

*Воронов Д. С., канд. экон. наук, зав. кафедрой прикладной экономики
НЧОУ ВО «Технический университет УГМК», г. Верхняя Пышма, vds1234@yandex.ru*

Сравнительная оценка конкурентоспособности компаний частного и государственного сектора экономики Российской Федерации

В исследовании проводится анализ конкурентоспособности крупнейших компаний России с целью оценки соотношения эффективности хозяйственной деятельности государственных и частных компаний. Показано, что наиболее релевантным методом оценки конкурентного статуса множества хозяйствующих субъектов является динамический метод оценки конкурентоспособности, изложены его основные принципы и математический аппарат. Автором показано, что в современных российских условиях частные компании далеко не всегда более конкурентоспособны, чем государственные, на основании чего делается вывод о том, что преждевременная приватизация государственных активов может привести к сокращению отечественного национального продукта и снижению конкурентоспособности российских активов на международной арене.

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

Введение

В соответствии с традиционным подходом в условиях рыночной конкуренции эффективность финансово-хозяйственной деятельности государственных компаний¹ (далее также — госкомпании), как правило, уступает частному сектору экономики [Стиглиц, 2008]. Практически общепризнан тот факт, что государство не может являться эффективным собственником, поскольку обладает некоторыми источниками неэффективности (влияние избирателей, бюрократизм, коррупция и ряд других) [Porter, 1998; Самуэльсон, 2008].

При этом большинство исследований, посвященных указанному вопросу, проведено иностранными авторами и основывается

¹ К государственным компаниям в целях настоящего исследования отнесены государственные корпорации, государственные унитарные предприятия, а также хозяйственные общества с доминирующим участием Российской Федерации либо ее субъекта.

на статистике западных стран. Относительно отечественной экономики имеющиеся эмпирические подтверждения гипотезы о неэффективности госкомпаний носят фрагментарный характер. Исходя из этого, в настоящем исследовании ставится цель заполнения существующих пробелов в статистической стороне вопроса, что позволит в будущем составить полное представление по этой теме.

Актуальность сформулированной задачи для отечественной экономики обусловлена, помимо прочего, высокой долей государственного сектора в валовом продукте, которая по некоторым оценкам на сегодняшний день превышает 60%. При этом процесс увеличения доли госсектора в экономике существенно интенсифицировался в условиях глобальной макроэкономической и геополитической нестабильности 2008–2017 гг. Считаем, что особую значимость вопрос об эффективности отечественных госкомпаний приобретает в свете их планируемой приватизации.

Кроме того, необходимость оценки конкурентоспособности крупнейших российских предприятий неоднократно отмечалась ведущими отечественными специалистами в области стратегического менеджмента (см., в частности, [Рубин, 2010; Гельвановский, 2012; Коваленко, 2013]).

Методология исследования

Основной вопрос, возникающий при определении методики сопоставления эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий, — выбор показателей такой оценки. Очевидно, что использовать в этих целях абсолютные показатели выручки или прибыли компаний некорректно в силу различных масштабов их деятельности. Поэтому для проведения сравнительного анализа потребуются более сложная методика.

Для оценки эффективности деятельности компании может быть использована динамика котировок ее ценных бумаг на фондовых рынках. В то же время колебания стоимости акций могут не отражать изменения эффективности предприятия, поскольку волатильность котировок зачастую обусловлена конъюнктурными факторами (геополитическими, технологическими, спекулятивными и т. п.). Кроме того, многие компании (такие как РЖД, «Металлоинвест», «Сибур» и др.) не размещают свои ценные бумаги на фондовых биржах, в силу чего анализ динамики котировок в их отношении неприменим.

В качестве инструмента оценки эффективности предприятий некоторые эксперты рассматривают рейтинги, публикуемые ведущими информационными и аналитическими агентствами (мировые — Forbes Global 2000², Fortune Global 500³, Financial

Times Global 500⁴; отечественные — Forbes-200⁵, РБК-500⁶, Эксперт-600⁷). В то же время полагаем, что полноценный анализ результативности деятельности компании с использованием подобных рейтингов невозможен. Основной причиной этого является то, что большинство рейтингов основано на элементарном ранжировании компаний по объемам выручки (либо рыночной стоимости). Ни операционная эффективность (рентабельность), ни финансовая устойчивость при этом не учитываются. Вследствие этого позиции компаний в таких рейтингах и их действительная эффективность могут существенно отличаться. Так, в отечественных рейтингах по итогам 2014 г. в числе лучших российских предприятий фигурируют «Мечел», СУ-155, «Трансаэро». Резонансные банкротства указанных хозяйствующих субъектов в 2015 г. красноречиво свидетельствуют о том, что публикуемые рейтинги не всегда отражают конкурентный статус компании.

Таким образом, оценка эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий требует применения специальных аналитических методов. В первую очередь речь идет о методах оценки конкурентоспособности хозяйствующих субъектов.

Экономисты предлагают множество различных методик оценки конкурентоспособности предприятий. Существует большое количество классификаций таких методов: по концептуальной направленности, по форме отображения результатов оценки, по форме математической связи показателей и ряд других. Если принимать во внимание содержательный аспект, то можно представить следующую обобщенную классификацию основных подходов к оцен-

⁴ URL: <http://www.ft.com/intl/cms/s/2/a352a706-16a0-11e5-b07f-00144feabdc0.html#axzz4B3STtS2O>.

⁵ URL: <http://www.forbes.ru/ratings>.

⁶ URL: <http://www.rbc.ru/rbc500>.

⁷ URL: <http://expert.ru/dossier/rating/expert-400>.

² URL: <http://www.forbes.com/global2000>.

³ URL: <http://fortune.com/global500>.

ке конкурентоспособности хозяйствующих субъектов:

- матричные методы (основанные на оценке продуктового портфеля компании) [Арутюнова, 2010];
- продуктовые методы (основанные на оценке конкурентоспособности продукции компании) [Фатхутдинов, 2008];
- операционные методы (основанные на оценке различных компонентов операционной деятельности компании) [Фасхиев, 2003];
- методы оценки стоимости бизнеса (основанные на оценке рыночной стоимости компании) [Криворотов и др., 2013];
- динамические методы (основанные на оценке ключевых экономических показателей компании в динамике) [Воронов и др., 2016].

Содержание перечисленных подходов подробно изложено в экономической литературе (их подробный анализ не относится к целям авторского исследования). Согласно анализу прикладных аспектов применения перечисленных методов [Воронов, 2013] констатируем, что большинство из них позволяют определить уровень конкурентоспособности лишь одного (исследуемого) предприятия. Если же необходимо оценить конкурентоспособность нескольких хозяйствующих субъектов, то решение такой задачи для большинства методов является весьма сложной и трудоемкой процедурой.

Исключение составляет динамический подход. Он получил название в силу того, что основывается на оценке ключевых экономических показателей компании в динамике (в отличие от методов, оценивающих показатели в статике). Указанный метод один из немногих, позволяющих оценить конкурентоспособность как отдельно взятой компании, так и множества хозяйствующих субъектов. Следовательно, для достижения целей настоящего исследования наиболее рационально использование динамического метода оценки конкурентоспособности.

Поскольку указанный подход относительно нов, в силу чего пока не получил широкого описания в экономической литературе, далее кратко изложим суть подхода и его математический аппарат.

