в первую очередь.

К тому же объемные показатели одного фактора могут коррелировать с показателями других факторов. Численность персонала, в свою очередь зависит от другого фактора конкурентоспособности – «основные средства» (например, показатель производственные мощности: чем выше производственные мощности предприятия, тем выше численность персонала) или фактора «производство» (чем выше объемы производства, тем больше потребная численность персонала).

Поэтому после ограничения числа показателей по каждому фактору анализируются все оставшиеся показатели для исключения повторного счета.

Сама оценка конкурентоспособности должна проводиться в два этапа: на первом этапе проводится оценка конкурентоспособности по одному-двум основным выбранным показателям из каждой группы фактора, на втором этапе после формирования слабых сторон предприятия проводится более подробный анализ «слабого» фактора уже по большему числу показателей для поиска причин формирования слабых сторон.

**Список используемых источников:**

1. Соловьева, Л.Л. Конкурентоспособность предприятия: подходы к определению/ Л.Л. Соловьева, В.И. Маргунова // Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы: сборник трудов X международной научно-практической конференции, УО «Полесский государственный университет», г. Пинск, 4 апреля 2016 г. / Министерство образования Республики Беларусь; редкол.: К.К. Шебеко [и др.]. – Пинск: ПолесГУ, 2016.- С.182-183.

2. Соловьева, Л.Л. Цель и показатели оценки тактической конкурентоспособности предприятия/ Л.Л.Соловьева // Сучасні тенденції розвитку бухгалтерського обліку та оподаткування: тези виступів Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Житомир, 25 листопада 2016 р.) - Житомир: Видавець О.О. Євенок, 2016 - С. 173-175.

УДК 332.1

**АНКЛАВ КАК ОБЪЕКТ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

*учащийся Столяров Тимур Сергеевич  
учитель высшей категории Яценко Александр Александрович  
МОУ «Школа №15 г.Донецка»*

*Аннотация. В представленной работе анализируются экономические показатели стран, уровень их экономического развития.*

*Ключевые слова: анклав, ВВП, экономическая политика.*

В системе мировой регионалистики недостаточно изученными являются экономические реалии, существующие в анклавных образованиях. Например, уровень экономического развития отдельных анклавов примерно однозначных по природно-географическим показателям оказывается различным. Проиллюстрируем этот факт на примерах двух анклавов – Лесото и Сан-Марино.

Лесото полагается на денежные переводы от шахтеров, занятых в ЮАР, а так же на таможенные пошлины на ввоз товара из ЮАР.

Экономика по-прежнему в первую очередь основана на натуральном сельском хозяйстве, особенно животноводстве. Крайнее неравенство в распределении доходов остается главным недостатком.

1. ВВП по паритету покупательной способности (по ППС): \$ 3151 млн. (2009 год)
2. ВВП по официальному курсу: \$ 1623 млн. (2009 год)
3. ВВП — реальный темп роста: 1,6% (2009 г.)
4. ВВП — на душу населения (по ППС): 1600 долл. США (2009 г.)
5. ВВП — по секторам экономики:
  - сельское хозяйство: 7,1%
  - промышленность: 34,7%
6. Услуги: 58,1% (2009 г.)
7. Рабочая сила — по секторам экономики: