

Воронов Д. С., канд. экон. наук, заведующий кафедрой экономики и управления инвестиционно-строительной деятельностью НЧОУ ВО Технический университет УГМК, г. Верхняя Пышма, vds1234@yandex.ru

Оценка конкурентоспособности крупнейших российских компаний по итогам 2015 года

В настоящем исследовании проводится оценка конкурентного статуса крупнейших компаний Российской Федерации по итогам 2015 г. с целью выявления наиболее конкурентоспособных предприятий в условиях макроэкономической нестабильности. Авторами показано, что недостаточная актуальность, а также несовершенство применяемой методики ранжирования не позволяют использовать существующие рейтинги для оценки текущей конкурентоспособности хозяйствующих субъектов. Проанализированы основные методы оценки конкурентоспособности предприятий. Изложены основные принципы динамического подхода к оценке конкурентоспособности предприятий, приведен математический аппарат и алгоритм анализа, раскрываются теоретические и методологические принципы, лежащие в основе динамического подхода. Сформулированы методологические и методические преимущества динамического подхода по сравнению с традиционными методами оценки конкурентоспособности предприятий. Рассматриваются практические аспекты оценки и анализа конкурентоспособности предприятий на основе динамического метода. Проведены расчеты по оценке конкурентоспособности крупнейших компаний Российской Федерации по итогам 2015 г. Проведен анализ конкурентоспособности по отраслям. Показано, что в отличие от традиционных рейтингов, которые, как правило, основываются только на одном показателе (чаще всего — выручке или капитализации хозяйствующего субъекта, взятой за один отчетный период), ранжирование компаний с использованием динамического подхода — более точный инструмент оценки их конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, конкурентоспособность предприятия, оценка конкурентоспособности предприятий, динамический метод оценки конкурентоспособности предприятий.

Введение

В условиях глобальной макроэкономической и геополитической нестабильности крайне актуальна оценка конкурентоспособности крупнейших российских компаний, что отмечается ведущими специалистами в области стратегического менеджмента (см., в частности, [Рубин, 2010; Коваленко, 2013; Гельвановский, 2012]). Если в отношении отдельных предприятий информация для мониторинга их финансового состояния имеется в достаточном объеме (текущие отчеты о результатах финансово-хозяйственной деятельности, оценки аналитиков инвестиционных домов и рейтинговых

агентств), то исследований, посвященных сравнительной (а не обособленной) оценке динамики основных финансовых показателей хозяйствующих субъектов, на наш взгляд, — недостаточно. Точнее говоря, имеющиеся исследования в указанной сфере несколько «отстают от времени», оперируют неактуальными данными.

Речь в первую очередь идет о рейтингах крупнейших российских компаний, публикуемых ведущими отечественными экономическими изданиями: Forbes-200¹, Эксперт-600²,

¹ <http://www.forbes.ru/ratings>

² <http://raexpert.ru/ratings/expert400/>

РБК-500³. Безусловно признавая тот колоссальный объем работ по сбору информации, который выполняют авторы указанных рейтингов, тем не менее отметим, что все эти работы публикуются с некоторым запозданием. Так, рейтинги Forbes-200 и РБК-500 по отчетности за 2014 г. были опубликованы в сентябре 2015 г., а Эксперт-600 — лишь в октябре 2015 г. При этом очевидно, что для обеспечения актуальности оценки конкурентоспособности необходимо принимать во внимание данные не относительно «благополучного» 2014 г., а свежие показатели «турбулентного» 2015 г. Но уважаемые рейтинги учтут их в своих расчетах не ранее сентября 2016 г.

Кроме того, в основу упомянутых рейтингов положено ранжирование компаний по объемам выручки. Ни операционная эффективность (рентабельность), ни динамика иных ключевых показателей финансово-хозяйственной деятельности при этом не учитывается. В силу этого позиции компаний в таких рейтингах и их действительная конкурентоспособность могут существенно отличаться. Так, в числе лучших компаний Российской Федерации по итогам 2014 г. в указанных рейтингах фигурируют Мечел, СУ-155, Трансаэро. Резонансные банкротства указанных хозяйствующих субъектов в 2015 г. красноречиво свидетельствуют о том, что абсолютная величина выручки далеко не всегда отражает конкурентный статус компании.

Таким образом, цель настоящего исследования — выявление наиболее конкурентоспособных отечественных компаний в текущих экономических условиях. При этом недостаточная актуальность данных, а также несовершенство применяемой методики ранжирования не позволяют использовать существующие рейтинги в целях оценки конкурентоспособности хозяйствующих субъектов. Следовательно, оценка влияния макроэкономической волатильности на по-

казатели крупнейших отечественных компаний может быть осуществлена только посредством применения специальных методов оценки конкурентоспособности хозяйствующих субъектов.

Выбор метода исследования

Анализ экономической литературы позволяет выделить следующие основные подходы к оценке конкурентоспособности предприятий.

Продуктовые методы. В рамках рассматриваемого подхода конкуренция компаний рассматривается как конкуренция их продукции. Продуктовые методы [Фатхутдинов, 2008] базируются на суждении о том, что оценка конкурентоспособности хозяйствующего субъекта может быть произведена через оценку конкурентоспособности его продукции: чем выше конкурентоспособность товара — тем выше конкурентоспособность предприятия. При этом для определения конкурентоспособности продукции используются различные маркетинговые и качественные методы, в основе большинства которых лежит нахождение соотношения *цена-качество* продукции.

Заметим, что конкурентная сила продуктов не тождественна устойчивому конкурентному преимуществу предприятия, поскольку любые ценовые или качественные преимущества продукции относительно быстро копируются конкурентами, и экономические выгоды от них исчезают. Кроме того, применение рассматриваемой группы методов предполагает сопоставление схожей продукции. В силу этого оценку конкурентоспособности хозяйствующего субъекта сугубо через оценку конкурентоспособности его продукции считаем принципиально неверной (комплексное рассмотрение вопроса о соотношении конкурентоспособности предприятия и конкурентоспособности его продукции см. [Воронов, 2015a]).

Матричные методы. В рамках становления и развития стратегического менедж-

³ <http://www.rbc.ru/rbc500>

жмента была определена задача преодолеть ограниченность продуктовых методов и перейти к оценке конкурентоспособности компании с учетом полного спектра ее функций и долгосрочных целей.

Таким инструментом оценки конкурентоспособности хозяйствующих субъектов можно признать «матричные» методы, разработанные в 1960-х годах американскими консалтинговыми компаниями. Свое название эти модели получили в силу использования матричной формы отображения результатов оценки и анализа. Другая характерная черта данной группы методов — ярко выраженный акцент на маркетинговой оценке деятельности предприятия, в результате чего компания рассматривается как совокупность различных бизнес-единиц (продуктовый портфель).

К сожалению, матричные методы неприменимы и для решения нашей задачи: позволяя с некоторой погрешностью оценить конкурентоспособность отдельно взятой компании, матричные методы не позволяют оценить конкурентоспособность одновременно нескольких предприятий, что как раз и требуется в нашей ситуации.

Операционные методы. Выделение операционных методов как самостоятельного инструмента оценки конкурентоспособности хозяйствующих субъектов происходило как развитие инструментария матричных моделей стратегического планирования [Andrews, 1971; Ansoff, 1965]. В соответствии с операционным подходом [Фасхиев, 2003] наиболее конкурентоспособны те предприятия, где наилучшим образом организована работа всех подразделений и служб (в литературе эта группа методов известна также под названием «методы, основанные на теории эффективной конкуренции»).

Для оценки конкурентоспособности исследуемого предприятия операционным методом в первую очередь необходимо определить перечень операций и показателей, являющихся значимыми для обеспечения конкурентоспособности. Состав и структура оцениваемых показателей

и операций существенно варьируются в зависимости от исследуемой отрасли и автора методики.

В целях оценки конкурентоспособности исследуемого предприятия каждый из показателей сопоставляется с аналогичным показателем конкурирующего хозяйствующего субъекта (либо эталонным значением), в результате чего определяются частные коэффициенты эффективности по каждой операции. В дальнейшем в зависимости от метода в целях оценки конкурентоспособности компании полученные частные коэффициенты эффективности подвергаются математической обработке. Чаще всего показатель конкурентоспособности предприятия находят путем вычисления средневзвешенного значения из частных коэффициентов эффективности.

Позволить себе исследование конкурентоспособности предприятия при помощи операционных методов могут исключительно специализированные организации. К ним относятся в первую очередь рейтинговые агентства, устанавливающие инвестиционные рейтинги хозяйствующих субъектов. Рейтинговые модели специализированных агентств — это не что иное, как взвешенная оценка кредитоспособности компаний, основанная на учете количественных показателей финансово-хозяйственной деятельности, качественных управленческих данных, показателей поддержки группы или государства, параметрах кредитной истории и предупреждающих сигналах. Схожие рейтинговые модели используются кредитными организациями, применяющими внутренние рейтинги заемщиков согласно базельским соглашениям об оценке банковских рисков. В терминологии настоящего исследования рейтинговые модели суть операционные методы [Воронов, 2013].

По этим причинам в практике микроэкономического анализа конкурентоспособности компаний операционные методы не нашли широкого применения. В силу этого для решения поставленной перед авторами за-

дачи применение операционных методов нецелесообразно.

Методы оценки стоимости бизнеса. В отдельную группу выделим методы оценки конкурентоспособности предприятий, основанные на оценке стоимости бизнеса [Криворотов и др., 2013].

Абсолютно соглашаясь с теоретическим посылом, лежащим в основе метода оценки стоимости бизнеса, авторы считают его самым достоверным методом оценки конкурентоспособности предприятия. И в то же время для его применения требуется либо оценка стоимости компании по состоянию на несколько отчетных дат (чтобы можно было сопоставить динамику), либо чтобы ценные бумаги анализируемого предприятия имели обращение на фондовом рынке. С учетом того, что далеко не все компании являются публичными и имеют биржевые котировки, а процедура оценки стоимости крайне дорогостояща, применение метода оценки стоимости бизнеса в отношении нескольких предприятий имеет существенные ограничения в аспекте стоимости исследования.

Динамические методы [Воронов, 2001; Криворотов, 2007; Воронов, 2014]. Название данной группы методов обусловлено тем, что они основываются на оценке ключевых экономических показателей компании в динамике (в отличие от большинства методов, оценивающих показатели «в статике»). Динамический подход базируется на двух принципах: определение ключевых индикаторов деятельности хозяйствующего субъекта и применение в их отношении динамического анализа.

После оценки конкурентоспособности компании за отчетный период необходимо аналогичным образом произвести расчеты за несколько прошедших периодов. Полученный динамический ряд показателей конкурентоспособности обеспечивает репрезентативность массива данных и дает возможность оперативно осуществлять достоверную оценку конкурентного статуса предприятия. За счет этого динамический метод позволяет

нивелировать методологические недостатки, характерные для прочих подходов к оценке конкурентоспособности и оптимален по соотношению затрат (труда, денежных средств и времени) на проведение исследования и достоверности получаемых результатов.