В рамках динамического подхода эффективность использования экономических ресурсов предприятием может быть охарактеризована и в конечном счете сведена к оценке источников конкурентоспособности предприятия, которыми являются операционная эффективность, стратегическое позиционирование и финансовое состояние [Ansoff, 1965; Andrews, 1971]. Ключевыми индикаторами перечисленных источников, соответственно, выступают рентабельность хозяйственной деятельности, динамика объемов продаж, а также степень ликвидности [Hamel, Prahalad, 1996]. Количественная оценка каждого из источников конкурентоспособности осуществляется путем сопоставления ключевых индикаторов рассматриваемого хозяйствующего субъекта с соответствующими показателями конкурентов.

Обозначим величины количественной оценки источников конкурентоспособности как коэффициенты операционной эффективности, стратегического позиционирования и финансового состояния. Интегрируя их в единый показатель, получаем оценку уровня конкурентоспособности анализируемого предприятия:

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

где K — уровень конкурентоспособности рассматриваемого предприятия;

K_R — коэффициент операционной эффективности;

K_I — коэффициент стратегического позиционирования;

K_L — коэффициент финансового состояния.

Коэффициент операционной эффективности рассчитывается следующим образом:

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

где K_R — коэффициент операционной эффективности;

R_A — операционная эффективность анализируемого предприятия за отчетный период;

R_S — операционная эффективность по выборке за отчетный период.

Поясним, что под выборкой понимается совокупность конкурентов, в сопоставлении с которой осуществляется оценка конкурентоспособности исследуемой компании. 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. Агрегированные показатели по выборке определяются путем суммирования соответствующих величин компаний, вошедших в состав выборки.

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

где R_A — операционная эффективность анализируемого предприятия за отчетный период;

S_A — выручка (*sales*) рассматриваемого предприятия за отчетный период;

E_A — издержки (*expenses*) анализируемого предприятия за отчетный период.

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

где R_S — операционная эффективность по выборке за отчетный период;

S_S — выручка по выборке за отчетный период;

E_S — издержки по выборке за отчетный период.

Под издержками понимаются все затраты предприятия (включающие в себя как непосредственно себестоимость, так и коммерческие, управленческие и прочие расходы), а также совокупность обязательных платежей в бюджеты всех уровней, не входящая 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, для анализа конкурентоспособности основной деятельности допустимо в качестве издержек принимать только операционные затраты.

Коэффициент стратегического позиционирования:

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

где K_I — коэффициент стратегического позиционирования;

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 I_A — индекс изменения выручки анализируемого предприятия за отчетный период;

S_A — выручка рассматриваемого предприятия за отчетный период;

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

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

где I_S — индекс изменения выручки по выборке за отчетный период;

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 K_L — коэффициент финансового состояния;

L_A — ликвидность анализируемого предприятия на конец отчетного периода;

L_S — ликвидность по выборке на конец отчетного периода.

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

где L_A — ликвидность анализируемого предприятия на конец отчетного периода;

CA_A — оборотные активы (*current assets*) рассматриваемого предприятия на конец отчетного периода;

CL_A — краткосрочные обязательства (*current liabilities*) анализируемого предприятия на конец отчетного периода.

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

где L_S — ликвидность по выборке на конец отчетного периода;

CA_S — оборотные активы по выборке на конец отчетного периода;

CL_S — краткосрочные обязательства по выборке на конец отчетного периода.

Поясним, что извлечение квадратного корня из классического коэффициента ликвидности требуется в целях снижения статистической вариации значений коэффициента финансового состояния. В противном случае в силу большей статистической вариации основным фактором формирования показателя конкурентоспособности предприятия становится величина ликвидности, что не корректно.

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 низка (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 правило, коэффициенты операционной эффективности, стратегического позиционирования и финансового состояния имеют значения в интервале от 0,8 до 1,2. Интегральный коэффициент конкурентоспособности предприятия редко принимает значения ниже 0,4 и выше 1,8. Примерная градация конкурентного статуса хозяйствующих субъектов в зависимости от значений коэффициента конкурентоспособности представлена в табл. 1.

Таблица 1. Градация уровней конкурентоспособности предприятия

Table 1. Gradation of levels of competitiveness of the enterprise

Значения K	Уровень конкурентоспособности предприятия (относительно выборки конкурентов)
$K < 0,60$	Крайне низкий
$0,60 \leq K < 0,80$	Весьма низкий
$0,80 \leq K < 0,95$	Низкий
$0,95 \leq K < 1,00$	Умеренно низкий
$K = 1,00$	Удовлетворительный (равен конкурентам)
$1,00 < K \leq 1,05$	Умеренно высокий
$1,05 < K \leq 1,2$	Высокий
$1,2 < K \leq 1,4$	Весьма высокий
$1,40 < K$	Крайне высокий

Очевидно, что без учета динамики величина даже самого важного индикатора не позволяет сформировать исчерпывающее представление об анализируемом процессе. И наоборот, любая информа-

ция об изменении экономического показателя во времени делает картину процесса во много раз полнее. В методологическом отношении важным принципом динамического подхода является осуществление расчетов не только за отчетный, но и за прошедшие периоды. Полученные динамические ряды обеспечивают репрезентативность массива данных и существенно повышают достоверность проводимой оценки конкурентоспособности предприятия.

Таким образом, с использованием динамического подхода далее будет проведена оценка и анализ конкурентоспособности предприятий частного и государственного сектора российской экономики.

Сбор исходной информации и проведение расчетов

В число компаний, отобранных в качестве объектов исследования и сопоставления (далее также — выборка) включены 60 крупнейших компаний Российской Федерации по величине консолидированной выручки (определяемой по отчетности МСФО, опубликованной по итогам 2016 г.). Если опубликованная отчетность представлена в валюте, отличной от российских рублей, осуществлялась предварительная конвертация показателей отчетности в российские рубли по курсам ЦБ РФ⁸: балансовые показатели конвертировались по курсу на дату составления баланса; показатели отчетов о доходах и расходах конвертировались по среднему курсу за отчетный период.

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 компании, не опубликовавшие по состоянию на 1 июня 2017 г. свою отчетность по стан-

дартам МСФО по результатам финансово-хозяйственной деятельности за 2016 г. Поскольку цель исследования — оценка и анализ конкурентоспособности отечественных предприятий, в состав выборки не включены филиалы иностранных компаний. Также не включены в выборку инвестиционные фонды и 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.

Каждая из компаний выборки была классифицирована в государственный либо частный сегмент в зависимости от доли участия государства в ее уставном (акционерном) капитале. В случае невозможности применения формальных признаков использовался экспертный подход. Например, компания АвтоВАЗ была отнесена к государственным, несмотря на то, что в настоящий момент доля участия в ней государства (в лице «Ростеха») не является доминирующей.

Далее с помощью выражений (1)–(10) был произведен расчет показателей конкурентоспособности по всем предприятиям выборки (с разбивкой по отчетным периодам). Источником информации явилась финансовая отчетность, в соответствии с действующим законодательством официально опубликованная компаниями на своих сайтах, а также серверах раскрытия информации. Расчеты проводились на основании годовых отчетов за 2012–2016 гг. Заметим, что показатели издержек (E), используемые в расчетах, вычислялись путем нахождения превышения выручки над величиной чистой прибыли. Результаты расчетов представлены в табл. 2, где компании ранжированы в порядке убывания значения коэффициента конкурентоспособности по итогам 2016 г.

