

УДК 339.137.2:004

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ИТ-КОМПАНИЙ: СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ БИЗНЕС-АНАЛИЗА**Капелюк З.А.,**Сибирский университет потребительской кооперации (СИБУПК), Новосибирск,
email: promon@sibupk.nsk.su**Кондратова С.А.,**Сибирский университет потребительской кооперации (СИБУПК), Новосибирск,
email: promon@sibupk.nsk.su

Аннотация. Рассматриваются современные инструменты бизнес-анализа конкурентоспособности ИТ-компаний. Предлагается использование метода опроса покупателей, оценки внешней и внутренней среды компании с применением SWOT-анализа, модели пяти сил конкуренции М. Портера. На основе проведенного бизнес-анализа конкурентоспособности компании на ИТ-рынке Казахстана получены выводы о необходимости глубокого изучения отрасли и деятельности конкурентов для принятия обоснованных стратегических решений. Результаты исследования могут служить основой для выработки эффективной стратегии повышения конкурентоспособности ТОО «SECTOR TREE» на ИТ-рынке Казахстана.

Ключевые слова: бизнес-анализ, конкурентоспособность, ИТ-предприятие, опрос, конкурентный анализ.

COMPETITIVENESS OF IT COMPANIES: MODERN BUSINESS ANALYSIS TOOLS**Kapelyuk Z.A.,**Siberian University of Consumer Cooperation (SIBUPK), Novosibirsk,
email: promon@sibupk.nsk.su**Kondratova S.A.,**Siberian University of Consumer Cooperation (SIBUPK), Novosibirsk,
email: promon@sibupk.nsk.su

Abstract. Modern tools of business analysis of the competitiveness of an IT company are considered. It is proposed to use the method of customer survey, assessment of the external and internal environment of the company using SWOT analysis, the model of the five forces of competition by M. Porter. Based on the conducted business analysis of the company's competitiveness in the IT market of Kazakhstan, conclusions were drawn about the need for in-depth study of the industry and competitors' activities in order to make informed strategic decisions. The results of the study can serve as a basis for developing an effective strategy to increase the competitiveness of SECTOR TREE LLP in the IT market of Kazakhstan.

Keywords: business analysis, competitiveness, IT enterprise, survey, competitive analysis.

Бизнес-анализ конкурентоспособности организации – это комплексный процесс оценки способности компании устойчиво конкурировать на рынке, включающий оценку внешней и внутренней среды предприятия [1]. Его основные этапы

включают стратегический анализ макроокружения, непосредственного окружения и внутренней среды предприятия с использованием SWOT-анализа. Дальнейший анализ конкурентов помогает выявить сильные и слабые стороны, определяя тем самым потенциальные конкурентные преимущества и уязвимости.

Процесс также включает формулирование стратегических целей, выбор методов и средств для их достижения, планирование мероприятий по улучшению конкурентоспособности, а также контроль и оценку результативности реализованной стратегии. Важность такого комплексного подхода заключается в его способности адаптировать организацию к изменяющимся условиям рынка и технологическим инновациям, обеспечивая тем самым устойчивость и рост в условиях жесткой конкуренции. Бизнес-анализ позволяет не только реагировать на текущие вызовы, но и прогнозировать будущие изменения, активно управляя процессами внутри компании для поддержания и улучшения её конкурентного положения [2].

Цель исследования

Цель данного исследования заключается в оценке конкурентоспособности компании на примере TOO «SECTOR TREE» посредством использования современных инструментов бизнес-анализа.

Материал и методы исследования

Материалами для написания данной статьи послужили исследования IT-рынка Казахстана, в том числе, данные о потребительских предпочтениях, анализ конкурентов и общие направления в IT-отрасли, финансовая отчетность предприятия за последние три года, отчет о прибылях и убытках, а также отчет о движении денежных средств, а также внутренние документы TOO «SECTOR TREE», такие как стратегические планы, отчеты о продажах и маркетинговые стратегии.

В качестве методов исследования были использованы: SPACE-анализ, PEST-анализ, а также анализ организационно-экономических показателей. Собранные данные были обработаны с использованием статистических методов и программного обеспечения для анализа данных, таких как Excel и SPSS. Результаты были представлены в виде таблиц и графиков для наглядности и удобства восприятия.

Результаты исследования и их обсуждение

В настоящее время современный бизнес компаний существует в условиях рыночной экономики, а значит наличие конкуренции неизбежно. Бизнес-анализ конкурентов является одной из важнейших стратегий управления хозяйственной деятельности любой компании, где происходит конкуренция за клиентов.

