УДК 338.45:633.88

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ ЛЕКАРСТВЕННОГО РАСТЕНИЕВОДСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Е. В. КАРАЧЕВСКАЯ

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»,
г. Горки, Республика Беларусь, 213407, e-mail: karachevskaya-e@mail.ru

(Поступила в редакцию 10.01.2020)

В статье представлены результаты конкурентного анализа лекарственного растениеводства, включающего оценку индикаторов конкурентных преимуществ и конкурентных возможностей на основании входных и выходных параметров системы. Основой при проведении конкурентного анализа является товар или услуга, которым присущи определенные свойства конкурентоспособности, но товар не может иметь конкурентных возможностей и преимуществ, следовательно, в качестве объекта конкурентного анализа выступает рынок лекарственного растительного сырья в целом. Так как рынок Российской Федерации является основным потребителем и поставщиком лекарственных трав, то, следовательно, и является основным конкурентом отечественного производства. Оценочными показателями конкурентного потенциала выступили индикаторы преимущества эффективности, преимущества масштаба и преимущества технологичности. Для оценки основных индикаторов относительных конкурентных возможностей рынка лекарственного растительного сырья Республики Беларусь и Российской Федерации проведен расчет индекса ресурсно-инвестиционной компоненты и секторальной ориентации научно-технических усилий и накопленных отраслевых компетенций. Особенностью анализа конкурентных возможностей является использование оценочных показателей трех типов – ресурсной, промежуточной и готовой продукции. Установлено, что, по данным анализа конкурентных преимуществ, рынок лекарственного растительного сырья Республики Беларусь опережает аналогичный рынок Российской Федерации. Интегральный индекс конкурентных возможностей рынка лекарственного растительного сырья республики составил 0,326, что ниже данного показателя по Российской Федерации на 46 %. Интегральный индекс конкурентных преимуществ по республике составил 0,2941, что соответствует среднему уровню. Для повышения конкурентоспособности рынка лекарственного растительного сырья следует уделить внимание отраслевой специализации, а также увеличению доли высокотехнологической продукции в экспорте.

Ключевые слова: *лекарственное растениеводство, конкурентный анализ, конкурентные преимущества, возможности.*

The article presents the results of a competitive analysis of medicinal plant growing, including the assessment of indicators of competitive advantages and competitive opportunities based on the input and output parameters of the system. The basis for conducting a competitive analysis is a product or service that has certain competitive properties, but the product cannot have competitive capabilities and advantages, therefore, the market of medicinal plant raw materials as a whole is the object of competitive analysis. Since the market of the Russian Federation is the main consumer and supplier of medicinal herbs, it is, therefore, the main competitor of domestic production. The competitive performance indicators were indicators of the benefits of efficiency, the benefits of scale and the benefits of manufacturability. To assess the main indicators of relative competitive capabilities of the medicinal plant raw materials market of the Republic of Belarus and the Russian Federation, the index of resource-investment component and the sectoral orientation of scientific and technical efforts and accumulated industry competencies were calculated. A feature of the analysis of competitive opportunities is the use of three types of performance indicators – resource, intermediate and finished products. It has been established that according to the analysis of competitive advantages, the market of medicinal plants of the Republic of Belarus is ahead of the similar market of the Russian Federation. The integral index of competitive opportunities for the medicinal plant market of the republic amounted to 0.326, which is 46% lower than this indicator in the Russian Federation. The integral index of competitive advantages in the republic amounted to 0.2941, which corresponds to the average level. To increase the competitiveness of the market for medicinal plant materials, attention should be paid to industry specialization, as well as to an increase in the share of high-tech products in exports.

Key words: *medicinal plant growing, competitive analysis, competitive advantages, opportunities.*

Введение

Конкурентный анализ является одним из важнейших составляющих стратегического анализа хозяйствующих субъектов. При этом разработка стратегии и успешная ее реализация во многом зависит от того, насколько глубоко изучены особенности конкурентной среды как организации, так и отрасли в целом.

Анализ проведенных исследований позволил установить, что методической основой наиболее широко используемых показателей оценки уровня рыночной конкуренции в последние годы являются в основном концептуальные модели теории отраслевых рынков. Данные исследования включают в себя показатели, основанные на количестве компаний присутствующих на рынке, на измерении уровня концентрации (индикатор структуры рынка, индексы Херфиндаля – Хиршмана и Ханна – Кея); показатели, основанные на уровне неравенства фирм (коэффициенты вариации, Джини, энтропии и т. д.); показатели межотраслевого сравнения уровня эффективности бизнеса (индекс Лернера, показатели рентабельности, взаимозаменяемость продукции и т. д.) [7].

Что касается оценки конкурентоспособности систем мезо- и макроуровня, то подавляющее большинство инструментов, используемых для этих целей различными международными организациями, ориентированы на сравнение усилий, предпринимаемых государствами на уровне национальных экономик и их отдельных секторов для создания рынка. Преимущество данных систем состоит в оценке глобальной конкурентной среды. Речь идет, в частности, о методах, составляющих научную основу функционирования данных систем (Индекс глобальной конкурентоспособности (GCI), Глобальный рейтинг инноваций (GII) и др.).