Не пытаюсь осуществить прямое сопоставление компаний разных отраслей

⁸ URL: http://www.cbr.ru/statistics/? PrtId=svs#QA_Par_57946.

Таблица 2. Оценка конкурентоспособности крупнейших российских компаний (рассчитано автором)
 Table 2. Assessment of the competitiveness of leading Russian companies (calculated by the author)

№ п/п	Компания	Сегмент	Отрасль	Уровень конкурентоспособности (К)				
				2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1	Полюс	частн.	Добыча драгоценных металлов	2,157	1,186	1,065	6,985	4,621
2	АЛРОСА	гос.	Добыча алмазов	1,092	1,131	1,119	1,418	4,296
3	Яндекс	частн.	Информационные технологии	0,521	1,998	2,386	2,146	2,535
4	ВСМПО-АВИСМА	гос.	Цветная металлургия	1,441	1,831	1,353	1,643	2,041
5	НОВАТЭК	частн.	ТЭК	0,925	1,843	1,171	0,953	2,028
6	Полиметалл	частн.	Добыча драгоценных металлов	1,650	1,060	0,637	1,299	2,014
7	Металлоинвест	частн.	Черная металлургия	1,146	1,328	1,159	1,115	1,999
8	РусАгро	частн.	Производство продовольствия	0,865	1,075	2,751	1,875	1,923
9	Нижнекамскнефтехим	частн.	Химическая промышленность	1,168	0,860	1,124	1,697	1,654
10	Группа Компаний ПИК	частн.	Строительство	1,100	0,808	0,794	0,986	1,653
11	Транснефть	гос.	Транспортировка нефти	1,790	1,398	1,066	1,506	1,566
12	Сибур	частн.	Химическая промышленность	0,890	0,764	0,823	1,255	1,547
13	Норильский никель	частн.	Цветная металлургия	0,998	1,103	1,794	1,406	1,546
14	Уралкалий	частн.	Минеральные удобрения	1,932	0,666	1,387	0,884	1,512
15	ФосАгро	частн.	Минеральные удобрения	0,942	0,929	0,881	1,766	1,487
16	НЛМК	частн.	Черная металлургия	1,015	0,970	1,358	1,692	1,486
17	Славнефть	гос.	ТЭК	1,305	0,884	0,975	1,199	1,453
18	КамаЗ	гос.	Машиностроение	1,016	0,869	0,799	0,775	1,424
19	Атомэнергпром	гос.	Электроэнергетика	1,031	1,015	1,345	1,724	1,411
20	Северсталь	частн.	Черная металлургия	0,887	0,666	0,893	1,453	1,377
21	Группа ЛСР	частн.	Строительство	1,228	0,995	1,451	0,999	1,375
22	ММК	частн.	Черная металлургия	0,659	0,586	0,981	1,091	1,373
23	Газпром	гос.	ТЭК	1,263	1,534	1,070	1,286	1,306
24	Интер РАО	гос.	Электроэнергетика	0,860	0,970	0,978	1,058	1,233
25	Русал	частн.	Цветная металлургия	0,799	0,501	0,966	1,227	1,135
26	ОАК	гос.	Машиностроение	0,771	1,029	1,045	0,747	1,119
27	Татнефть	гос.	ТЭК	1,196	1,170	1,511	1,661	1,110
28	РусГидро	гос.	Электроэнергетика	0,489	1,099	0,912	0,855	1,095
29	Трансмашхолдинг	частн.	Машиностроение	1,103	1,167	0,860	0,545	1,081
30	Аэрофлот	гос.	Транспорт	1,137	0,900	0,604	0,788	1,079

Окончание табл. 2

№ п/п	Компания	Сегмент	Отрасль	Уровень конкурентоспособности (К)				
				2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
31	Сургутнефтегаз	частн.	ТЭК	2,255	2,488	7,416	2,482	1,076
32	Протек	частн.	Фармацевтика	0,908	0,851	0,901	1,061	1,059
33	ТМК	частн.	Черная металлургия	0,806	0,907	0,857	0,790	1,004
34	Акрон	частн.	Минеральные удобрения	1,408	0,864	0,830	1,798	0,975
35	Россети	гос.	Электроэнергетика	0,723	0,640	0,586	0,733	0,962
36	Группа Черкизово	частн.	Производство продовольствия	0,823	0,809	1,186	0,893	0,961
37	Мостотрест	частн.	Строительство	0,871	0,639	0,870	0,639	0,957
38	Магнит	частн.	Розничная торговля	0,837	0,803	0,841	0,843	0,934
39	Еврохим	частн.	Минеральные удобрения	1,685	1,152	0,721	1,265	0,929
40	Евраз	частн.	Черная металлургия	0,759	0,739	0,787	0,845	0,927
41	М. Видео	частн.	Торговля электроникой	0,805	0,786	0,834	0,670	0,919
42	Катрен	частн.	Фармацевтика	0,900	0,851	0,871	0,931	0,916
43	Лукойл	частн.	ТЭК	1,146	1,016	1,191	1,032	0,912
44	ГАЗ	частн.	Машиностроение	0,757	0,549	0,402	0,618	0,907
45	Лента	частн.	Розничная торговля	0,719	0,832	0,893	0,990	0,837
46	Дикси	частн.	Розничная торговля	0,864	0,868	0,885	0,795	0,830
47	СУЭК	частн.	ТЭК	0,957	0,600	0,622	0,676	0,799
48	О'Кей	частн.	Розничная торговля	0,746	0,700	0,627	0,669	0,794
49	X5 Retail Group	частн.	Розничная торговля	0,515	0,572	0,751	0,698	0,790
50	МТС	частн.	Телекоммуникации	0,724	0,954	0,835	0,840	0,776
51	ТНС Энерго	частн.	Электроэнергетика	— *	0,818	1,087	0,780	0,764
52	Т Плюс	частн.	Электроэнергетика	0,723	0,919	1,314	1,760	0,754
53	Мегафон	частн.	Телекоммуникации	0,722	0,749	0,793	0,686	0,749
54	Роснефть	гос.	ТЭК	1,301	1,270	0,886	0,799	0,695
55	ВымпелКом	частн.	Телекоммуникации	0,709	1,006	0,702	0,728	0,650
56	РЖД	гос.	Транспорт	0,614	0,577	0,530	0,614	0,627
57	Ростелеком	гос.	Телекоммуникации	0,577	0,539	0,600	0,510	0,592
58	ЧТПЗ	частн.	Черная металлургия	0,479	0,634	0,874	0,955	0,573
59	АвтоВАЗ	гос.	Машиностроение	0,976	0,581	0,517	0,297	0,484
60	Мечел	частн.	Черная металлургия	0,644	0,212	0,150	0,164	0,315

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

экономики, тем не менее, кратко сформулируем основные выводы, которые можно сделать, анализируя обобщенные данные. Из 60 компаний выборки 17 компаний (28%) классифицированы в государственный сектор экономики, 43 (72%) — в частный. Общий объем выручки всех компаний выборки за 2016 г. составил 38 262 619 млн руб. При этом на государственные компании приходится 19 655 085 млн руб. (51%), частные — 18 607 534 (49%), что свидетельствует о том, что средний размер выручки госкомпаний, вошедших в состав выборки, существенно больше, нежели средний размер выручки частных компаний.