Компании разных отраслей успешно работают по эффективно разработанной стратегии, сущность которой заключается: действовать по плану и достигать поставленные цели. Результаты такого анализа имеют значение для различных сфер деятельности компаний на IT-рынке. Развитие IT-отрасли тесно связано с развитием экономики — чем выше уровень развития экономики, тем выше уровень развития информационно-коммуникационных технологий. Правительство и государственные органы Казахстана, осознавая важность информатизации общества и развития цифровых технологий в определении долгосрочного экономического роста, принимают активное участие в развитии данной сферы как одного из ключевых направлений государственной политики [3].

Общий объем и прогноз развития ИТ-отрасли Казахстана показан на рисунке 1.

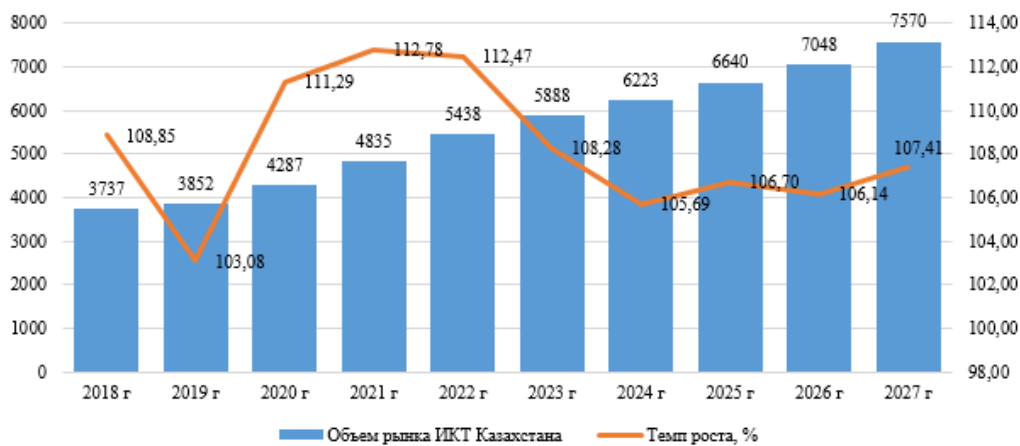


Рис. 1. Объем рынка ИТ-отрасли Казахстана в 2018–2023 гг. и прогноз на 2024–2027 гг., млн долл. [4]

Согласно прогнозу на 2024–2027 годы, ожидается дальнейшее увеличение объема рынка. Это говорит о том, что ИТ-сектор в Казахстане является перспективным и имеет потенциал для развития.

Объектом данного исследования выступило ТОО «SECTOR TREE».

ТОО «SECTOR TREE» – лидирующий игрок на казахстанском ИТ-рынке специализированных решений для внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Основанная в 2004 году, компания предлагает передовые программные продукты и онлайн-платформы, охватывающие все аспекты внешне экономической деятельности: от работы таможенных брокеров до оптимизации процессов для декларантов, бухгалтеров, логистов, транспортных компаний. Особое внимание уделяется технологическим решениям для импортеров и экспортеров, владельцев свободно-зоновых складов и участников специальных экономических зон.

Анализ хозяйственной деятельности ТОО «SECTOR TREE» позволил оценить эффективность ключевых экономических и финансовых показателей компании.

В таблице 1 представлены экономические показатели ТОО «SECTOR TREE».

Таблица 1

Основные экономические показатели ТОО «SECTOR TREE» за 2021–2023 гг., тыс. тнг.

Показатель	2021 г	2022 г	2023 г	Абсолютное изменение 2023 г. к 2021 г.	Темп роста, %
Выручка от продаж	1377923	1506988	1934355	556432	140,4
Себестоимость	1083883	1121315	1306781	222898	120,6
Валовая прибыль	294040	385673	627574	333534	213,4
Коммерческие расходы	5616	2831	7721	2105	137,5

продолжение табл. 1

окончание табл. 1					
Управленческие расходы	192058	226987	287930	95872	150
Прибыль от продаж	96366	155855	331923	235557	344,4
Проценты к получению	19	4475	2309	2290	12152,6
Проценты к уплате	711	391	509	-202	72
Прочие доходы	10654	12835	3039	-7615	28,5
Прочие расходы	27723	53248	56907	29184	205,3
Прибыль до налогообложения	78605	119526	279855	201250	356,1
Текущий налог на прибыль	2429	4675	9957	7528	409,9

Источник: составлено авторами по данным [5].