Анализ практических аспектов применения методов оценки конкурентоспособности предприятий, описанных выше, позволяет сделать вывод, что их недостатки обуславливают низкие возможности практического применения большинства из них.

Исключение составляет динамический подход, позволяющий весьма эффективно оценивать конкурентоспособность как в статике, так и в динамике. Применение указанного подхода делает возможным анализ динамических рядов общих и частных показателей конкурентоспособности хозяйствующих субъектов как отдельных компаний, так и целых групп предприятий. При этом методологическая основа оценки конкурентоспособности хозяйствующего субъекта настолько проста, что обеспечивает возможность проведения расчетов не только текущего (анализируемого) периода, но и в ретроспективе, что, в свою очередь, позволяет на основе полученных динамических рядов осуществлять глубокий факторный анализ изменений конкурентоспособности предприятия и прогнозировать ее на перспективу.

Таким образом, в целях оперативной оценки влияния макроэкономической нестабильности на состояние крупнейших отечественных компаний наиболее целесообразно использование динамического метода оценки конкурентоспособности предприятий.

Динамический метод оценки конкурентоспособности предприятий

В рамках динамического подхода конкурентоспособность предприятия в условиях рыночной экономики позиционируется как обобщающая характеристика деятельности

хозяйствующего субъекта, отражающая уровень эффективности использования хозяйствующим субъектом экономических ресурсов относительно эффективности использования экономических ресурсов конкурентами. При оценке конкурентоспособности руководствуются двумя принципами: определение ключевых индикаторов деятельности хозяйствующего субъекта и применение в отношении них динамического анализа.

В первую очередь изложим логику выбора ключевых индикаторов и форму их математической связи. М. Портер [Porter, 1998] выделил два источника конкурентоспособности предприятия: операционную эффективность и стратегическое позиционирование.

Выделяя показатели, являющиеся ключевыми индикаторами финансово-хозяйственной деятельности предприятия, экономисты сходятся в том, что таковыми являются прибыль и выручка предприятия [Катькало, 2008]. Указанные показатели — индикаторы достижения двух типов целей компании: а) достижения внутренних целей менеджмента и максимизации прибыли в краткосрочном периоде; б) удовлетворения внешних потребителей и долгосрочный рост выручки [Тамбовцев, 2008; Hamel, Prahalad, 1996].

Соглашаясь с таким подходом и не пытаясь ответить на вопрос, какая из целей приоритетна, а какой из показателей — превалирующий, считаем правильным учет каждого из них при оценке конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. Так, Н. К. Моисеева [Моисеева, 1998] предлагает оценивать конкурентоспособность компании именно по двум критериям: эффективность производства и степень удовлетворения потребителя. Указанный подход в максимальной степени соответствует концепции М. Портера об источниках конкурентоспособности компании.

При этом автор полагает, что в качестве одного из ключевых показателей необходимо также рассматривать и финансовую устойчивость компании. К подобному выводу позволяет прийти анализ результатов хо-

зяйственной деятельности российских компаний в период макроэкономической нестабильности (который имеет место в Российской Федерации в 2015–2016 гг.).

В качестве индикатора финансовой устойчивости компании в краткосрочном периоде можно рассматривать обеспеченность запасов источниками формирования [Шеремет, 2009]. Следовательно, краткосрочная финансовая устойчивость предприятия может быть оценена по обеспеченности собственными оборотными средствами, и ее можно охарактеризовать через уровень ликвидности компании.

Итак, эффективность использования экономических ресурсов предприятием может быть охарактеризована и в конечном счете сведена к оценке его операционной эффективности, стратегического позиционирования и финансового состояния. В рамках динамического подхода указанные ключевые показатели определены как коэффициенты операционной эффективности, стратегического позиционирования и финансового состояния соответственно. Далее путем сведения указанных коэффициентов в единый показатель производится оценка уровня конкурентоспособности исследуемого предприятия:

$$K = K_R \cdot K_I \cdot K_L, \quad (1)$$

где K — уровень конкурентоспособности анализируемого предприятия;
 K_R — коэффициент операционной эффективности;
 K_I — коэффициент стратегического позиционирования;
 K_L — коэффициент финансового состояния.

Коэффициент операционной эффективности определяется следующим образом:

$$K_R = \frac{R_A}{R_S}, \quad (2)$$

где R_A — операционная эффективность анализируемого предприятия;

R_S — операционная эффективность по выборке.

Поясним, что под выборкой понимается совокупность конкурентов, являющаяся необходимой и достаточной для сопоставления с рассматриваемым хозяйствующим субъектом. Выборка может состоять из одного предприятия-конкурента — в этом случае определяется индивидуальный показатель конкурентоспособности рассматриваемого предприятия в сравнении с выбранным конкурентом; из нескольких предприятий-конкурентов — рассматривается конкурентоспособность предприятия в сравнении с группой выбранных конкурентов; из всех конкурирующих предприятий отрасли — здесь уже «устанавливается» отраслевой показатель конкурентоспособности предприятия в сравнении со всеми действующими предприятиями отрасли. Необходимо отметить, что в зависимости от целей исследования возможно формирование выборки не только из отраслевых конкурентов, но и любых других хозяйствующих субъектов, конкурирующих с исследуемым предприятием. В целях микроэкономического анализа очевидным ограничением по составу выборки является вид производимой и реализуемой продукции. Кроме того, в ряде случаев может возникнуть необходимость ограничения выборки по территориальному признаку и масштабам деятельности сопоставляемых предприятий.

$$R_A = \frac{S_A}{E_A}, \quad (3)$$

где S_A — выручка (*sales*) анализируемого предприятия за отчетный период;
 E_A — издержки (*expenses*) анализируемого предприятия за отчетный период.

$$R_S = \frac{S_S}{E_S}, \quad (4)$$

где S_S — выручка по выборке за отчетный период;
 E_S — издержки по выборке за отчетный период.

Под издержками понимаются все операционные затраты предприятия (включающие в себя как непосредственно себестоимость, так и коммерческие, управленческие и прочие расходы предприятия), а также всю совокупность обязательных платежей в бюджеты всех уровней, не входящую в указанные категории затрат. В общем случае состав издержек должен удовлетворять следующему условию: чистая прибыль предприятия есть выручка, уменьшенная на издержки. Отметим, что в зависимости от целей исследования и наличия исходных данных состав издержек может варьироваться. В частности, в случае анализа конкурентоспособности только по операционной деятельности допустимо в качестве издержек принимать только операционные затраты.

Коэффициент стратегического позиционирования

$$K_I = \frac{I_A}{I_S}, \quad (5)$$

где I_A — индекс изменения выручки анализируемого предприятия за отчетный период;

I_S — индекс изменения выручки по выборке за отчетный период.

$$I_A = \frac{S_A}{S_{0A}}, \quad (6)$$

где S_A — выручка анализируемого предприятия за отчетный период;

S_{0A} — выручка анализируемого предприятия в предшествующем периоде.

$$I_S = \frac{S_S}{S_{0S}}, \quad (7)$$

где S_S — выручка по выборке за отчетный период;

S_{0S} — выручка по выборке в предшествующем периоде.

Коэффициент финансового состояния

$$K_L = \frac{L_A}{L_S}, \quad (8)$$

где L_A — ликвидность анализируемого предприятия на конец отчетного периода;
 L_S — ликвидность по выборке на конец отчетного периода.

$$L_A = \frac{CA_A}{CL_A}, \quad (9)$$

где CA_A — оборотные активы (*current assets*) анализируемого предприятия;
 CL_A — краткосрочные обязательства (*current liabilities*) анализируемого предприятия.

$$L_S = \frac{CA_S}{CL_S}, \quad (10)$$

где CA_S — оборотные активы по выборке;
 CL_S — краткосрочные обязательства по выборке.

Тогда с учетом выражений (2), (5) и (8) получаем

$$K = \frac{R_A}{R_S} \cdot \frac{I_A}{I_S} \cdot \frac{L_A}{L_S}. \quad (11)$$

Критериальные значения коэффициента конкурентоспособности можно определить следующим образом: чем выше K , тем более конкурентоспособным по отношению к выборке является анализируемое предприятие. Если $0 < K < 1$, конкурентоспособность предприятия по отношению к выборке является низкой (чем ближе к нулю, тем ниже конкурентоспособность). При $K = 1$ конкурентоспособность предприятия идентична конкурентоспособности выборки. При $K > 1$ конкурентоспособность предприятия выше, чем по выборке.

Как и ранее, ключевой аспект динамического подхода — осуществление расчетов не только за отчетный период, но и за 3–4 прошедших периода. Полученные динамические ряды обеспечивают репрезентативность массива данных и существенно повышают достоверность оценки конкурентоспособности предприятий.

Рассматривая выражение (11), заметим, что в числителе указанного соотношения находятся показатели, отражающие эффек-

тивность хозяйственной деятельности анализируемого предприятия, а в знаменателе — эффективность хозяйственной деятельности по выборке. Следовательно, числитель и знаменатель выражения (11) можно рассматривать как интегральные величины, отражающие эффективность использования экономических ресурсов исследуемым хозяйствующим субъектом и по выборке соответственно. Это позволяет нам представить общий показатель конкурентоспособности предприятия в разрезе объектов сопоставления.

Пусть

$$K_A = R_A \cdot I_A \cdot L_A, \quad (12)$$

где K_A — коэффициент эффективности использования ресурсов анализируемого предприятия;

$$K_S = R_S \cdot I_S \cdot L_S, \quad (13)$$

где K_S — коэффициент эффективности использования ресурсов по выборке.

Тогда показатель конкурентоспособности предприятия может быть представлен следующим образом:

$$K = \frac{K_A}{K_S}. \quad (14)$$

Значения коэффициента эффективности использования ресурсов не поддаются строгому нормированию, однако, учитывая то, что величина каждого из сомножителей, участвующих в расчете указанного коэффициента, в аспекте обеспечения эффективности имеет необходимое значение более единицы, можно утверждать, что рекомендуемое значение коэффициента эффективности использования ресурсов также более единицы.

Разложение показателя конкурентоспособности предприятия по объектам сопоставления в сочетании с анализом динамики этих показателей позволяет делать выводы о том, что является основной причиной сложившегося уровня конкурентоспособности: высокая эффективность деятельности рас-

смаатриваемого хозяйствующего субъекта, низкая эффективность выборки и т. д.

Тогда анализ конкурентоспособности предприятия по источникам конкурентоспособности (выражение (1)) и объектам сопоставления (выражение (14)) дает возможность выявить основные факторы, обуславливающие сложившийся уровень конкурентоспособности. Это, в свою очередь, позволяет осуществлять всесторонний анализ уровня конкурентоспособности компании, а также устанавливать основные резервы повышения конкурентоспособности исследуемого хозяйствующего субъекта.