Основная часть

Изучая вышеприведенную методологию конкурентного анализа, можно отметить, что показатели, используемые рейтинговыми системами, перечисленными выше, фактически отражают усилия и результаты действий субъектов экономики по созданию конкурентных преимуществ.

Более того, специфика индикаторов и методов получения оценок большинство из приведенных методов не позволяют однозначно утверждать, что существуют однозначные конкурентные преимущества для систем мезо- или макроуровня, не участвующих в конкурсной оценке.

Проводя оценку конкурентных возможностей, конкурентных преимуществ и конкурентов отраслевых рынков, используют систему соответствующих показателей и методов их применение, включающих вышеприведенные методики, однако, все перечисленные методики не позволяют в полной мере и всесторонне провести конкурентный анализ, а только сделать вывод по одному более существенному показателю [8].

Концептуальные положения, лежащие в основе разработанных инструментов оценки конкурентоспособности, исходят из того факта, что основным элементом или объектом конкуренции на рынке является результат производства определенного вида продукта или услуги, потребляемые конечным потребителем. Исходя из этого, только потребляемым товарам (услугам) имманентно исключительное свойство объекта участвующего в конкурентной борьбе, то есть товар (услуга) может быть конкурентоспособен, однако как объект отношений он не может иметь конкурентного потенциала, конкурентных возможностей и преимуществ. Все остальные объекты конкуренции, находящиеся на более высоких уровнях в иерархии конкурентных взаимодействий, являются как объектами, так и субъектами конкуренции.

Управленческое воздействие экономических систем высокого уровня может быть направлено как на изменение параметров объектов более низкого уровня, так и на самих себя. Таким образом, они способны формировать и реализовывать конкурентный потенциал.

При этом межстрановая оценка конкурентоспособности отдельных отраслевых сегментов представляет собой процедуру определения уровня возможностей и преимуществ отрасли в стране j, рассчитанную по соответствующим группам показателей, в отношение к аналогичной отрасли для определенного набора стран N, где $j \in N$.

Преимущества предложенных принципов оценки состоят в том, что сравнение осуществляется не только по показателям уровня «вход», т. е. ресурсов и уровня «выхода», т. е. уже сформированных преимуществ, но и с точки зрения возможностей, т. е. в процессе формирования конкурентных преимуществ субъекта.

Основой для оценки конкурентных преимуществ является анализ цели развития и связанные с ней задачи, которые способен выполнить субъект конкурентного анализа с учетом реальных условий воздействия внешней среды и при заданном качестве их выполнения:

– реализации конкурентного потенциала системы осуществляется в процессе конкурентных взаимодействий, в то время как определенная комбинация ресурсов, материалов, технологии и факторов окружающей среды приводит к появлению у этой системы конкурентных преимуществ на рынке;

– конкурентное преимущество в основном имеет объективное и / или субъективное восприятие и оценку на уровне индивидуального выбора выгод (ценностей), которые субъект конкуренции может предоставить их покупателю;

– конкурентное преимущество – относительная рыночная характеристика субъекта конкуренции, отражающая его предпочтительное положение на этом рынке по отношению к другим аналогичным субъектам [7, 8].

Ключевые характеристики конкурентного преимущества как относительного положения или состояния системы:

– субъективность и наследственность концепции, поскольку преимущество формируется непосредственно в процессе реализации конкурентного потенциала социально-экономической системы и

не устанавливается априори; в то время как движение в направлении вышеуказанного состояния предпочтения обеспечивается волей субъекта конкуренции;

– относительность концепции, поскольку конкурентное преимущество может проявиться только при сравнении выгод;

– измеримость, т. е. для описания положения системы в рыночном пространстве можно использовать набор количественных показателей.

Основными составляющими конкурентного потенциала являются: ресурсы, инструменты и интеграция. Ядром конкурентного преимущества является структурный блок, формирующий добавленную стоимость. Он включает в себя механизмы, преобразующие потенциал системы в ее конкурентные преимущества. Эти механизмы выполняют системно-интегрирующую функцию, вовлекая ресурсы и инструменты в процесс формирования конкурентного потенциала системы и превращая созданные возможности в конкурентные преимущества. Кроме того, их целью также является придание системе стабильности и динамичности поведения в конкурентном поле для достижения параметров стратегической целевой функции. Таким образом, между потенциалом как доступной возможностью, преимуществом как реализованной возможностью и стратегией как системой рыночных целей и способами их достижения существует логически обоснованная связь.

Сформированный набор показателей позволил сформулировать прикладные инструменты отраслевого конкурентного анализа:

1. Методика оценки уровня конкурентных преимуществ лекарственного растениеводства стран, которые являются наиболее вероятными конкурентами на местном рынке лекарственных растительных материалов.