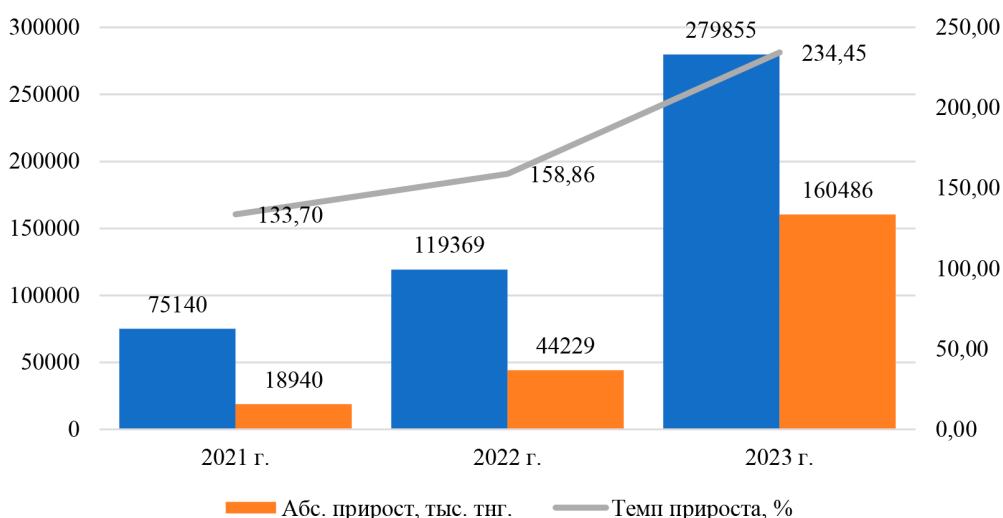


Рис. 2. Динамика чистой прибыли ТОО «SECTOR TREE» в 2021–2023 гг.

Источник: составлено авторами по данным [5].

Анализ экономических показателей ТОО «SECTOR TREE» за 2021–2023 годы показывает значительный рост выручки от продаж, которая увеличилась на 40,4%. Вместе с тем себестоимость продукции также возросла на 20,6%. При этом валовая прибыль выросла на 113,4%. Данные показатели указывают на повышение эффективности производственных процессов и управления затратами. За анализируемый период наблюдается существенное увеличение коммерческих и управленческих расходов (на 37,5% и 50% соответственно). Несмотря на это прибыль от продаж значительно возросла (почти в 2,5 раза). Этот рост свидетельствует о значительном улучшении финансовых результатов компании.

Прибыль до налогообложения выросла на 256,1%. Это свидетельствует о значительном улучшении общей финансовой эффективности компании. Как видно, в анализируемом периоде на предприятии вырос размер зарабатываемой прибыли. Рост прибыли, прежде всего, продиктован изменением выручки. Увеличение прибыли от продаж произошло за счет роста валовой прибыли.

Результатом финансово-экономической деятельности предприятия является чистая прибыль и ее динамика. Динамика чистой прибыли ТОО «SECTOR TREE» представлена на рисунке 2.

Таким образом, анализ деятельности ТОО «SECTOR TREE» показал, что за последние три года предприятие имеет устойчивую тенденцию к росту основных показателей, характеризующих коммерческую и финансовую эффективность. Рост основных показателей организации произошел за счет того, что информационно-коммуникационные технологии являются одним из наиболее динамичных секторов рынка на современном этапе развития экономики.

Для выявления факторов макроокружения, которые имеют высокую вероятность воздействия на организацию, высокую степень влияния, был использован PEST-анализ. Полученные результаты создают наглядное представление об аспектах внешней среды, которые могут ощутимо изменить окружающую обстановку, текущее положение дел и существенным образом повлиять на конкурентоспособность компании ТОО «SECTOR TREE». Из всех факторов макросреды к основным относятся следующие факторы, на которых необходимо сконцентрировать свое внимание: экономические факторы; политические факторы; технологические факторы; социокультурные факторы.

В таблице 2 представлены результаты анализа факторов внешней макросреды для ТОО «SECTOR TREE».