Очевидно, что без учета динамики величина даже самого важного индикатора не позволяет сформировать исчерпывающее представление об анализируемом процессе. И наоборот, любая информация о динамике экономического показателя делает картину процесса во много раз полнее. В методологическом отношении ключевой аспект динамического подхода — осуществление расчетов не только за отчетный период, но и за 3–4 прошедших периода. Полученные динамические ряды обеспечивают репрезентативность массива данных и существенно повышают достоверность оценки конкурентоспособности предприятий.

Главным преимуществом динамического метода считаем то, что оценка осуществляется по конечным критериям конкурентоспособности — прибыльности и доле предприятия на рынке. Указанное обстоятельство обуславливает возможность широкой математической обработки показателей конкурентоспособности предприятия, что, в свою очередь, обуславливает возможность всемерного анализа исследуемой категории (в частности, см. [Воронов, 2015b]).

Особо отметим, что динамический метод позволяет производить оценку и анализ конкурентоспособности множества предприятий в рамках одного исследования (в отличие от других методов, в большинстве своем предполагающих попарные сравнения конкурентов). Это существенно сокращает

трудоемкость расчетов, особенно если речь идет о десятках хозяйствующих субъектов (именно такой объем выборки предполагает цель нашего исследования). Указанные факторы обуславливают выбор динамического метода в целях оценки конкурентоспособности крупнейших российских компаний по итогам 2015 г.

Оценка конкурентоспособности ведущих российских компаний

В первую очередь прокомментируем методику сбора исходной информации. В силу того, что финансовая отчетность по стандартам РСБУ не предусматривает консолидацию показателей группы аффилированных хозяйствующих субъектов, а большинство крупных компаний организационно и технологически представляет собой группы связанных юридических лиц, то оценка конкурентоспособности осуществлялась исходя из консолидированных показателей отчетности, составляемой по стандартам МСФО.

В состав ведущих компаний российской экономики, отобранных в качестве объектов исследования и сопоставления (далее — также «выборка») включены 60 крупнейших предприятий Российской Федерации по величине консолидированной выручки. При этом выручка определялась по отчетности МСФО, опубликованной по итогам 2015 г. Если опубликованная отчетность представлена в валюте, отличной от российских рублей, осуществлялась ее конверсия в рублевые показатели по среднему номинальному курсу за соответствующий период (публикуются ЦБ РФ⁴).

Банковские и страховые организации в состав выборки включены не были в силу специфики составляемой отчетности и ее несопоставимости с предприятиями реального сектора экономики. По очевидным причинам не включены в состав выборки компа-

⁴ http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/ex_rate_ind_15.htm&pid=svs&sid=analit

нии, не опубликовавшие к 15.05.2016 г. свою отчетность по стандартам МСФО по итогам 2015 г. Поскольку цель исследования — оценка и анализ конкурентоспособности ведущих отечественных предприятий, в состав выборки не включены филиалы иностранных компаний. Также не включены в выборку инвестиционные фонды, разнонаправленные холдинги, не являющиеся вертикально интегрированными структурами, а также компании, деятельность которых состоит в управлении активами (например, «Базовый элемент», «Ренова», АФК «Система», ГК «Ростех»). При этом в состав выборки включены предприятия, которыми они управляют.

Источником информации явилась финансовая отчетность, в соответствии с действующим законодательством официально опубликованная компаниями на своих сайтах, а также серверах раскрытия информации. Исходная информация для расчета показателей конкурентоспособности представлена в табл. 1 и 2.

Далее с помощью выражений (1)–(14) был произведен расчет показателей конкурентоспособности по всем предприятиям выборки (с разбивкой по отчетным периодам). Заметим, что показатели издержек, используемые в указанных формулах, рассчитываются из исходных данных путем нахождения превышения выручки над величиной чистой прибыли. Результаты расчетов представлены в табл. 3, где компании ранжированы в порядке убывания значения коэффициента конкурентоспособности по итогам 2015 г.

Не пытаясь осуществлять прямое сопоставление компаний разных отраслей экономики, тем не менее кратко сформулируем основные выводы, которые можно сделать, анализируя общие данные.

Наименее конкурентоспособные из крупнейших компаний России по результатам 2015 г. — РЖД, СУЭК, Уралвагонзавод, Ростелеком, АвтоВАЗ и Мечел.

При этом низкие показатели конкурентоспособности характерны для этих компаний на протяжении всего расчетного периода

(начиная с 2012 г.). Поскольку низкая конкурентоспособность на протяжении длительного временного периода с высокой вероятностью влечет несостоятельность хозяйствующего субъекта, процедуры банкротства, осуществляемые в настоящее время в отношении Мечела, вполне закономерны. Полагаем, что если бы не поддержка государства и собственников, подобная участь постигла бы и остальные перечисленные компании.

К числу ведущих компаний Российской Федерации, имеющих лучшие показатели конкурентоспособности по итогам 2015 г., относятся Полюс Золото, Сургутнефтегаз, Нижнекамскнефтехим, НЛМК, РосАгро.

Следует заметить, что среди наиболее конкурентоспособных компаний отмечены представители различных отраслей экономики, а не только ТЭК, как традиционно принято считать. Объединяет указанные предприятия то, что у большинства из них по итогам 2014 г. отмечался средний либо низкий уровень конкурентоспособности. Это обусловлено тем, что у многих российских компаний существуют обязательства, выраженные в валюте, что повлекло ухудшение финансовых результатов вследствие возникновения соответствующих отрицательных курсовых разниц. Макроэкономическая причина этого — существенное ослабление российской национальной валюты, произошедшее в декабре 2014 г.

Примечательно, что именно девальвация стала основной причиной стремительного роста рублевой выручки экспортоориентированных российских компаний, что и вывело их в лидеры конкурентоспособности по итогам 2015 г. Что касается компаний Полюс Золото и Сургутнефтегаз, которые с большим отрывом опережают все отечественные компании, то причины лидерства заключаются в следующем. Для ОАО Полюс Золото фактор девальвации был усилен стабильностью мировых валютных цен на драгоценные металлы (в отличие от большинства других биржевых товаров, которые в 2015 г. показали отрицательную динамику валютных цен).

Таблица 1. Выручка и чистая прибыль крупнейших российских компаний (по отчетности МСФО), млн руб.
 Table 1. Revenue and net profit of largest Russian companies (IFRS), million russian roubles

№ п/п	Компания	Выручка					Прибыль				
		2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	
1	Газпром	4637 090	4766 495	5249 965	5589 811	6073 317	1252 415	1165 705	157 192	805 199	
2	ЛУКОЙЛ	3922 628	4324 043	4501 003	5504 856	5749 050	339 440	242 691	394 076	292 745	
3	Роснефть	2718 000	3089 000	4694 000	5503 000	5150 000	365 000	551 000	350 000	356 000	
4	РЖД	1480 879	1540 323	1762 838	1796 160	1990 959	93 685	-198 239	-99 320	8 182	
5	Сургутнефтегаз	795 196	849 575	837 734	1736 514*	1585 611*	184 330	279 081	884 833	761 573	
6	Магнит	335 700	448 661	579 695	763 527	950 613	25 117	35 620	47 686	59 061	
7	Транснефть	670 270	732 375	749 617	774 380	815 652	184 390	158 017	59 500	143 427	
8	X5 Retail Group	453 607	490 757	534 560	633 873	808 818	-3 930	10 984	12 691	14 174	
9	Интер РАО	536 244	556 189	662 321	741 101	805 344	-22 276	-24 030	9 774	22 715	
10	Россети	634 608	652 183	759 779	759 608	766 812	43 855	-159 389	-20 980	8 182	
11	Атомэнергпром	389 375	396 352	436 135	507 051	657 099	26 525	31 277	58 103	143 804	
12	Башнефть	486 328	532 502	563 296	637 271	611 274	56 790	46 399	43 021	58 175	
13	Татнефть	417 586	444 099	454 983	476 360	552 712	78 448	78 344	97 677	98 930	
14	ЕВРАЗ	481 340	457 537	458 558	495 926	531 806	-13 049	-17 533	-48 526	-43 615	
15	РУСАЛ	360 741	338 383	310 563	355 285	526 529	-16 405	-105 706	-3 455	33 848	
16	Норильский никель	414 481	384 212	366 176	456 013	506 140	66 583	23 546	93 400	105 139	
17	НЛМК	344 233	377 705	347 138	394 726	485 765	18 966	6 605	32 122	58 658	
18	НОВАТЭК	238 221*	210 973	298 158	355 673	475 325	69 441	109 945	36 915	74 396	
19	МТС	348 571	378 240	398 443	410 758	431 232	30 612	80 788	52 393	49 489	
20	Аэрофлот	158 043	253 039	290 956	319 771	415 173	5 170	7 335	-17 146	-5 829	
21	Северсталь	464 094	438 202	300 175	315 015	387 981	25 471	2 838	-60 852	36 699	
22	СИБУР	248 660	271 330	269 814	361 000	379 852	60 085	45 458	25 071	6 505	
23	ВымпелКом	313 106	340 154	350 156	355 050	375 238	72 580	50 350	37 258	21 439	
24	ММК	273 310	289 885	260 485	302 767	354 194	-2 945	-79 366	3 392	25 477	
25	ОАК	161 653	171 019	220 065	294 538	351 842	-5 650	-12 410	-13 654	-108 767	
26	РусГидро	362 599	298 805	313 632	329 560	347 512	-25 324	20 993	24 131	31 539	
27	Мегафон	242 394	272 336	297 229	314 795	313 383	44 447	51 770	37 000	39 216	
28	Ростелеком	301 494	332 435	325 704	310 917	297 355	33 202	24 131	37 807	13 944	
29	Еврохим	131 312	166 411	173 069	193 191	275 396	32 561	11 996	-21 947	45 859	
30	Дикси	102 317	147 023	180 504	228 985	272 345	1 052	3 056	4 491	589	
31	Металлоинвест	291 123	254 588	233 050	241 755	266 479	53 565	34 366	2 506	13 224	