К числу ведущих отечественных компаний, имеющих лучшие показатели конкурентоспособности по итогам 2016 г., относятся: «Полюс» (частн.), АЛРОСА (гос.), «Яндекс» (частн.), ВСМПО-АВИСМА (гос.) и НОВАТЭК (частн.). Из 10 наиболее успешных компаний 2 (20%) являются государственными.

Заметим, что среди наиболее конкурентоспособных российских компаний присутствуют представители различных отраслей экономики, а не только ТЭК, как традиционно принято считать. При этом большинство лидеров конкурентоспособности стало таковыми после 2014 г. благодаря девальвации российской национальной валюты. Что касается компаний «Полюс» и АЛРОСА, которые с большим отрывом опережают все отечественные компании, причина их лидерства заключается в том, что фактор девальвации был усилен стабильностью мировых валютных цен на драгоценные металлы и алмазы (в отличие от большинства других биржевых товаров, которые в 2015–2016 гг. показали отрицательную динамику валютных цен).

Несмотря на девальвацию, компаниям ТЭК не удалось продемонстрировать должную конкурентоспособность: падение мировых цен на энергоносители привело к тому, что в 2016 г. лидирующие предприятия этой отрасли не относятся к числу лидеров российского корпоративного сектора.

Так, «Газпром» находится лишь на 23-м месте, «Лукойл» — на 43-м, а «Роснефть» — на 54-м (из 60). В методологическом отношении необходимо отметить, что в упомянутых ранее традиционных рейтингах тройка перечисленных крупнейших нефтегазодобывающих компаний остается в числе лидеров российской экономики независимо от динамики их ключевых финансовых показателей. Это еще раз показывает, что ранжирование компаний только на основании величины выручки далеко не всегда отражает их конкурентный статус.

Наименее конкурентоспособными из компаний, включенных в состав выборки по результатам 2016 г., являются: РЖД (гос.), «Ростелеком» (гос.), ЧТПЗ (частн.), АвтоВАЗ (гос.) и «Мечел» (частн.). 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 не состоятельность 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. Из 10 наименее конкурентоспособных компаний государственными являются 4 (40%) компании.

Таким образом, предварительная оценка свидетельствует о том, что государственные компании присутствуют как среди компаний с максимальными, так и с минимальными показателями конкурентоспособности.

Очевидно, что прямое сопоставление предприятий различных отраслей народного хозяйства (например, строительной компании и металлургического предприятия) не совсем корректно. Наиболее достоверной будет оценка конкурентоспособности предприятия в сопоставлении с предприятиями своей отрасли. Именно такая оценка позволит осуществить прямое сопоставле-

ние государственных и частных предприятий. Поэтому для проведения дальнейшего исследования была проведена группировка компаний по отраслевой принадлежности, после чего анализ конкурентоспособности осуществлялся в рамках сформированных отраслевых групп.

В соответствии с целями исследования далее автора будут интересовать те отраслевые группы, в которых представлены одновременно и государственные, и частные компании. Такими группами в рамках сформированной выборки являются: цветная металлургия, ТЭК, телекоммуникации, электроэнергетика и машиностроение. В то же время сопоставление компаний цветной металлургии (ВСМПО-АВИСМА (гос.), «Норильский никель» (частн.) и «Русал» (частн.)) считаем нецелесообразным, поскольку каждая из них квазимонополист в отечественном сегменте своей металлопродукции и между собой они почти не конкурируют. Таким образом, далее будет проанализирована конкурентоспособность компаний в рамках следующих отраслевых групп: топливно-энергетический комплекс (ТЭК), телекоммуникации, электроэнергетика и машиностроение.

В целях осуществления факторного анализа далее в таблицах за 2016 г. приводятся как итоговые коэффициенты конкурен-

тоспособности (K), рассчитанные согласно выражению (1), так и «составляющие» его коэффициенты операционной эффективности (K_R , выражение (2)), стратегического позиционирования (K_I , выражение (5)) и финансового состояния (K_L , выражение (8)).

Топливо-энергетический комплекс (ТЭК)

Указанная отраслевая группа представляет интерес не только потому, что имеет наибольший удельный вес в отечественном ВВП. В ней действует множество как частных, так и государственных компаний, в силу чего конкуренция между ними наиболее интенсивна.

Рассматривая показатели конкурентоспособности предприятий ТЭК (табл. 3), заметим, что по результатам 2016 г. явный лидер отрасли НОВАТЭК, являющийся частной компанией. Факторами конкурентоспособности указанной компании представляется высокая операционная эффективность ($K_R = 1,612$), а также динамика продаж ($K_I = 1,366$). Далее следуют государственные компании «Славнефть», «Газпром» и «Татнефть» (выделим высокую конкурентоспособность критикуемого всеми за неэффективность «Газпрома»). Частные компании «Сургутнефтегаз», «Лукойл» и СУЭК расположились в нижней части таблицы

Таблица 3. Показатели конкурентоспособности компаний ТЭК

Table 3. Indicators of competitiveness of fuel and energy companies

Компания	Сегмент	2012	2013	2014	2015	2016			
		K	K	K	K	K_R	K_I	K_L	K
НОВАТЭК	частн.	0,760	1,474	0,991	0,880	1,612	1,366	0,964	2,124
Славнефть	гос.	1,077	0,705	0,825	1,111	1,030	1,055	1,388	1,507
Газпром	гос.	0,948	1,229	0,863	1,221	1,113	1,090	1,211	1,470
Татнефть	гос.	0,984	0,931	1,281	1,545	1,106	1,110	0,939	1,152
Сургутнефтегаз	частн.	1,897	2,021	6,654	2,358	0,957	0,661	1,772	1,120
Лукойл	частн.	0,908	0,751	0,987	0,941	0,915	0,943	1,087	0,937
СУЭК	частн.	0,788	0,477	0,524	0,623	0,974	1,128	0,752	0,827
Роснефть	гос.	1,061	0,949	0,675	0,688	0,917	1,029	0,700	0,661

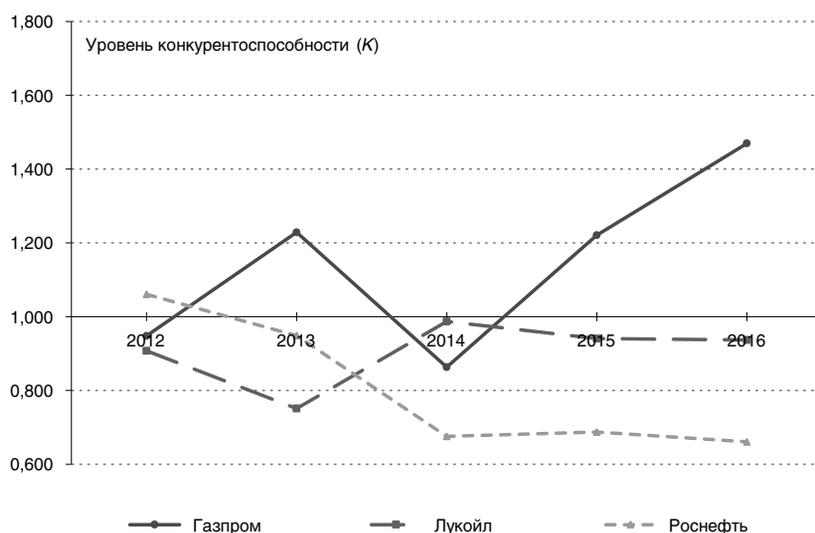


Рис. 1. Динамика конкурентоспособности крупнейших компаний ТЭК

Fig. 1. Dynamics of the competitiveness of the largest energy companies

(особо отметим низкие показатели конкурентоспособности крупнейшей отечественной частной компании «Лукойл»). Самые низкие показатели конкурентоспособности отмечаются у государственной «Роснефти» (в первую очередь, вследствие крайне низкого уровня ликвидности компании ($K_L = 0,700$)).