Таблица 2

Результаты PEST-анализа ТОО «SECTOR TREE»

Основные факторы	Факторы, способствующие развитию	Факторы, ограничивающие развитие
Экономические факторы	Снижение уровня безработицы, который может оказывать влияние на деятельность ТОО	Экономические кризисы; Нестабильный курс валюты, который может повлиять на расходы компании при покупке оборудования и программного обеспечения.
Политические факторы	Законодательное регулирование отрасли и законодательство о защите электронных данных. Государственная поддержка ИТ сектора и стартапов	Изменения законодательства в области регулирования использования Интернета на веб-сайтах. Бюрократия, которая «тормозит» скорость принятий решений по лицензированию
Технологические факторы	Стимулирование инновационной деятельности. Развитие интернет-инфраструктуры и доступ к высокоскоростному интернету в Казахстане способствуют росту ИТ-компаний	Увеличение угроз кибербезопасности требует от ИТ-компаний внедрения современных решений для защиты данных
Социокультурные факторы	Рост использования социальных сетей и онлайн-платформ для бизнеса и маркетинга	Увеличение интереса к цифровым технологиям и онлайн-сервисам среди населения, особенно среди молодежи

Источник: составлено авторами по данным [5].

Результаты PEST-анализа ТОО «SECTOR TREE» свидетельствуют о том, что компания имеет возможность для роста и развития в условиях стабильной экономики и поддержки от стороны государства. Однако ей необходимо учитывать риски, связанные с экономическими колебаниями, изменениями в законодатель-

стве и угрозами кибербезопасности. Успех компании будет зависеть от ее способности адаптироваться к этим вызовам и эффективно использовать благоприятные факторы для достижения своих бизнес-целей. Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что в компании количество сильных сторон значительно превышает количество слабых. Слабости ТОО «SECTOR TREE», в основном, находятся во внешней среде организации. Возможности ТОО «SECTOR TREE» также превышают угрозы, что говорит о том, что у организации есть потенциал к дальнейшему развитию.

Успешная деятельность компании на IT-рынке невозможна без знания ситуации, сложившейся в отрасли, деятельности своих потенциальных и реальных конкурентов. Для выявления основных компаний-конкурентов на рынке IT-услуг, был использован метод опроса покупателей ТОО «SECTOR TREE», функционирующих на площадке Upwork. Ключевыми критериями выбора компаний стали: опыт компании на рынке, диверсификация услуг, качество обслуживания, широта ассортимента и диверсифицированный портфель услуг, обновляемость ассортимента, репутация компании, сервисное обслуживание, коммуникация и управление, ценовой фактор, грамотный маркетинг.

Основными конкурентами компании по результатам опроса покупателей ТОО «SECTOR TREE» на IT-рынке выступили следующие компании:

1. ТОО «CODECRAFT», БИН 201040018125 (сайт keden.kz). Единая система таможенного оформления. Решения для упрощения процедур подачи деклараций и информационного обеспечения внешнеэкономической деятельности.

2. ТОО «BUSINESS INSIGHT» БИН 120840008692 (сайт bi.kz). Создано в августе 2012 г. и является правопреемником Корпорации «Business inform» («Бизнес-Информ»), организованной в 1992 г. Головной офис находится в городе Алматы (Республика Казахстан). В ТОО «Business Insight», работает команда аналитиков и разработчиков. Основными направлениями деятельности нашей компании являются следующие задачи: разработка и сопровождение автоматизированных информационных систем; разработка WEB-приложений и WEB-сайтов любой сложности.

3. ТОО «SOFT COM» БИН 051140009800 (сайт soft-com). Присвоен ОКЭД 62011 и основным видом деятельности является Разработка программного обеспечения. Юридический адрес компании: 050008, г. Алматы, Бостандыкский район, ул. Ауэзова, д. 82.

Для оценки конкурентоспособности составим SPACE-матрицу для ТОО «SECTOR TREE» (рис. 3). SPACE-анализ (Strategic Position and Action Evaluation) проводится для того, чтобы понять стратегическое положение компании на рынке и выбрать оптимальные направления развития. Данный метод основан на оценке четырёх ключевых групп факторов: стабильности внешней среды, промышленного потенциала, конкурентных преимуществ и финансового потенциала [6].

Первым шагом является определение факторов для анализа. Факторы стабильности обстановки включают изменчивость спроса, темпы инфляции, давление со стороны конкурентов, технологические изменения и другие аспекты, влияющие на устойчивость отрасли. Промышленный потенциал отражает внутренние возможности компании, такие как потенциал роста, уровень технологий, производительность и доступ к рынкам. Конкурентные преимущества оцениваются по таким показателям, как доля рынка, лояльность покупателей и качество продукции. Финансовый потенциал характеризуется ликвидностью, прибыльностью, финансовой стабильностью и способностью компании генерировать денежные потоки.