Окончание табл. 1

№ п/п	Компания	Выручка				Прибыль				
		2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
32	Мечел	360 633	330 303	272 902	243 992	253 141	-51 728	-93 009	-133 967	-114 628
33	Лента	89 766	109 910	144 266	193 988	252 763	5 136	7 104	9 075	10 288
34	СУЭК	166 796	175 079	171 223	191 862	250 647	25 540	4 232	-30 642	12 132
35	ТМК	198 469	207 942	204 843	230 373	250 283	8 612	6 814	-12 373	-22 020
36	АЛРОСА	137 732	150 880	168 505	207 159	224 524	33 634	31 837	-16 832	30 674
37	Катрен	92 130	118 905	143 031	171 173	213 810	2 175	1 750	2 863	2 863
38	ПРОТЕК	107 053	125 502	139 311	156 948	195 309	2 810	1 933	4 793	10 970
39	ФосАгро	100 518	105 303	104 566	123 124	189 732	24 510	8 576	-13 395	36 436
40	Уралкалий	102 741	122 811	105 819	136 529	189 189	49 644	21 221	-33 277	10 150
41	ТНС энерго	н/д***	77 617	102 538	150 209	179 480	4 830	3 971	4 512	1 962
42	АвтоВАЗ	175 073	190 061	177 049	190 734	176 482	29 180	-7 897	-25 050	-73 940
43	О'Кей	93 134	117 333	139 460	151 983	162 510	4 679	4 976	5 226	1 918
44	М. Видео	111 973	133 593	148 042	172 187	161 691	4 141	5 729	7 989	4 547
45	Нижнекамскнефтехим	126 021	130 487	126 043	137 007	155 768	15 426	6 268	9 434	27 547
46	ЧТПЗ	113 971	116 882	112 428	128 123	148 367	1 133	-1 868	-1 216	-6 041
47	Мостотрест	98 296	123 705	116 714	150 531	143 155	4 324	2 259	6 072	4 232
48	Славнефть	102 906	123 797	121 255	125 543	142 810	12 865	10 554	1 373	12 457
49	Полюс Золото	68 297	83 327	74 126	86 342	133 866	27 733	-807	-22 027	60 194
50	ГАЗ	132 445	126 952	143 359	119 994	121 203	8 751	4 001	-2 099	-1 922
51	Уралвагонзавод	80 734	127 453	74 632	127 516	106 574	7 029	-7 036	-5 293	-16 441
52	Акрон	65 431	71 112	67 904	74 631	106 055	14 861	13 019	6 904	16 706
53	Трансмашхолдинг	106 262	129 893	154 289	139 643	98 453	12 472	15 038	10 185	327
54	КАМАЗ	106 830	118 510	114 317	110 599	97 455	5 817	4 356	211	2 383
55	Полиметалл	38 931	57 606	54 304	64 184	87 417	12 464	-6 302	-7 968	13 406
56	Группа ЛСР	51 910	61 122	65 316	92 347	86 830	4 914	5 234	9 202	10 646
57	ВСМПО-АВИСМА	34 755	43 994	51 347	61 909	78 894	6 241	8 908	5 839	16 607
58	Группа «Черкизово»	47 421	48 790	52 660	68 668	77 033	7 176	2 045	13 456	6 007
59	РосАгро	39 715	34 064	36 490	59 112	72 439	4 305	3 202	20 177	23 690
60	Группа Компаний ПИК	45 991	66 129	62 543	61 260	51 132	3 127	7 448	3 792	11 449

* В состав выручки в целях корректного расчета операционной эффективности включены внереализационные доходы предприятия.

** Здесь и далее в полях «Прибыль» указывается величина чистой прибыли за отчетный период.

*** Нет данных.

Таблица 2. Балансовые показатели крупнейших российских компаний (по отчетности МСФО), млн руб.
 Table 2. Balance sheet indicators of the largest Russian companies (IFRS), million russian roubles

№ п/п	Компания	Оборотные активы						Краткосрочные обязательства					
		31.12.2012	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015				
1	Газпром	2420 803	2 862 670	3461 155	3993 722	1 492 066	1 391 465	1 855 947	2 124 701				
2	ЛУКОЙЛ	737 171	765 718	1 236 227	1 213 647	378 198	428 665	779 446	695 168				
3	Роснефть	949 000	1 455 000	2 131 000	2 404 000	453 000	1 387 000	2 031 000	1 817 000				
4	РЖД	421 118	389 425	487 650	456 779	601 794	567 444	753 707	733 423				
5	Сургутнефтегаз	548 982	666 139	957 500	821 273	98 114	120 769	177 853	221 120				
6	Магнит	57 827	67 260	105 749	131 816	76 887	96 115	146 082	166 643				
7	Транснефть	461 669	532 017	697 494	640 914	147 943	227 921	383 719	240 451				
8	X5 Retail Group	74 891	76 490	110 509	108 705	148 349	138 898	141 273	190 880				
9	Интер РАО	170 614	169 731	220 362	222 683	105 974	115 811	146 582	136 311				
10	Россети	260 300	288 655	287 526	334 613	276 058	309 946	382 114	399 720				
11	Атомэнергпром	418 631	441 600	580 524	765 173	219 561	294 087	278 326	371 051				
12	Башнефть	121 612	102 413	135 375	100 605	86 825	85 894	111 217	94 671				
13	Татнефть	140 332	151 998	180 602	179 229	76 550	83 173	68 464	68 911				
14	ЕВРАЗ	194 277	178 739	196 685	217 765	132 778	147 252	151 564	151 955				
15	РУСАЛ	142 040	124 047	184 870	240 067	82 363	111 118	126 022	204 939				
16	Норильский никель	206 941	212 483	319 838	482 871	121 693	88 567	122 759	246 127				
17	НЛМК	166 105	166 984	220 112	271 186	100 284	75 821	91 146	95 764				
18	НОВАТЭК	58 243	82 426	126 591	128 472	55 130	59 873	81 208	169 675				
19	МТС	92 354	108 743	141 053	159 017	113 395	101 499	139 380	157 910				
20	Аэрофлот	70 845	81 465	92 213	133 306	68 217	67 971	135 136	178 081				
21	Северсталь	172 986	160 588	203 205	214 049	102 337	83 434	97 577	94 525				
22	СИБУР	83 145	68 544	105 667	262 912	95 641	81 480	159 205	98 114				
23	ВымпелКом	75 287	181 916	147 696	140 477	132 024	126 565	188 945	168 922				
24	ММК	75 196	101 430	127 148	150 424	88 043	67 587	90 466	103 562				
25	ОАК	285 004	348 508	507 615	614 107	232 188	238 030	377 070	409 834				
26	РусГидро	162 696	157 129	148 376	145 640	178 965	80 419	121 850	137 454				
27	Мегафон	54 684	77 080	102 728	83 552	87 516	116 228	116 080	116 568				
28	Ростелеком	66 268	62 702	76 354	66 445	137 142	116 263	123 244	130 689				
29	Еврохим	63 084	62 721	87 996	124 843	25 807	28 767	84 000	116 754				
30	Дикси	19 826	22 837	28 773	36 275	25 906	23 028	30 447	41 543				
31	Металлоинвест	70 470	85 200	149 885	141 460	30 661	27 165	60 824	78 127				

Окончание табл. 2

№ п/п	Компания	Оборотные активы				Краткосрочные обязательства			
		31.12.2012	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015
32	Мечел	176 390	88 802	69 781	63 120	122 703	348 224	483 472	580 536
33	Лента	20 339	30 972	50 339	63 352	30 126	41 461	62 181	60 858
34	СУЭК	51 963	42 582	72 463	74 702	39 845	57 539	86 247	156 036
35	ТМК	81 078	83 825	120 495	124 989	69 099	51 404	92 458	96 420
36	АЛРОСА	73 691	129 669	104 093	136 689	57 230	93 707	53 276	55 750
37	Катрен	42 918	55 252	76 394	80 703	42 556	55 010	73 835	78 094
38	Протек	48 027	51 516	60 390	91 782	38 943	43 804	49 721	72 366
39	ФосАгро	35 855	35 027	66 838	78 027	35 070	23 101	48 101	46 638
40	Уралкалий	89 637	55 968	181 015	147 659	45 251	70 933	50 478	205 466
41	ТНС Энерго	16 673	19 302	32 931	33 894	25 929	26 529	43 398	40 094
42	АвтоВАЗ	49 420	42 967	55 029	47 529	39 750	48 924	91 823	115 309
43	О'Кей	16 523	17 589	26 154	30 850	23 736	26 502	41 813	41 104
44	М. Видео	43 344	48 383	73 553	69 548	47 045	50 603	77 731	73 540
45	Нижнекамскнефтехим	26 428	27 173	31 497	42 801	12 437	18 446	16 833	14 500
46	ЧТПЗ	51 745	48 856	59 080	58 411	111 113	52 803	48 792	47 558
47	Мостотрест	71 434	82 358	106 333	109 804	74 335	90 343	125 340	130 882
48	Славнефть	53 488	43 614	67 667	67 328	26 387	31 266	38 675	36 630
49	Полюс Золото	72 707	65 282	123 869	177 711	24 463	17 544	46 690	15 846
50	ГАЗ	30 834	37 807	44 312	34 704	26 467	81 983	91 022	45 676
51	Уралвагонзавод	70 839	75 716	121 073	128 079	61 912	80 944	110 331	146 027
52	Акрон	74 020	41 285	60 780	72 812	32 922	37 505	64 082	32 807
53	Трансмашхолдинг	58 055	59 683	64 377	66 712	40 645	37 041	41 075	51 575
54	КАМАЗ	39 638	43 805	56 723	66 534	24 329	28 360	41 340	41 763
55	Полиметалл	34 464	31 060	43 167	39 158	21 050	9 609	58 094	30 684
56	Группа ЛСР	89 605	104 008	164 553	168 366	45 479	69 051	95 855	98 940
57	ВСМПО-АВИСМА	44 763	55 896	72 921	88 350	21 855	16 248	35 037	43 636
58	Группа «Черкизово»	17 157	18 617	23 599	40 058	17 152	17 461	21 896	37 875
59	РосАгро	47 303	38 146	43 910	67 063	28 364	22 171	17 454	32 340
60	Группа Компаний ПИК	87 239	106 811	86 482	97 259	76 293	91 578	73 974	58 998

Таблица 3. Ранжирование крупнейших российских компаний по уровню конкурентоспособности (рассчитано автором)
 Table 3. Ranking of the largest Russian companies by level of competitiveness (calculated by author)