Отдельно рассмотрим динамику показателей конкурентоспособности нефтегазовых гигантов российской экономики («Газпром», «Лукойл», «Роснефть»). Конкурентоспособность «Газпрома» (гос.) может быть охарактеризована как весьма высокая (рис. 1), при этом динамика показателей — положительная (за исключением 2014 г.). Отметим сбалансированность источников конкурентоспособности компании, что является залогом ее устойчивости.

Конкурентоспособность «Лукойла» (частн.) умеренно низкая, что обусловлено его недостаточной операционной эффективностью и слабой динамикой продаж. Существенных изменений уровня конкурентоспособности компании в последние годы не наблюдается. Конкурентный статус «Роснефти» (гос.) весьма низкий с тенденцией

к дальнейшему снижению, что обусловлено слабыми показателями операционной эффективности и финансовой устойчивости.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что в рамках ТЭК закономерности в уровне эффективности хозяйственной деятельности государственных и частных компаний не наблюдается.

Телекоммуникации

Телекоммуникационные компании представляют интерес, поскольку представляют самый высокотехнологичный сектор отечественной экономики, в котором происходит прямая конкуренция государственного и частного капитала. Показатели конкурентоспособности телекоммуникационных компаний представлены в табл. 4.

Наибольшей конкурентоспособностью по итогам 2016 г. обладает частная компания МТС ($K = 1,172$), высокий уровень конкурентоспособности которой обусловлен конкурентными преимуществами по всем источникам. Далее следует частная компания «Мегафон» ($K = 1,104$), также обладающая сбалансированным набором источников конкурентоспособности. Конкурентный ста-

Таблица 4. Показатели конкурентоспособности телекоммуникационных компаний

Table 4. Indicators of competitiveness of telecommunications companies

Компания	Сегмент	2012	2013	2014	2015	2016			
		K	K	K	K	K_R	K_I	K_L	K
МТС	частн.	1,096	1,221	1,196	1,297	1,067	1,038	1,058	1,172
Мегафон	частн.	1,083	0,889	1,104	0,973	1,015	1,019	1,068	1,104
ВымпелКом	частн.	1,061	1,361	0,942	1,053	0,953	0,937	1,033	0,923
Ростелеком	гос.	0,809	0,588	0,779	0,674	0,959	1,007	0,849	0,819

тус частного «Вымпелкома» (ТМ «Билайн») может быть охарактеризован как низкий ($K = 0,923$). И наконец, единственная государственная компания отраслевой группы — «Ростелеком» — имеет самые низкие показатели конкурентоспособности ($K = 0,819$). Основной причиной этого является высокая долговая нагрузка компании ($K_L = 0,849$).

Далее рассмотрим динамику показателей конкурентоспособности анализируемой отраслевой группы (рис. 2).

Можно утверждать, что конкурентный баланс среди телекоммуникационных компаний с годами не претерпевает существенных изменений. Незначительная динамика в этой группе связана с ротацией конкурентных по-

зиций «Мегафона» и «Вымпелкома». В целом же на протяжении всего исследуемого периода явным лидером отрасли является МТС (частн.), а явным аутсайдером — «Ростелеком» (гос.). Таким образом, в рамках телекоммуникационной отраслевой группы уверенно лидируют частные компании.

Машиностроение

Показатели конкурентоспособности компаний машиностроительного комплекса представлены в табл. 5.

Явными лидерами отрасли являются две государственные компании: КамАЗ ($K = 1,472$) и «Объединенная авиастроительная корпорация» — ОАК ($K = 1,294$).

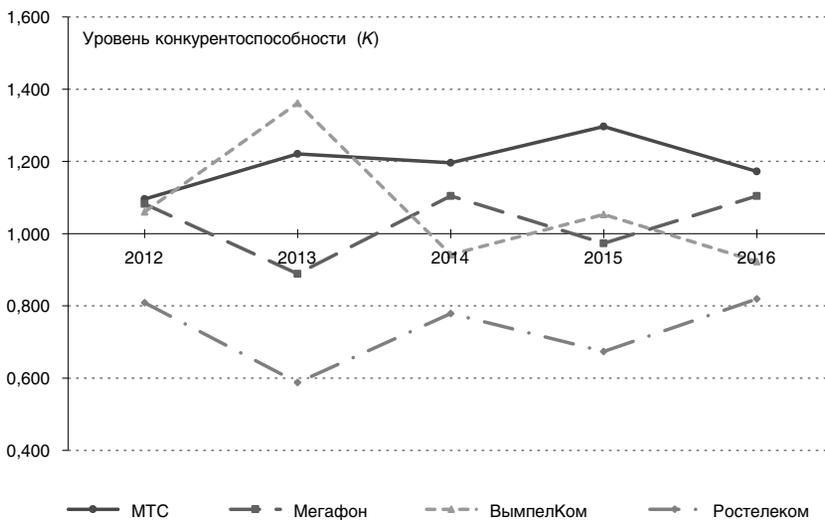


Рис. 2. Динамика конкурентоспособности телекоммуникационных компаний

Fig. 2. Dynamics of competitiveness of telecommunications companies

Таблица 5. Показатели конкурентоспособности компаний машиностроения

Table 5. Indicators of competitiveness of companies of mechanical engineering

Компания	Сегмент	2012	2013	2014	2015	2016			
		K	K	K	K	K_R	K_I	K_L	K
КамАЗ	гос.	1,151	1,012	1,043	1,271	1,059	1,163	1,196	1,472
ОАК	гос.	0,808	1,422	1,760	1,514	1,059	1,018	1,200	1,294
Трансмашхолдинг	частн.	1,284	1,444	1,124	0,852	1,070	1,013	1,002	1,086
ГАЗ	частн.	0,824	0,610	0,484	1,018	1,062	1,038	0,820	0,904
АвтоВАЗ	гос.	1,128	0,630	0,639	0,427	0,805	0,844	0,629	0,428

Указанные компании лидируют по всем источникам конкурентоспособности. Частная компания «Трансмашхолдинг» хоть и отстает от лидеров, но также характеризуется высокой конкурентоспособностью ($K = 1,086$). В то же время частная компания ГАЗ имеет низкую конкурентоспособность ($K = 0,904$), что связано со слабой финансовой устойчивостью предприятия ($K_L = 0,820$).

Самыми низкими показателями конкурентоспособности в рамках рассматриваемой отраслевой группы характеризуется государственный АвтоВАЗ ($K = 0,428$). Его низкая конкурентоспособность обусловлена от-

ставлением по всем источникам конкурентоспособности.