Таблица 3

Результаты SPACE-анализа TOO «SECTOR TREE»

	TOO «SOFT COM»	TOO «BUSINESS INSIGHT»	TOO «CODECRAFT»	TOO «SECTOR TREE»
Факторы стабильности обстановки – С0 (Итого)	20:7=2,9	19:7 =2,7	22:7 = 3,1	15:7 = 2,1
Технологические изменения	1	2	1	4
Темпы инфляции	3	4	4	4
Изменчивость спроса	2	3	3	2
Диапазон цен конкурирующих продуктов	2	1	2	2
Препятствия для доступа на рынок	3	2	3	1
Давление конкурентов	5	4	5	1
Ценовая эластичность	4	3	4	1
Факторы промышленного потенциала – ПП (Итого)	17:8=2,1	20:8=2,5	22:8=2,8	33:8=4,1
Потенциал роста	1	2	1	4
Потенциал прибыли	2	2	3	4
Финансовая стабильность	1	2	2	3
Уровень технологии	3	3	2	5
Степень использования ресурсов	3	4	4	5
Капиталоинтенсивность	1	1	2	2
Легкость доступа на рынок	3	3	4	5
Производительность мощностей	3	3	4	5
Факторы конкурентных преимуществ – КП (Итого)	11:7=1,69	15:7=2,1	14:7=2	11:7=1,6
Доля рынка	2	4	3	2
Качество продукции	3	3	4	1
Жизненный цикл продукта	2	2	2	2
Цикл замены продукта	1	1	1	2
Лояльность покупателей	1	2	1	2
Использование мощностей конкурентами	1	2	2	1
Вертикальная интеграция	1	1	1	1
Факторы финансового потенциала – ФП (Итого)	13:7=1,9	17:7=2,4	16:7=2,3	29:7=2,9
Прибыль на вложение	2	2	2	3
Финансовая зависимость	1	2	2	2
Ликвидность	2	2	2	3
Необходимый / имеющийся потенциал	3	3	4	1
Поток средств	2	3	2	5
Легкость ухода с рынка	1	2	2	2
Риск предприятия	2	3	2	4

Источник: составлено авторами по данным [5].

После определения факторов проводится их оценка. Каждому фактору присваивается балл на основе экспертной оценки или статистических данных. Баллы могут быть положительными (если фактор усиливает позиции компании) или отрицательными (если он ослабляет позиции). Затем для каждой группы факторов вычисляется среднее значение, которое отражает общий уровень влияния данной категории.

Полученные результаты используются для построения координатной плоскости. По оси X откладывается разница между промышленным потенциалом и конкурентными преимуществами, а по оси Y — разница между стабильностью обстановки и финансовым потенциалом. Это позволяет определить положение компании на матрице SPACE и выбрать одну из четырёх стратегических позиций: агрессивная, конкурентная, консервативная или защитная.

Агрессивная стратегия применяется, если у компании сильные внутренние позиции и она работает в стабильной среде. Она предполагает активное расширение и увеличение доли рынка. Конкурентная стратегия подходит для ситуации, когда у компании сильные внутренние стороны, но внешняя среда нестабильна. В таком случае основное внимание уделяется усилению конкурентных преимуществ. Консервативная стратегия рекомендуется, если внешняя среда стабильна, но у компании есть внутренние ограничения. При этом важно сосредоточиться на сохранении текущих позиций и оптимизации ресурсов. Защитная стратегия выбирается в случае, если и внутренние, и внешние условия неблагоприятны. Основной задачей здесь становится минимизация рисков и обеспечение выживания.

Таким образом, результаты SPACE-анализа позволяют показать стратегическую позицию компании: агрессивную, конкурентную, консервативную или защитную. Расчет осуществляется путем определения средних значений для каждой категории факторов и нанесения этих значений на соответствующие оси матрицы, что помогает разработать стратегические рекомендации для дальнейшего роста и развития компании.

Результаты SPACE-анализа представлены в таблице 3.

По результатам SPACE-анализа ТОО «SECTOR TREE» можно сделать следующий вывод: факторы стабильности обстановки (СО) показывают, что ТОО «SECTOR TREE» сталкивается с высокой степенью нестабильности в своей операционной среде, получив итоговый балл 2,7. Это связано с низкими оценками по таким критериям, как давление со стороны конкурентов (1) и препятствия для доступа на рынок (1). Полученные значения указывают на то, что компания испытывает трудности в адаптации к изменяющимся условиям рынка и конкуренции, что может негативно сказаться на ее долгосрочной устойчивости. Факторы промышленного потенциала (ПП) демонстрируют значительно более позитивную картину, с итоговым баллом 2,5. Это свидетельствует о высоком потенциале роста и прибыли для компании. Особенно выделяются высокие оценки по уровню технологии (5) и легкости доступа на рынок (5), что говорит о том, что ТОО «SECTOR TREE» имеет хорошие возможности для внедрения инноваций и расширения своего присутствия на рынке.