№ п/п	Компания	Отрасль	Уровень конкурентоспособности (к)				
			2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	
1	Полюс Золото	Драгоценные металлы и камни	3,086	1,958	1,504	19,555	
2	Сургутнефтегаз	ТЭК	4,507	5,101	15,233	4,162	
3	Нижнекамскнефтехим	Химическая промышленность	1,411	0,892	1,331	2,499	
4	НЛМК	Черная металлургия	1,083	1,233	1,832	2,450	
5	РосАгро	Производство продовольствия	0,926	1,205	3,777	2,315	
6	Акрон	Минеральные удобрения	1,751	0,775	0,698	2,296	
7	Татнефть	ТЭК	1,343	1,353	2,130	2,266	
8	Атомэнергопром	Электроэнергетика	1,185	1,064	1,692	2,136	
9	Транснефть	Прочее	2,651	1,842	1,251	2,126	
10	ВСМПО-АВИСМА	Цветная металлургия	1,710	2,906	1,690	2,004	
11	ФосАгро	Минеральные удобрения	0,788	0,978	0,898	1,958	
12	Северсталь	Черная металлургия	0,957	0,791	1,117	1,896	
13	АЛРОСА	Драгоценные металлы и камни	1,026	1,137	1,355	1,890	
14	СИБУР	Химическая промышленность	0,686	0,597	0,578	1,766	
15	Норильский никель	Цветная металлургия	1,079	1,465	2,518	1,699	
16	Газпром	ТЭК	1,352	1,975	1,314	1,571	
17	Славнефть	ТЭК	1,541	0,892	1,116	1,403	
18	Металлоинвест	Черная металлургия	1,441	2,014	1,578	1,287	
19	Полиметалл	Драгоценные металлы и камни	1,749	1,629	0,475	1,257	
20	ЛУКОЙЛ	ТЭК	1,338	1,170	1,306	1,180	
21	РУСАЛ	Цветная металлургия	0,870	0,451	1,012	1,136	
22	ММК	Черная металлургия	0,503	0,613	1,006	1,121	
23	Еврохим	Минеральные удобрения	2,185	1,455	0,638	1,119	
24	Интер РАО	Электроэнергетика	0,905	1,004	1,038	1,119	
25	Группа ЛСР	Строительство	1,429	1,044	1,647	1,117	
26	Группа Компаний ПИК	Строительство	0,974	0,745	0,743	1,086	
27	Протек	Фармацевтика	0,835	0,788	0,859	1,023	
28	КАМАЗ	Машиностроение	1,074	0,923	0,809	0,880	
29	Евраз	Черная металлургия	0,761	0,695	0,776	0,867	
30	Лента	Розничная торговля	0,489	0,614	0,695	0,865	
31	ОАК	Машиностроение	0,706	1,065	1,049	0,836	

Окончание табл. 3

№ п/п	Компания	Отрасль	Уровень конкурентоспособности (к)			
			2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
32	ЧТПЗ	Черная металлургия	0,270	0,520	0,832	0,836
33	Катрен	Фармацевтика	0,748	0,728	0,766	0,799
34	ТМК	Черная металлургия	0,723	0,991	0,846	0,791
35	Группа «Черкизово»	Производство продовольствия	0,681	0,713	1,065	0,787
36	Роснефть	ТЭК	1,583	1,086	0,768	0,786
37	РусГидро	Электроэнергетика	0,384	1,315	0,839	0,750
38	НОВАТЭК	ТЭК	0,787	1,847	1,266	0,732
39	МТС	Телекоммуникации	0,539	0,843	0,726	0,728
40	Башнефть	ТЭК	0,970	0,818	0,898	0,687
41	Магнит	Розничная торговля	0,600	0,572	0,618	0,641
42	Уралкалий	Минеральные удобрения	2,256	0,505	2,280	0,639
43	Дикси	Розничная торговля	0,625	0,738	0,744	0,636
44	ТНС Энерго	Электроэнергетика	н/д***	0,596	0,697	0,624
45	Аэрофлот	Транспорт	0,959	0,842	0,430	0,583
46	ВымпелКом	Телекоммуникации	0,441	1,031	0,535	0,567
47	Трансмашхолдинг	Машиностроение	1,092	1,266	0,931	0,559
48	М. Видео	Торговля электроникой	0,640	0,656	0,702	0,558
49	Россети	Электроэнергетика	0,578	0,525	0,437	0,514
50	Мостотрест	Строительство	0,706	0,521	0,692	0,501
51	Мегафон	Телекоммуникации	0,471	0,519	0,645	0,497
52	О'Кей	Розничная торговля	0,515	0,487	0,429	0,496
53	ГАЗ	Машиностроение	0,677	0,317	0,242	0,461
54	X5 Retail Group	Розничная торговля	0,301	0,361	0,573	0,449
55	РЖД	Транспорт	0,416	0,402	0,362	0,409
56	СУЭК	ТЭК	0,905	0,441	0,492	0,399
57	Уралвагонзавод	Машиностроение	1,080	0,297	1,095	0,386
58	Ростелеком	Телекоммуникации	0,330	0,337	0,407	0,310
59	АвтоВАЗ	Машиностроение	0,901	0,465	0,346	0,163
60	Мечел	Черная металлургия	0,640	0,090	0,049	0,045

*** Расчет показателя невозможен в связи с отсутствием данных о выручке за 2011 г.

Для Сургутнефтегаза (как и в 2014 г.) решающую роль сыграли значительные валютные депозиты компании, размещенные в кредитных организациях, процентный доход по которым в условиях девальвации существенно увеличил общую величину доходов компании.

При этом, несмотря на девальвацию, не удалось продемонстрировать должную конкурентоспособность компаниям ТЭК: более чем двукратное падение мировых цен на энергоносители привело к тому, что в 2015 г. лидирующие предприятия этой отрасли не относятся к числу лидеров российского корпоративного сектора. Так, Газпром находится лишь на 16-м месте, ЛУКОЙЛ — на 20-м, а Роснефть — на 36-м (из 60).

В методологическом отношении считаем необходимым отметить, что в упомянутых ранее традиционных рейтингах тройка перечисленных крупнейших нефтегазодобывающих компаний России как была в числе лидеров по итогам 2014 г., так и останется таковой по результатам 2015 г. независимо от динамики своих ключевых финансовых показателей. Это еще раз показывает, что ранжирование компаний только на основании величины выручки далеко не всегда отражает их конкурентный статус.

На следующем этапе нами произведен анализ конкурентоспособности предприятий по отраслевому признаку. Компании были сгруппированы по отраслевой принадлежности, после чего была оценена конкурентоспособность сформированных отраслевых групп (табл. 4).

Согласно представленным показателям наибольшая конкурентоспособность по итогам 2015 г. у предприятий по добыче драгоценных металлов и камней. Как уже отмечалось, основной причиной этого явилась стабильность мировых валютных цен на их продукцию.

В лидерах конкурентоспособности — также предприятия цветной металлургии и химической промышленности. При этом в 2012–2013 гг. указанные отрасли были аутсайдерами российского рынка. Причи-

на роста их конкурентоспособности — девальвация рубля и, как следствие, рублевый рост выручки экспортоориентированных компаний этих отраслей.

Высокой конкурентоспособностью обладают также ТЭК и производство продовольствия. К сожалению, перечень отраслей российской экономики, имеющих высокую конкурентоспособность, в условиях текущей валютной волатильности исчерпывается лишь указанными отраслями. При этом большинство конкурентоспособных отраслей относится к сырьевому сектору экономики.

Конкурентоспособность отраслевых групп «минеральные удобрения» и «электроэнергетика» может быть охарактеризована как средняя (значение коэффициента конкурентоспособности близко к единице).

Все высокотехнологичные отрасли российской экономики имеют низкий уровень конкурентоспособности: коэффициент конкурентоспособности фармацевтики, строительства, машиностроения, телекоммуникаций, транспорта ниже единицы. Причина этого — импортозависимость перечисленных отраслей, обусловившая существенный рост рублевой себестоимости иностранных комплектующих при одновременном снижении спроса (как потребительского, так и инвестиционного) на продукцию высокотехнологичных отраслей.

Также низкой конкурентоспособностью характеризуются черная металлургия и розничная торговля. Причина низкой конкурентоспособности для черной металлургии — существенное снижение мировых цен на сталь. Низкие показатели розничной торговли отражают снижение покупательной способности населения в условиях экономической рецессии.

Согласно результатам отраслевого анализа эффект импортозамещения в 2015 г. проявился лишь в производстве продовольствия. Для высокотехнологичных отраслей задача повышения конкурентоспособности по-прежнему актуальна.

Далее осуществлен анализ конкурентоспособности компаний в рамках сформированных отраслевых групп. При этом сопоставление осуществлялось не внутри выборки из 60 компаний, а с соответствующей отраслевой группой, что обеспечивает наибольшую точность полученных результатов. Также отметим, что в целях осуществления факторного анализа конкурентоспособности по результатам 2015 г. далее в таблицах за указанный период приводятся как итоговые коэффициенты конкурентоспособности (K), рассчитанные согласно выражению (1), так и «составляющие» их коэффициенты операционной эффективности (K_R , выражение (2)), стратегического позиционирования (K_P , выражение (5)) и финансового состояния (K_L , выражение (8)).

К сожалению, ограниченность объема настоящей публикации не позволяет подробно рассмотреть результаты анализа по всем отраслям. Поэтому приведем информацию по наиболее значимым из них

(в порядке убывания конкурентоспособности сформированных отраслевых групп).

Добыча драгоценных металлов и камней

Представленные данные (табл. 5) позволяют выделить явного лидера отрасли — Полюс Золото. При этом декомпозиция коэффициента конкурентоспособности по источникам свидетельствует о том, что основная причина высокой конкурентоспособности указанной компании — высокая финансовая устойчивость. Отметим, что финансовая устойчивость указанного предприятия резко выросла именно в 2015 г., когда существенно сократились краткосрочные обязательства компании при одновременном увеличении краткосрочных активов (см. табл. 2).

Помимо финансовой устойчивости, Полюс Золото демонстрирует сильные показатели операционной эффективности, а также стратегического позиционирования, что и обуславливает лидерство указанной компании не только в отраслевой, но и в общероссий-

Таблица 4. Уровень конкурентоспособности отраслевых групп

Table 4. Indicators of competitiveness of the industry groups

№ п/п	Отраслевая группа	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
1	Драгоценные металлы и камни	1,596	1,243	1,115	3,496
2	Химическая промышленность	0,754	0,644	0,638	1,924
3	Цветная металлургия	1,008	0,934	1,695	1,506
4	ТЭК	1,756	1,896	1,668	1,377
5	Производство продовольствия	0,883	0,976	2,038	1,364
6	Минеральные удобрения	1,699	0,797	1,026	1,084
7	Электроэнергетика	0,733	0,831	0,889	1,017
8	Фармацевтика	0,788	0,752	0,801	0,904
9	Строительство	0,960	0,719	0,976	0,809
10	Черная металлургия	0,710	0,502	0,590	0,655
11	Розничная торговля	0,429	0,483	0,597	0,575
12	Машиностроение	0,853	0,706	0,727	0,567
13	Телекоммуникации	0,425	0,668	0,565	0,523
14	Транспорт	0,456	0,441	0,367	0,432
15	Прочее	2,127	1,604	1,165	1,714

Таблица 5. Показатели конкурентоспособности предприятий по добыче драгоценных металлов и камней

Table 5. Indicators of competitiveness of the enterprises for the extraction of precious metals and stones

№ п/п	Компания	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.			
		K	K	K	K_R	K_I	K_L	K
1	Полюс Золото	2,596	1,744	1,669	1,560	1,349	5,512	11,600
2	АЛРОСА	0,419	0,622	1,426	0,773	0,737	0,526	0,300
3	Полиметалл	1,120	1,312	0,321	0,882	1,115	0,291	0,286

Таблица 6. Показатели конкурентоспособности предприятий химической промышленности

Table 6. Indicators of competitiveness of the enterprises of chemical industry

№ п/п	Компания	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.			
		K	K	K	K_R	K_I	K_L	K
1	Нижнекамскнефтехим	2,048	1,488	2,289	1,194	1,081	1,102	1,421
2	СИБУР	0,488	0,672	0,437	0,837	0,925	0,908	0,704

Таблица 7. Показатели конкурентоспособности предприятий цветной металлургии

Table 7. Indicators of competitiveness of the enterprises nonferrous metallurgy

№ п/п	Компания	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.			
		K	K	K	K_R	K_I	K_L	K
1	ВСМПО-АВИСМА	1,764	3,452	1,013	1,096	1,001	1,263	1,386
2	Норильский никель	1,130	2,316	2,199	1,157	0,765	1,485	1,314
3	РУСАЛ	0,766	0,282	0,435	0,846	1,312	0,594	0,660

ской выборке. Рассматривая динамику показателей конкурентоспособности предприятий по добыче драгоценных металлов и камней (рис. 1), заметим, что лидерство компании Полюс Золото наблюдается на протяжении всего анализируемого периода.