Таким образом, в машиностроении можно констатировать более высокую эффективность компаний с государственным участием.

Рассматривая динамику конкурентного статуса машиностроительных компаний, для большей сопоставимости проанализируем изменение показателей предприятий только транспортного машиностроения (рис. 3). Заметим, что конкурентоспособность КамАЗа (гос.) существенно возросла на фоне рецессии 2014–2016 гг. Также в кризис улучшились показатели ГАЗа (частн.).

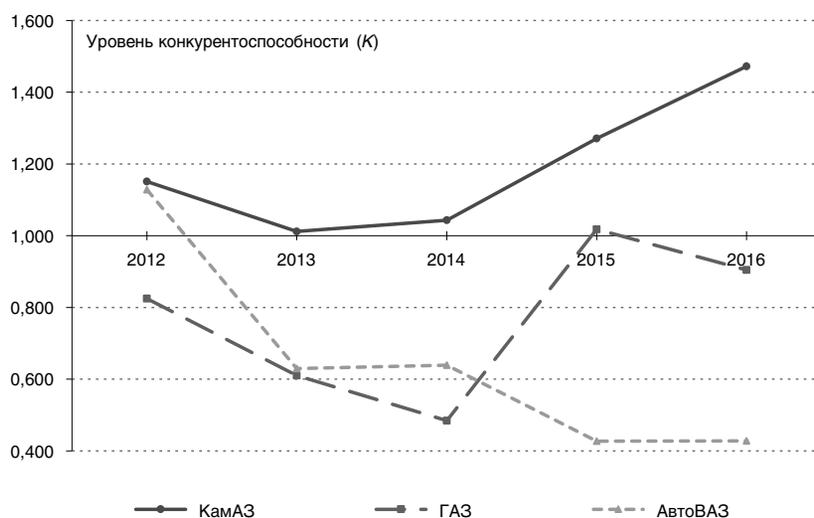
**Рис. 3.** Динамика конкурентоспособности компаний транспортного машиностроения

Fig. 3. Dynamics of competitiveness companies of transport engineering

В отношении АвтоВАЗа (гос.) кризисные явления, наоборот, ухудшили его конкурентный статус. При этом отметим, что снижение конкурентоспособности указанной компании началось еще в относительно благополучном 2013 г., исходя из чего можно предположить, что рецессия лишь обнажила имеющиеся проблемы предприятия, которые имели место и ранее.

Электроэнергетика

Спецификой данной отрасли является то, что она подлежит глубокому государственному регулированию. Это проявляется как в ценообразовании, так и в том, что основные генерирующие и сетевые мощности находятся под контролем государства. В этом контексте следует заметить, что прямое сопоставление таких компаний, как «Россети», «Т Плюс» и «Атомэнергопром», не совсем корректно. В то же время в начале 2000-х гг. в отрасли была проведена реформа, направленная на усиление конкуренции в электроэнергетике, в силу чего анализ конкурентной ситуации в этой отраслевой группе приобретает особый интерес.

Анализируя показатели конкурентоспособности предприятий электроэнергетики (табл. 6), в первую очередь обратим внимание на то, что все государственные компании существенно опережают частные компании.

Явным лидером является государственный «Атомэнергопром», для которого характерна очень высокая финансовая устойчивость ($K_L = 1,432$). Далее следует «Интер РАО» (гос.), конкурентоспособность которой также может быть охарактеризована как высокая ($K = 1,104$). Низкая конкурентоспособность характерна для государственных компаний «РусГидро» ($K = 0,974$) и «Россети» ($K = 0,818$). Конкурентоспособность частных компаний «ТНС Энерго» и «Т Плюс» крайне низка ($K = 0,670$ и $K = 0,651$, соответственно).

Перейдем к динамике показателей конкурентоспособности анализируемой отраслевой группы (рис. 4). В первую очередь, обратим внимание на резкое снижение уровня конкурентоспособности компании «Т Плюс» (частн.) в 2016 г. Рост конкурентоспособности до 2015 г. объяснялся существенным увеличением объемов деятельности компании за счет консолидации активов. Как только динамика консолидации сошла на нет (в 2016 г.), уровень конкурентоспособности компании претерпел резкое снижение. Также нестабилен конкурентный статус «РусГидро» (гос.). Стабильно высоким является уровень конкурентоспособности «Интер РАО» (гос.), а конкурентоспособность «Россетей» (гос.) стабильно низкая.

Сделаем заключение о том, что конкурентоспособность предприятий электроэнергетики

Таблица 6. Показатели конкурентоспособности электроэнергетических компаний

Table 6. Indicators of competitiveness of electric power companies

Компания	Сегмент	2012	2013	2014	2015	2016			
		K	K	K	K	K_R	K_I	K_L	K
Атомэнергопром	гос.	1,428	1,239	1,715	1,922	1,079	0,956	1,389	1,432
Интер РАО	гос.	1,078	1,154	1,075	0,953	0,980	0,970	1,161	1,104
РусГидро	гос.	0,558	1,303	0,999	0,771	1,025	0,987	0,962	0,974
Россети	гос.	0,877	0,649	0,547	0,594	1,046	1,093	0,715	0,818
ТНС Энерго	частн.	—*	0,946	1,208	0,714	0,920	0,979	0,744	0,670
Т Плюс	частн.	0,898	1,061	1,428	1,677	0,861	0,988	0,765	0,651

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

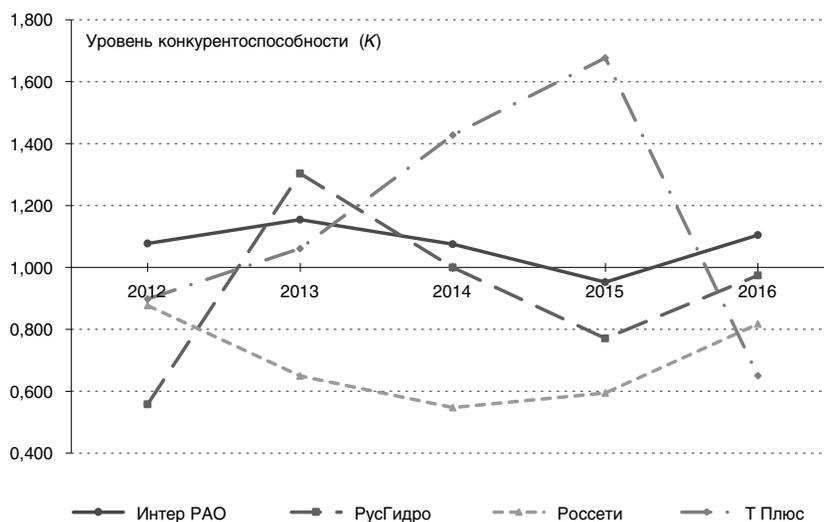


Рис. 4. Динамика конкурентоспособности компаний электроэнергетики

Fig. 4. Dynamics of the competitiveness of the industry

энергетики носит крайне волатильный характер. При этом в отрасли доминируют государственные компании.

Анализируя выводы, сделанные по всем рассмотренным отраслевым группам, отметим, что в топливно-энергетическом комплексе наблюдается паритет конкурентоспособности государственных и частных компаний, в телекоммуникациях — лидерство частных компаний, в машиностроении и электроэнергетике большей конкурентоспособностью обладают государственные предприятия. Таким образом, в ходе конкурентного анализа отраслевых групп установлено, что в различных отраслях российской экономики лидируют как частные, так и государственные компании.