В процессе м к ве

Таблица 2. **Основные индикаторы относительных конкурентных возможностей рынка лекарственного растительного сырья Республики Беларусь и Российской Федерации**

Показатель, на основе которого рассчитан соответствующий индекс возможностей	Республика Беларусь	Российская Федерация
	Значение индекса	Значение индекса
Ресурсно-инвестиционная компонента		
Среднегодовой поток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в производство лекарственного растительного сырья	0,0374	0,9787
Накопленные ПИИ в новые предприятия	0,0266	0,5965
Состояние научно-исследовательской среды на рынке лекарственного растительного сырья (Внутренние затраты на исследования и разработки (ИиР))	0,7234	0,8466
Внутренние затраты на ИиР, в % к общим затратам	0,2683	0,4431
Внутренние затраты на ИиР на 1 работника занятого в производстве	0,1247	0,2910
Численность исследователей в расчете на одного работника занятого в производстве	0,2759	0,4371
Число научных публикаций в расчете на 1 работника занятого в производстве	0,0432	0,0772
Секторальная ориентация научно-технических усилий и накопленные отраслевые компетенции		
Доля расходов на ИиР, направленная в коммерческий сектор	0,773	0,9280
Доля исследователей в области инжиниринга в общем числе исследователей	0,762	1,0000
Доля публикаций в области лекарственного растениеводства в общем числе научных публикаций	0,00053	0,0052
Численность выпускников вузов специальностям, специализирующимся на лекарственном растениеводстве	0,549	1,0000
Интегральный индекс конкурентных возможностей	0,326	0,600

– полученные рейтинговые оценки характеризуют уровень конкурентных преимуществ рынка лекарственного растительного сырья Республики Беларусь как средний. Самые низкие оценки получены по таким группам индикаторов, как отраслевая специализация и технологический уровень экспорта;

– Республика Беларусь обладает невысоким уровнем конкурентных возможностей по такому критерию, как вовлечение иностранного капитала в ресурсную базу (табл. 2);

– в анализируемом кластере стран Республика Беларусь характеризуется средним уровнем возможностей по критерию компетенций.

В целом конкурентные возможности лекарственного растениеводства, оцениваемые через индикаторы «промежуточный выхода» или как результат функционирования механизма трансформации ресурсов, можно охарактеризовать на уровне ниже среднего.

Заключение

Проведенный конкурентный анализ лекарственного растениеводства Республики Беларусь позволяет сформулировать следующий логический вывод. Рынок лекарственного растительного сырья обладает невысоким уровнем конкурентного потенциала и конкурентных возможностей, в дальнейшем для повышения конкурентоспособности рынка следует усилить отраслевую специализацию, воспользоваться преимуществом масштаба производства увеличить поток прямых иностранных инвестиций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Карачевская, Е. В. Инновационное развитие отрасли лекарственного и эфиромасличного растениеводства в Республике Беларусь / Е. В. Карачевская // Проблемы, факторы и особенности развития инновационной экономики: Материалы международной научно-практической конференции; Москва, 23 апреля 2019 г. – М.: Изд-во АНО ВО «Институт бизнеса и дизайна», 2019. – С. 242–251.

2. Карачевская, Е. В. Моделирование и оценка экономической эффективности функционирования агрофармацевтического кластера Республики Беларусь / Е. В. Карачевская, А. Ф. Рогачев // International Research Journal. Modern Economy Success, 2016 / ISSN 2500-3747 Volume 23, Number 1 (2016), pp.87–110.

3. Карачевская, Е. В. Экономическая эффективность выращивания лекарственных трав в условиях экономики Республики Беларусь / Е. В. Карачевская // Экономика и парадигма нового времени. – Казань, 2019. – С. 12–17.

4. Карачевская, Е. В. Рынок лекарственного растительного сырья Республики Беларусь: инвестиционная привлекательность, риски и перспективы развития / Е. В. Карачевская // Актуальные вопросы экономики и управления на современном этапе развития общества: сб. докладов по итогам V Международной научно-практической интернет-конференции Тула, 22 мая 2019 года) [Текст] / Под общ. редакцией к.п.н. Д. А. Овчинникова. – Тула: Изд. ИЗУ ВПА, 2019. – С. 179–184.

5. Карачевская, Е. В. Формирование прибыли на сельскохозяйственных предприятиях, производящих лекарственное растительное сырье / Е. В. Карачевская // Проблемы экономики. – 2010. – Вып. 2 (11). – С. 47–54.

6. Ленькова, Р. К. Современные экономические условия производства лекарственного растительного сырья / Р. К. Ленькова, Е. В. Карачевская // Проблемы экономики. – 2013. – 1 (16). – С. 101–109.

7. Шутилин, В. Ю. Конкурентный потенциал и конкурентные преимущества машиностроительного комплекса Республики Беларусь на современном этапе: ключевые индикаторы и тренды развития : монография / В. Ю. Шутилин ; под науч. ред. В. Н. Шимова. – Минск: Белорус. гос. экон. ун-т, 2016. – 223 с.

8. Шутилин, В. Ю. Конкурентный потенциал экономической системы: генезис, проблемы формирования и реализации / В. Ю. Шутилин // Белорус. экон. журн. – 2014. – № 3. – С. 45–64.