Химическая промышленность

К предприятиям химической промышленности в составе сформированной нами выборки крупнейших отечественных компаний относятся Нижнекамскнефтехим и СИБУР (табл. 6). По результатам 2015 г. более конкурентоспособным из них является Нижнекамскнефтехим. Основной источник конкурентоспособности указанной компании — высокая операционная эффективность.

Поскольку в данной отраслевой группе лишь две компании, колебания уровня их конкурентоспособности относительно друг друга (рис. 2) имеют «зеркальный» ха-

рактер. При этом на протяжении всего анализируемого периода лидером отрасли является Нижнекамскнефтехим. Отметим, что в составе общероссийской выборки компаний СИБУР имеет достаточно высокий уровень конкурентоспособности ($K = 1,766$). Полученные результаты объясняются очень высокой конкурентоспособностью Нижнекамскнефтехима.

Цветная металлургия

Анализируя конкурентоспособность предприятий цветной металлургии, необходимо заметить, что предприятия, отнесенные к данной отраслевой группе (табл. 7), можно сопоставлять как конкурентов лишь с некоторой долей условности, так как продукция этих компаний неоднородна, технологии производства различны, а указанные хозяйствующие субъекты действуют на различных рынках.

Среди указанных предприятий наибольшая конкурентоспособность в 2015 г. у ВСМПО-АВИСМА и Норильского никеля. Причина конкурентоспособности ВСМПО-АВИСМА — финансовая устойчивость указанной компании. Для Норильского никеля характерна также высокая операционная эффективность.

При этом степень падения мировых цен на никель самая большая по сравнению с титаном и алюминием, в силу чего в 2015 г. конкурентоспособность Норильского никеля снизилась, а лидером конкурентоспособности среди предприятий цветной металлургии стала компания ВСМПО-АВИСМА (рис. 3). Отметим также «хронически» низкую конкурентоспособность РУСАЛа, обусловленную низкой рентабельностью и высокой долговой нагрузкой компании.

Топливо-энергетический комплекс

Рассматривая показатели конкурентоспособности основных компаний ТЭК (табл. 8), заметим, что Сургутнефтегаз лидирует на протяжении всего анализируемого периода.

Причина весьма высокой конкурентоспособности Сургутнефтегаза — его высокая финансовая устойчивость, а также операционная эффективность (за счет упоминавшихся валютных депозитов компании). Низкая конкурентоспособность Башнефти и СУЭК обусловлена их высокой долговой нагрузкой.

Отдельно прокомментируем динамику показателей конкурентоспособности нефтегазовых «гигантов» российской экономики (рис. 4). Конкурентоспособность Газпрома может быть охарактеризована как достаточная, при этом конкурентное преимущество компании — высокая финансовая устойчивость. Конкурентоспособность ЛУКОЙЛа «средняя», что обусловлено его низкой операционной эффективностью. Конкурентоспособность Роснефти — низкая с тенденцией к дальнейшему снижению, что обусловлено слабыми показателями по всем источникам.

Минеральные удобрения

Среди предприятий по производству минеральных удобрений лидером по итогам 2015 г. является Акрон. Также высокий уровень конкурентоспособности у ФосАгро. Уралкалий, уступая по всем источникам, имеет низкую конкурентоспособность.

Анализ динамики показателей конкурентоспособности предприятий по производству минеральных удобрений (рис. 5) свидетельствует о том, что конкурентный статус каждой из них за анализируемый период демонстрирует существенные колебания. То есть степень конкуренции в анализируемой отрасли крайне высока, а конкурентные преимущества компаний неустойчивы, быстро приобретаются и утрачиваются.

Таблица 8. Показатели конкурентоспособности предприятий топливно-энергетического комплекса
Table 8. Indicators of competitiveness of the enterprises of fuel and energy complex

№ п/п	Компания	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.			
		K	K	K	K_R	K_I	K_L	K
1	Сургутнефтегаз	3,422	3,833	12,772	1,751	0,883	2,349	3,634
2	Татнефть	0,978	0,978	1,661	1,074	1,137	1,570	1,918
3	Газпром	0,828	1,473	0,988	1,021	1,088	1,228	1,363
4	Славнефть	1,126	0,645	0,868	0,964	1,112	1,102	1,182
5	ЛУКОЙЛ	0,937	0,788	0,989	0,899	1,028	1,054	0,974
6	НОВАТЭК	0,571	1,340	0,984	1,044	1,313	0,446	0,611
7	Роснефть	1,142	0,681	0,501	0,927	0,886	0,717	0,589
8	Башнефть	0,702	0,587	0,695	0,972	0,935	0,633	0,575
9	СУЭК	0,659	0,317	0,381	0,924	1,280	0,281	0,332

Таблица 9. Показатели конкурентоспособности предприятий по производству минеральных удобрений

Table 9. Indicators of competitiveness of the enterprises producing mineral fertilizers

№ п/п	Компания	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.			
		K	K	K	K_R	K_I	K_L	K
1	Акрон	1,076	0,952	0,609	1,019	0,983	2,335	2,341
2	ФосАгро	0,389	1,267	0,853	1,080	1,092	1,720	2,028
3	Еврохим	1,379	2,204	0,516	1,043	0,983	1,021	1,046
4	Уралкалий	1,477	0,490	3,209	0,874	0,948	0,511	0,424

Таблица 10. Показатели конкурентоспособности предприятий электроэнергетики

Table 10. Indicators of competitiveness of the enterprises of electricity industry

№ п/п	Компания	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.			
		K	K	K	K_R	K_I	K_L	K
1	Атомэнергопром	1,934	1,399	2,537	1,241	1,223	1,997	3,030
2	Интер РАО	1,230	1,242	1,191	0,931	0,973	1,211	1,097
3	РусГидро	0,449	1,647	0,929	1,019	0,945	0,740	0,712
4	ТНС Энерго	н/д***	0,704	0,775	0,930	1,084	0,601	0,606
5	Россети	0,703	0,505	0,364	0,909	0,877	0,491	0,392

*** Расчет показателя невозможен в связи с отсутствием данных о выручке за 2011 г.

Таблица 11. Показатели конкурентоспособности предприятий черной металлургии

Table 11. Indicators of competitiveness of the enterprises of the steel industry

№ п/п	Компания	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.			
		K	K	K	K_R	K_I	K_L	K
1	НЛМК	1,576	2,638	3,512	1,195	1,099	3,364	4,418
2	Северсталь	1,370	1,576	1,977	1,147	1,096	2,543	3,198
3	Металлоинвест	2,043	4,147	2,802	1,081	0,965	1,926	2,009
4	ММК	0,665	1,167	1,734	1,114	1,032	1,524	1,752
5	Евраз	1,051	1,404	1,322	0,928	0,928	1,535	1,321
6	ЧТПЗ	0,335	0,980	1,376	0,978	1,018	1,247	1,242
7	ТМК	0,986	1,968	1,425	0,931	0,950	1,338	1,182
8	Мечел	0,861	0,110	0,046	0,671	0,902	0,062	0,037

Электроэнергетика

В числе предприятий электроэнергетики (табл. 10) явный лидер Атомэнергопром, для которого характерно лидерство по всем источникам конкурентоспособности. У Россети, напротив, крайне низкая конкурентоспособность (по всем источникам). Также низкая конкурентоспособность у РусГидро и ТНС Энерго. Конкурентоспособность Интер РАО удовлетворительная.

Анализ динамики показателей конкурентоспособности предприятий электроэнергетики (рис. 6) позволяет отметить, что рост

уровня конкурентоспособности Атомэнергопрома и снижение конкурентоспособности РусГидро начинаются с 2013 г.

Черная металлургия

Далее проведем внутриотраслевой анализ предприятий черной металлургии (табл. 11). Лидеры отрасли по итогам 2015 г. — НЛМК и Северсталь. Декомпозиция коэффициента конкурентоспособности по источникам свидетельствует о том, что основное конкурентное

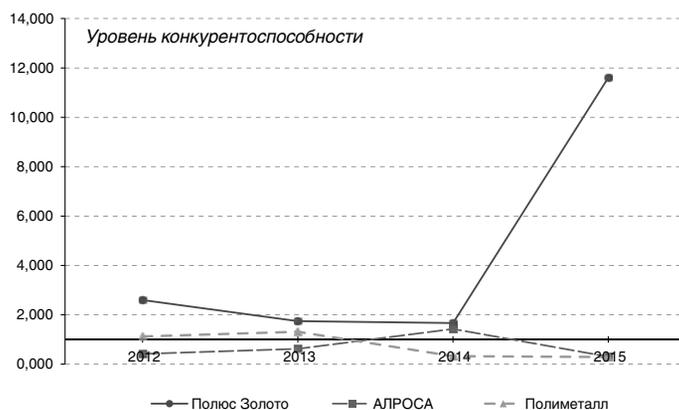


Рис. 1. Динамика конкурентоспособности предприятий по добыче драгоценных металлов и камней
 Fig. 1. Dynamics of the competitiveness of enterprises for the extraction of precious metals and stones

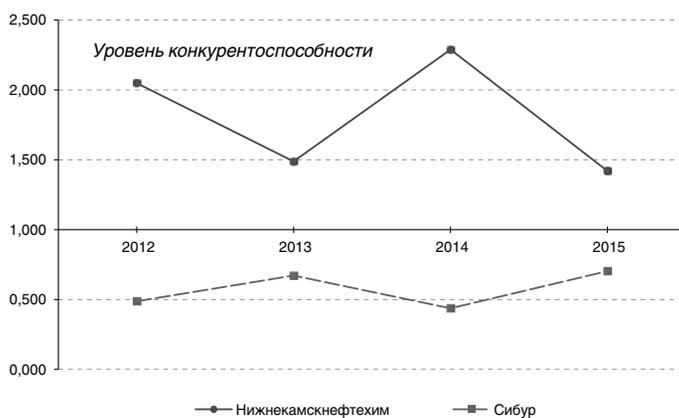


Рис. 2. Динамика конкурентоспособности предприятий химической промышленности
 Fig. 2. Dynamics of the competitiveness of enterprises of chemical industry