Развивая полученное заключение, предлагаем осуществить консолидированную оценку показателей эффективности хозяйственной деятельности государственных и частных компаний. Для этого агрегируем все компании выборки в две большие группы: государственный и частный сектор, после чего произведем оценку конкурентоспособности сформированных групп. Результаты такой оценки представлены в табл. 7.

Результаты расчетов показывают, что по итогам 2016 г. большей конкурентоспособностью обладают государственные компании. В то же время их преимущество по отношению к частным компаниям крайне незначительно ($K = 1,016$) и обусловлено чуть лучшей динамикой продаж ($K_p = 1,037$).

Таблица 7. Показатели конкурентоспособности государственного и частного сектора экономики

Table 7. Indicators of competitiveness public and private sector

Компания	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.			
	K	K	K	K	K_p	K_i	K_L	K
Государственный сектор	1,069	1,247	0,837	0,985	1,005	1,037	0,976	1,016
Частный сектор	0,936	0,802	1,194	1,015	0,995	0,965	1,025	0,984

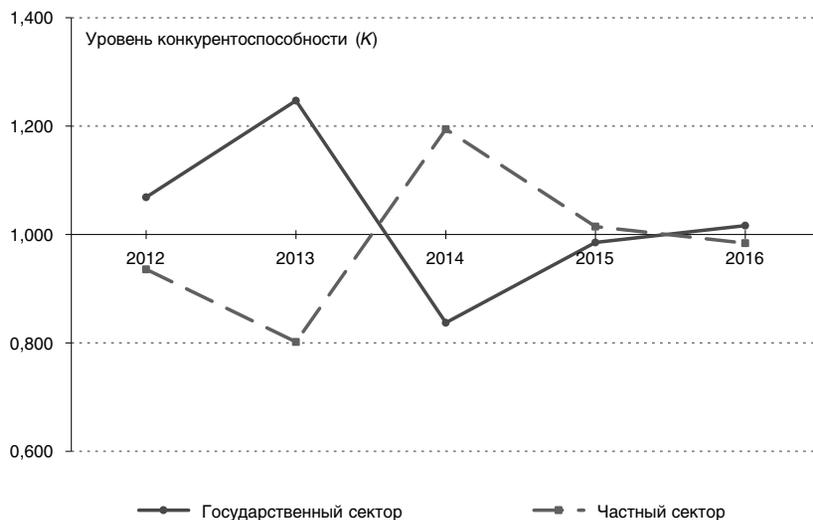


Рис. 5. Динамика конкурентоспособности государственного и частного сектора экономики

Fig. 5. Dynamics of competitiveness public and private sector

Поскольку в «укрупненной» выборке всего лишь два участника, то графики их конкурентоспособности будут симметричны (рис. 5). Обратим внимание на то, что соотношение конкурентного статуса между государственными и частными компаниями постоянно меняется.

С одной стороны, это объясняется крайне волатильными макроэкономическими условиями хозяйствования (колебаниями курсов валют и биржевых цен на основные сырьевые товары, геополитической обстановкой и др.). С другой, — подтверждается сделанный выше вывод о том, что соотношение между эффективностью государственного и частного секторов экономики есть величина непостоянная (как в отраслевом разрезе, так и хронологически).

Рассмотрение результатов расчетов

Анализ полученных результатов позволяет сделать предположение о том, что тезис о неэффективности государственного сектора экономики не находит своего статистического подтверждения. При этом важно подчеркнуть, что этот классический тезис

не находит подтверждения в условиях современной гипертрофированной отечественной экономики.

Это объясняет причины возрастающей доли государственного сектора в ВВП: государственный капитал, являясь более конкурентоспособным, вытесняет с рынка частные компании. При этом предположим, что высокая конкурентоспособность государственных компаний обусловлена не их значительной результативностью (государство как не было предназначено для принятия эффективных решений в бизнесе, так и не научилось этого делать), а низкой результативностью частного бизнеса. Низкая конкурентоспособность частного сектора, в свою очередь, объясняется существенным отклонением от экономической нормы сложившихся условий хозяйствования, не позволяющих динамично развиваться частным компаниям. Это еще раз подтверждает актуальность проведения структурных реформ российской экономики [Мау, 2016]. Результатом этих реформ будет создание экономических условий, когда вновь станет справедливым классический постулат об эффективности частного капитала.

В то же время в свете сформулированных выводов целесообразно рассмотреть вопрос о приватизации крупнейших государственных промышленных активов, а также о демонополизации российской экономики, необходимость которой провозглашается многими отечественными политиками (и экономистами) в качестве главной предпосылки дальнейшего развития национальной экономики. С одной стороны, полностью соглашаясь с тем, что российская экономика чрезвычайно монополизирована и вектор дальнейшего ее развития заключается в снижении доли государства в экономике, с другой стороны, считаем, что способы, которые предлагаются для достижения указанной цели, не всегда приемлемы.

Речь идет о предложениях разделить госмонополии в ходе приватизации на независимые частные компании, конкуренция между которыми должна обеспечить экономический рост. Позволим себе с такими предложениями не согласиться. Если известно, что в условиях существующей отечественной экономики (а другой экономики у нас нет) более эффективны государственные формы хозяйствования, то их замена частными компаниями неизбежно приведет к потере части национального продукта.

Пример — проведенная в 2000-е гг. реформа российской электроэнергетики путем разделения РАО ЕЭС России: достичь ее заявленной цели — создания высококонкурентного рынка электроэнергии и снижения цен на нем — к сожалению, не удалось. Можно дискутировать о причинах неудачи реформ и доказывать, что они проводились не теми людьми и не так, как надо. И опять же других людей у нас в настоящее время нет, равно как нет другой правовой системы и другой электроэнергетики. Поэтому вновь наступать на те же грабли в надежде, что «в этот раз получится», было бы крайне неразумным.

Кроме того, глобализация мировой экономики обуславливает все большее увеличение масштабов деятельности тран-

снациональных корпораций. С укрупнением ведущих мировых компаний возрастает концентрация финансовых, материальных и технологических ресурсов, находящихся в их распоряжении. С учетом этого дробление крупных отечественных компаний на несколько небольших конкурентов существенно снизит конкурентоспособность каждого из них на международном уровне. Это неизбежно повлечет негативные последствия как для отечественной промышленности, так и для национальной экономической безопасности.

Таким образом, преждевременное «разгосударствление» экономики может иметь ряд негативных последствий для развития государства. Стимулирование конкуренции не должно быть самоцелью экономической политики. Конкуренция между частными компаниями не даст экономический эффект до тех пор, пока не будут созданы нормальные экономические условия. Исходя из этого, поддерживая необходимость проведения структурных реформ российской экономики, считаем, что масштабная приватизация государственных компаний в настоящее время является экономически нецелесообразной.