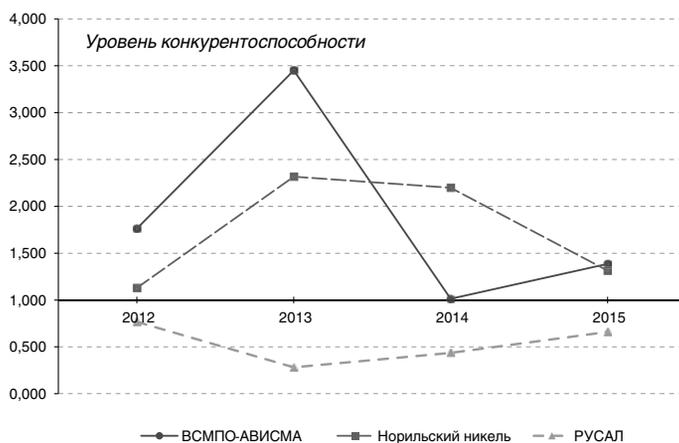


Рис. 3. Динамика конкурентоспособности предприятий цветной металлургии
 Fig. 3. Dynamics of the competitiveness of enterprises nonferrous metallurgy

Таблица 12. Показатели конкурентоспособности предприятий машиностроения
 Table 12. Indicators of competitiveness of the enterprises of engineering

№ п/п	Компания	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.			
		K	K	K	K_R	K_I	K_L	K
1	ОАК	0,770	1,960	1,884	0,878	1,370	1,746	2,101
2	КАМАЗ	1,263	1,308	1,096	1,266	0,900	1,374	1,564
3	Трансмашхолдинг	1,311	1,908	1,265	1,237	0,697	1,101	0,949
4	ГАЗ	0,760	0,409	0,293	1,217	1,049	0,629	0,804
5	Уралвагонзавод	1,295	0,370	1,555	1,053	0,846	0,702	0,625
6	АвтоВАЗ	1,061	0,612	0,429	0,818	0,945	0,315	0,243

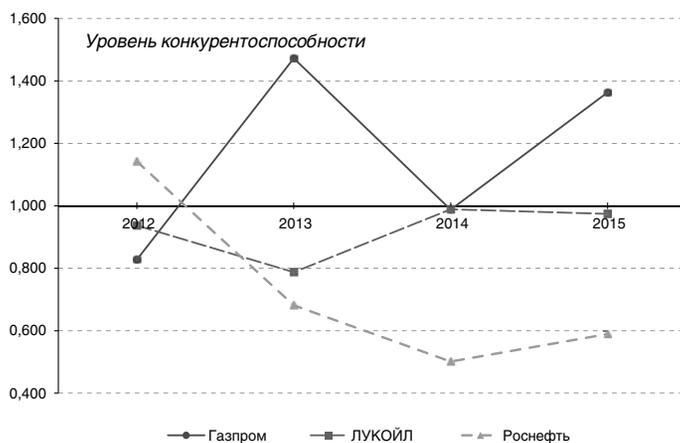


Рис. 4. Динамика конкурентоспособности предприятий топливно-энергетического комплекса
 Fig. 4. Dynamics of the competitiveness of enterprises of fuel and energy complex

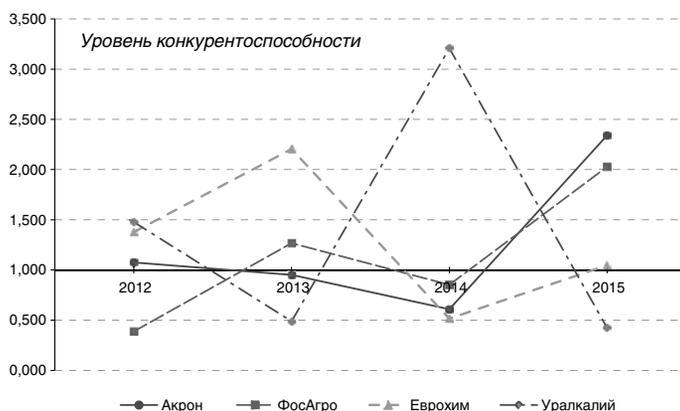


Рис. 5. Динамика конкурентоспособности предприятий по производству минеральных удобрений
 Fig. 5. Dynamics of the competitiveness of enterprises producing mineral fertilizers

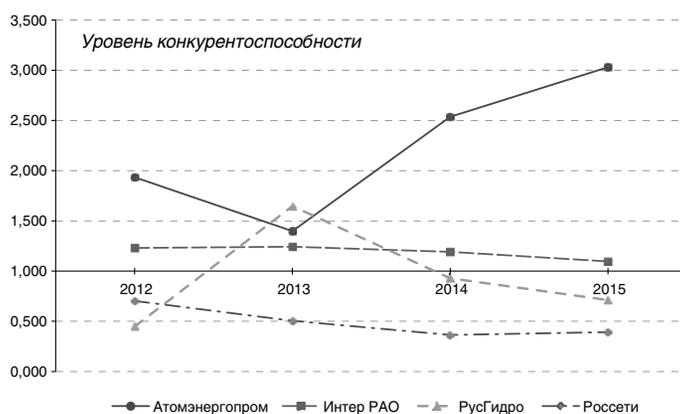


Рис. 6. Динамика конкурентоспособности предприятий по производству минеральных удобрений
Fig. 6. Dynamics of the competitiveness of enterprises of electricity industry

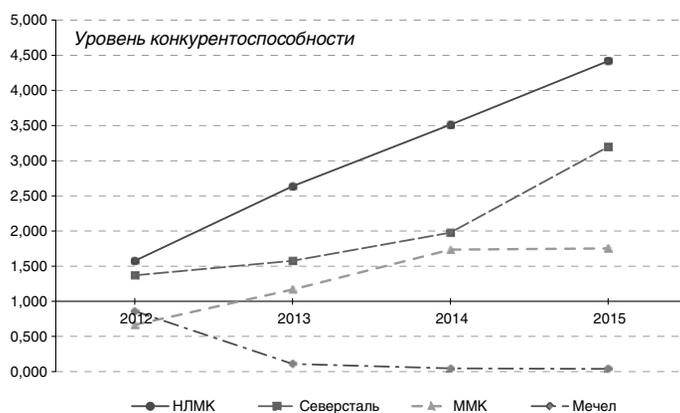


Рис. 7. Динамика конкурентоспособности предприятий черной металлургии
Fig. 7. Dynamics of the competitiveness of enterprises of the steel industry

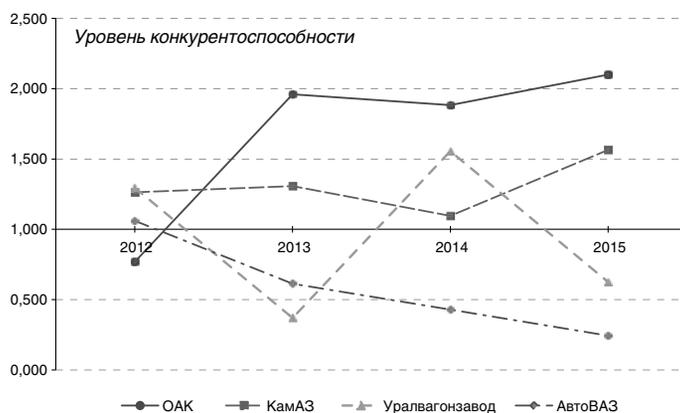


Рис. 8. Динамика конкурентоспособности предприятий машиностроения
Fig. 8. Dynamics of the competitiveness of enterprises of the engineering

преимущество лидеров отрасли — их высокая финансовая устойчивость. Отметим высокую операционную эффективность ММК, весьма сбалансированной по всем источникам конкурентоспособности. О крайне низкой конкурентоспособности Мечела упоминалось ранее.

Анализируя динамику показателей конкурентоспособности основных компаний черной металлургии (рис. 7), заметим, что конкурентоспособность текущих лидеров отрасли выросла в 2014–2015 гг.

Машиностроение

Среди предприятий машиностроения лидеры отрасли по итогам 2015 г. — ОАК (Объединенная авиастроительная корпорация) и КАМАЗ (табл. 12, рис. 8).

Декомпозиция коэффициента конкурентоспособности по источникам свидетельствует о том, что конкурентным преимуществом ОАК является растущая динамика продаж, КАМАЗ — высокая операционная эффективность. АвтоВАЗ отстает по всем источникам.

Анализируя динамику показателей конкурентоспособности основных компаний машиностроения, заметим, что конкурентоспособность Уралвагонзавода имеет крайне нестабильный характер, что обусловлено существенными колебаниями объемов выручки указанной компании.

Таким образом, применение динамического подхода позволяет проводить детальный анализ конкурентоспособности отраслевых групп в разрезе отдельных хозяйствующих субъектов, осуществлять количественную оценку их конкурентного статуса, выделять факторы и источники конкурентоспособности, а также рассматривать динамику конкурентоспособности исследуемых компаний.

Заключение

В результате проведенного анализа нами установлено, что наибольшей конкурентоспособностью среди крупнейших российских компаний по итогам 2015 г. обладают предприятия по добыче драгоценных метал-

лов и камней. К числу конкурентоспособных компаний также относятся предприятия цветной металлургии и химической промышленности. Причина их высокой конкурентоспособности — девальвация рубля и, как следствие, рублевый рост выручки экспортноориентированных компаний этих отраслей при неизменных рублевых издержках.

Высокой конкурентоспособностью обладают также ТЭК и производство продовольствия. Перечень отраслей российской экономики, обладающих высокой конкурентоспособностью, в условиях текущей валютной волатильности исчерпывается лишь указанными отраслями.

Все высокотехнологичные отрасли российской экономики (фармацевтика, строительство, машиностроение, телекоммуникации, транспорт) по результатам 2015 г. имеют низкий уровень конкурентоспособности. Причина этого — импортозависимость перенесенных отраслей, что обуславливает существенный рост рублевой себестоимости иностранных комплектующих при одновременном снижении спроса (вследствие рецессионных процессов в экономике) на продукцию высокотехнологичных отраслей.

Таким образом, большинство конкурентоспособных отраслей российской экономики относится к сырьевому сектору, конкурентное преимущество которого базируется на девальвации национальной валюты. На основании анализа динамики показателей конкурентоспособности можно сделать вывод, что в 2015 г. эффект импортозамещения положительно повлиял лишь на деятельность предприятий продовольственного сектора. Положительного эффекта для высокотехнологичных отраслей девальвация не дала, вследствие чего задача по импортозамещению и повышению их конкурентоспособности по-прежнему актуальна.

К числу ведущих компаний Российской Федерации, имеющих лучшие показатели конкурентоспособности по итогам 2015 г., относятся Полюс Золото, Сургутнефтегаз, Нижнекамскнефтехим, НЛМК и РосАгро.

В методологическом аспекте проведенное исследование подтвердило универсальность динамического метода оценки конкурентоспособности хозяйствующих субъектов. Указанный метод позволяет оперативно оценивать конкурентоспособность предприятий и отраслей, что особенно актуально, если количество исследуемых компаний достаточно велико (несколько десятков или даже сотен). Динамический подход дает количественную оценку конкурентоспособности, а также позволяет выделять факторы и источники конкурентоспособности предприятий.

Результаты настоящего исследования могут быть использованы в целях разработки мероприятий по повышению конкурентоспособности компаний и отраслей, государственного регулирования экономики, инвестиционного анализа и др. В числе направлений дальнейших исследований отметим актуальность оценки конкурентоспособности российских компаний в сопоставлении с ведущими мировыми компаниями. Кроме того, динамический подход может применяться для прогнозирования конкурентоспособности исследуемых хозяйствующих субъектов.

Список литературы

1. Воронов Д. С. Динамический подход к оценке конкурентоспособности предприятий // Проблемы обеспечения безопасного развития современного общества: сборник трудов. В 2 ч. Екатеринбург: Изд-во УМЦ УПИ, 2014. Часть II. С. 199–206.
2. Воронов Д. С. Конкурентоспособность предприятия: оценка, анализ, пути повышения. Екатеринбург: Изд-во УГТУ-УПИ, 2001. — 96 с.
3. Воронов Д. С. Соотношение конкурентоспособности предприятия и конкурентоспособности его продукции // Современная конкуренция. 2015. № 1. С. 39–53.
4. Воронов Д. С. Эконометрический анализ существующих методов оценки конкурентоспособности предприятий // Конкурентоспособность предприятия: оценка, анализ, пути повышения. URL: <http://vds1234.ru/?53.html> (дата обращения: 15.12.2013).
5. Воронов Д. С., Криворотов В. В. Оценка конкурентоспособности крупнейших российских компаний // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2015. № 5. С. 717–740.
6. Гельвановский М. И. Методологические подходы к обеспечению конкурентоспособности международных интеграционных группировок в условиях глобализации // Евразийская экономическая интеграция. 2012. № 1. С. 44–58.
7. Катькало В. С. Эволюция теории стратегического управления. СПб.: Издат. дом С.-Петербур. гос. ун-та, 2008. — 548 с.
8. Коваленко А. И. Теоретические и методологические аспекты использования концепции «конкурентоспособности» в научных исследованиях // Современная конкуренция. 2013. № 6. С. 65–79.
9. Криворотов В. В. Методология формирования механизма управления конкурентоспособностью предприятия. Екатеринбург: Изд-во УГТУ-УПИ, 2007. — 238 с.
10. Криворотов В. В., Калина А. В., Матвеева Т. В., Байраштин А. Ю. Повышение конкурентоспособности современных российских территориально-производственных комплексов. Екатеринбург: УрФУ, 2013. — 262 с.
11. Моисеева Н. К. Международный маркетинг: учебное пособие. М.: Центр экономики и маркетинга, 1998. — 320 с.
12. Рубин Ю. Б. Дискуссионные вопросы современной теории конкуренции // Современная конкуренция. 2010. № 3. С. 38–67.
13. Тамбовцев В. Л. Стейкхолдерская теория фирмы в свете концепции режимов собственности // Российский журнал менеджмента. Т. 6. № 3. 2008. С. 3–26.
14. Фасхиев Х. А. Как измерить конкурентоспособность предприятия? // Маркетинг в России и за рубежом. 2003. № 4. С. 53–68.
15. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации. М.: Маркет ДС, 2008. — 432 с.
16. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие. М.: ИД РИОР, 2009. — 255 с.
17. Hamel G., Prahalad C. K. *Competing for the Future*. HBS Press, 1996.
18. Porter M. E. *On Competition*. Boston: Harvard Business School, 1998.

References

1. Faskhiev Kh. A. *Kak izmerit' konkurentosposobnost' predpriyatiya?* [How to measure the competitiveness of the enterprise?]. *Marketing v Rossii i za Rubezhom* — Marketing in Russia and abroad, 2003, no. 4, pp. 53–68.
2. Fatkhutdinov R. A. *Upravlenie konkurentosposobnostyu organizatsii* [Management of competitiveness of the organization]. Moscow, Market DS Publ., 2008. 432 p.
3. Gelvanovskiy M. I. *Metodologicheskie podkhody k obespecheniyu konkurentosposobnosti mezhdunarodnykh integratsionnykh gruppировок v usloviyakh globalizatsii* [Methodological approaches to the competitiveness of international integration in the context of globalization]. *Evraziyskaya Ekonomicheskaya Integratsiya* — Eurasian economic integration, 2012, no. 1, pp. 44–58.
4. Hamel G., Prahalad C. K. *Competing for the Future*. HBS Press, 1996.
5. Kat'kalo V. *Evolutsiya teorii strategicheskogo upravleniya: monogarfya* [Evolution of the strategic management theory]. Saint Petersburg, SPbSU Publishing house, 2006. 548 p.
6. Kovalenko A. I. *Teoreticheskie i metodologicheskie aspekty ispol'zovaniya kontseptsii «konkurentosposobnosti» v nauchnykh issledovaniyakh* [Theoretical and methodological aspects of application of the concept of «competitive ability» in scientific researches]. *Journal of Modern competition*, 2013, no. 6, pp. 65–79.
7. Krivorotov V. V. *Metodologiya formirovaniya mekhanizma upravleniya konkurentosposobnost'yu predpriyatiya* [The methodology of the formation mechanism of competitiveness management of the enterprise]. Ekaterinburg, Publishing house of the USTU-UPI, 2007. 238 p.

8. Krivorotov V. V., Kalina A. V., Matveeva T. V., Bairan-shin A. Y. *Povyshenie konkurentosposobnosti sovremennykh rossiiskikh territorial'no-proizvodstvennykh kompleksov* [Improving the competitiveness of the modern Russian territorial-production complexes]. Ekaterinburg, UrFU Publ., 2013. 262 p.
9. Moiseeva N. K. *Mezhdunarodnyi marketing* [International marketing]. Moscow, Center of Economics and marketing, 1998. 320 p.
10. Porter M. E. *On Competition*. Boston: Harvard Business School, 1998.
11. Rubin Y. B. *Diskussionnye voprosy sovremennoy teorii konkurentsii // Sovremennaya konkurentsia* [Discussion questions of the modern theory of competition]. *Journal of Modern competition*, 2010, no. 3, pp. 38–67.
12. Sheremet A. D. *Kompleksnyi analiz khozyaistvennoi deyatel'nosti* [Complex analysis of economic activities]. Moscow, Publishing house RIOR, 2009. 255 p.
13. Tambovtsev V. L. *Steykholderskaya teoriya firmy v svete kontseptsii rezhimov sobstvennosti* [Stakeholder theory of the firm in the light of the concept of property regimes]. *Rossiyskiy Zhurnal Menedzhmenta* — Russian Management Journal, 2008, vol. 6, no. 3, pp. 3–26.
14. Voronov D. S. *Dinamicheskii podkhod k otsenke konkurentosposobnosti predpriyatii* [Dynamic approach to the assessment of the competitiveness of enterprises]. *Problemy obespecheniya bezopasnogo razvitiya sovremennogo obshchestva: sbornik trudov* [Proc. Problems of maintenance of safe development of modern society]. Ekaterinburg, Publishing house of the UMC UPI, 2014, part II, pp. 199–206.
15. Voronov D. S. *Ekonomicheskii analiz sushchestvuyushchikh metodov otsenki konkurentosposobnosti predpriyatii* [Econometric analysis of existing methods of an estimation of competitiveness of enterprises]. Available at: <http://vds1234.ru/?31.html> (accessed 20.05.2015).
16. Voronov D. S. *Konkurentosposobnost predpriyatia: otsenka, analiz, puti povysheniya* [Competitiveness of enterprises: assessment, analysis, ways to improve]. Ekaterinburg, Publishing house of the USTU-UPI, 2001. 96 p.
17. Voronov D. S. *Sootnoshenie konkurentosposobnosti predpriyatia i konkurentosposobnosti ego produktsii* [The interrelation of the competitiveness of enterprises and the competitiveness of its products]. *Journal of Modern competition*, 2015, no. 1, pp. 39–53.
18. Voronov D. S., Krivorotov V. V. *Otsenka konkurentosposobnosti krupneishikh rossiiskikh kompanii* [Evaluation of the competitiveness of the largest Russian companies]. *Vestnik UrFU* — Bulletin of the UrFU, 2015, no. 5, pp. 717–740.

D. Voronov, UMMC Technical University, Verkhnyaya Pyshma, Sverdlovsk region, Russia, vds1234@yandex.ru

Evaluation of the competitiveness of the largest Russian companies by the end of 2015

The article assesses the competitive status of the leading Russian companies in the first half of 2015 with the aim of identifying the most competitive companies in the context of macroeconomic instability. The authors have shown that a lack of relevance and the imperfection of applied methods of ranking enables you to use existing ratings to assess the current competitiveness of economic entities. Due to conclude that assessment of the impact of recessionary phenomena in the economy on the performance of the largest domestic companies may be made only by applying specific estimation methods of competitiveness of enterprises. Analyzed the main methods for assessing the competitiveness of enterprises, identified their strengths and weaknesses. The authors proved that for rapid assessment of the competitive status of many business entities is the most appropriate application of the dynamic evaluation method of enterprise competitiveness. Set out the main provisions of the dynamic approach to the assessment of the competitive-ness of enterprises, the mathematical apparatus and algorithm analysis, describes the theoretical and methodological principles underlying the dynamic approach. The methodological and methodical advantages of the dynamic approach compared to traditional methods of assessing the competitive-ness of enterprises. Discusses practical aspects of assessment and analysis of competitiveness of enterprises based on a dynamic method. The calculations of the competitiveness of the largest companies in Russia by the end of 2015. Revealed company with the highest and lowest level of competitiveness. The analysis of competitiveness by industry. Identified leading companies in each industry group. It is shown that unlike traditional ratings, which, as a rule, are based on only one indicator (usually revenue or capitalization of the entity taken as one accounting period), the ranking of companies with the use of the dynamic approach is a more accurate tool for assessing their competitiveness. In conclusion, the authors determined the directions of further research on the subject.

Keywords: competition, competitiveness, competitiveness of enterprises, evaluation of the competitiveness of enterprises, dynamic approach for evaluating the competitiveness of enterprises

About author: D. Voronov, *PhD in Economics*

For citation: Voronov D. Evaluation of the competitiveness of the largest Russian companies by the end of 2015. *Journal of Modern Competition*, 2016, vol. 10, no. 2 (56), pp. 118–143 (in Russian, abstr. in English).