Заключение

В рамках настоящего исследования осуществлена комплексная оценка и анализ конкурентоспособности крупнейших российских компаний, в ходе которой дана оценка эффективности хозяйственной деятельности государственных и частных компаний:

- **в прикладном аспекте** проведенный анализ показал, что в топливно-энергетическом комплексе наблюдается паритет конкурентоспособности государственных и частных компаний, в телекоммуникациях — лидерство частных компаний, в машиностроении и электроэнергетике большей конкурентоспособностью обладают государственные предприятия. Таким образом,

в ходе конкурентного анализа установлено, что в различных отраслях российской экономики лидируют как частные, так и государственные компании;

• **в методологическом аспекте** выполненное исследование подтвердило универсальность динамического метода оценки конкурентоспособности хозяйствующих субъектов. Динамический подход не только дает количественную оценку конкурентоспособности, но также позволяет выделять факторы и источники конкурентоспособности предприятий. На основании такой оценки можно сделать выводы об успешности реализуемых мероприятий по повышению конкурентоспособности отечественных компаний;

• **в перспективном аспекте** 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 проведения аналогичных исследований на международном уровне. Кроме того, динамический подход может применяться для прогнозирования конкурентоспособности исследуемых хозяйствующих субъектов.

Список литературы

1. Арутюнова Д. В. Стратегический менеджмент. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. — 122 с.
2. 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).
3. Воронов Д. С., Корсунов П. П., Криворотов В. В., Матвеева Т. В. Оценка и планирование конкурентоспособности предприятий топливно-энергетического комплекса. Екатеринбург: УрФУ, 2016. — 178 с.
4. Гельвановский М. И. Методологические подходы к обеспечению конкурентоспособности международных интеграционных группировок в условиях глобализации // Евразийская экономическая интеграция. 2012. № 1. С. 44–58.
5. Криворотов В. В., Калина А. В., Матвеева Т. В., Байраншин А. Ю. Повышение конкурентоспособности современных российских территориально-производственных комплексов. Екатеринбург: УрФУ, 2013. — 262 с.
6. Коваленко А. И. Теоретические и методологические аспекты использования концепции «конкурентоспособности» в научных исследованиях // Современная конкуренция. 2013. № 6. С. 65–79.
7. Мау В. А. Антикризисные меры или структурные реформы: экономическая политика России в 2015 году // Вопросы экономики. 2016. № 2. С. 5–33.
8. Рубин Ю. Б. Дискуссионные вопросы современной теории конкуренции // Современная конкуренция. 2010. № 3. С. 38–67.
9. Самуэльсон П. Микроэкономика. М.: Вильямс, 2008. — 744 с.
10. Стиглиц Дж. Экономика государственного сектора. М.: Изд-во Моск. гос. ун-та: Инфра-М, 2008. — 720 с.
11. Фасхиев Х. А. Как измерить конкурентоспособность предприятия? // Маркетинг в России и за рубежом. 2003. № 4. — С. 53–68.
12. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации. М.: Маркет ДС, 2008. — 432 с.
13. Andrews K. R. The Concept of Corporate Strategy. New York: Dow Jones-Irwin, 1971.
14. Ansoff H. I. Checklist for Competitive and Competence Profiles. Corporate Strategy, pp. 98–99. New York: McGraw-Hill, 1965.
15. Hamel G., Prahalad C. K. Competing for the Future. HBS Press, 1996.
16. Porter M. E. On Competition. Boston: Harvard Business School, 1998.

References

1. Andrews K. R. The Concept of Corporate Strategy. New York, Dow Jones-Irwin, 1971.
2. Ansoff H. I. Checklist for Competitive and Competence Profiles. Corporate Strategy, pp. 98–99. New York, McGraw-Hill, 1965.
3. Arutyunova D. V. *Strategicheskii menedzhment* [Strategic management]. Taganrog, Publishing house UFU, 2010. 122 p.
4. 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.
5. Fatkhutdinov R. A. *Upravlenie konkurentosposobnostyu organizatsii* [Management of competitiveness of the organization]. Moscow, Market DS, 2008. 432 p.
6. 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.
7. Hamel G., Prahalad C. K. *Competing for the Future*. HBS Press, 1996.
8. 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.
9. Krivorotov V. V., Kalina A. V., Matveeva T. V., Bairan-shin A. Y. *Povyshenie konkurentosposobnosti sovremen-*

- nykh rossiiskikh territorial'no-proizvodstvennykh kompleksov* [Improving the competitiveness of the modern Russian territorial-production complexes]. Ekaterinburg, UrFU, 2013. 262 p.
10. Mau V. A. *Antikrizisnye mery ili strukturnye reformy: ekonomicheskaya politika Rossii v 2015 godu* [Anti-crisis measures or structural reforms: Russia's economic policy in 2015]. *Voprosy ekonomiki*, 2016, no. 2. pp. 5–33.
 11. Porter M. E. *On Competition*. Boston, Harvard Business School, 1998.
 12. Rubin Y. B. *Diskussionnye voprosy sovremennoy teorii konkurentsii* [Discussion questions of the modern theory of competition]. *Journal of Modern competition*, 2010, no. 3, pp. 38–67.
 13. Samuelson P. A. *Mikroekonomika* [Microeconomics]. Moscow, Williams, 2008. 744 p.
 14. Stiglitz J. *Ekonomika gosudarstvennogo sektora* [Economics of the public sector]. Moscow, Publishing House Of Moscow State University, Infra-M, 1999. 720 p.
 15. Voronov D. S. *Ekonometricheskiy analiz sushchestvuyushchikh metodov otsenki konkurentosposobnosti predpriyatii* [Econometric analysis of existing methods of an estimation of competitiveness of enterprises]. Available at: <http://vds1234.ru/?53.html> (accessed 15.12.2013).
 16. Voronov D. S., Korsunov P. P., Krivorotov V. V., Matveeva T. V. *Otsenka i planirovanie konkurentosposobnosti predpriyatii toplivno-energeticheskogo kompleksa* [Planning and evaluation of competitiveness of enterprises of fuel and energy complex]. Ekaterinburg, UrFU, 2016. 178 p.

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

Comparative evaluation of the competitiveness of companies in the private and public sector of economy of the Russian Federation

The paper deals with the competitiveness of the largest companies of the Russian Federation with the aim of evaluation the efficiency of economic activity both public and private companies. It is shown that the most relevant method for evaluating the competitive status of a business entities is a dynamic method of assessing the competitiveness. Outlined its basic principles and the mathematical apparatus. Described in detail the methodology for the collection and preparation of information for assessing the competitiveness of enterprises dynamic method. The calculations for evaluating the competitiveness of the largest companies in the Russian Federation by the end of 2016. The analysis of competitiveness by industry, noted the competitive advantages and disadvantages of their member companies. In the calculations they provide an analytical interpretation of the results in the context of comparative analysis of the efficiency of the public and private sectors of the Russian economy. The author has shown that in modern Russian conditions, private companies are not always more competitive than the state, on what basis it is concluded that premature privatization of state assets could lead to the reduction of the domestic national product and the loss of competitiveness of Russian assets in the international arena. In conclusion, the authors defined the directions for further research on the subject.

Keywords: competition, competitiveness, competitiveness of enterprises, assessment of the competitiveness of enterprises, dynamic approach for assessment the competitiveness of enterprises, economic efficiency.

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

For citation: Voronov D. Comparative evaluation of the competitiveness of companies in the private and public sector of economy of the Russian Federation. *Journal of Modern competition*, 2017, vol. 11, no. 5 (65), pp. 46–64 (in Russian, abstr. in English).