Факторы конкурентных преимуществ (КП) показывают, что компания имеет слабые позиции в этой области, с итоговым баллом 2,1. Низкие оценки по качеству продукции (1) и доле рынка (2) указывают на то, что ТОО «SECTOR TREE» может испытывать трудности в привлечении и удержании клиентов, а также в дифференциации своих продуктов от предложений конкурентов.

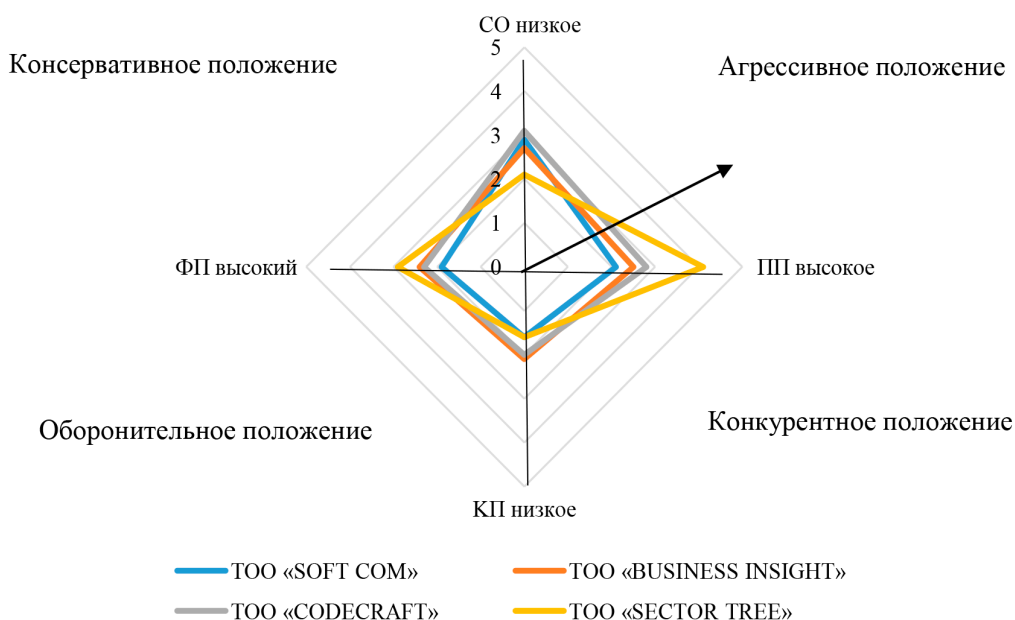


Рис. 3. Матрица SPACE – анализ и оценка конкурентного положения TOO «SECTOR TREE» на IT рынке Казахстана

Факторы финансового потенциала (ФП) показывают, что компания имеет стабильные финансовые показатели, с итоговым баллом 2,4. Высокая оценка по потоку средств (5) и прибыль на вложение (3) свидетельствует о том, что TOO «SECTOR TREE» может эффективно управлять своими ресурсами и имеет возможность для дальнейших инвестиций и роста. Исходя из полученных значений фактора стабильности обстановки (СО), фактора промышленного потенциала (ПП), фактора конкурентных преимуществ (КП) и фактора финансового потенциала (ФП) построим матрицу, чтобы определить положение конкурентной позиции TOO «SECTOR TREE» на IT рынке Казахстана.

В результате проведенного анализа можно сделать вывод, что на IT рынке Казахстана TOO «SECTOR TREE» занимает агрессивное положение по отношению к конкурентам. TOO «SECTOR TREE» занимает лидирующую позицию среди своих конкурентов и при соблюдении всех условий может сохранить занятый уровень с применением имеющегося финансового потенциала.

Выводы

Использование современных инструментов бизнес-анализа позволило дать оценку конкурентоспособности TOO «SECTOR TREE». Анализ деятельности TOO «SECTOR TREE» показал, что за последние три года предприятие имеет устойчивую тенденцию к росту основных показателей, характеризующих коммерческую и финансовую эффективность. Среди основных конкурентов компании выделяются такие крупные игроки, как TOO «SOFT COM», TOO «BUSINESS INSIGHT» и TOO «CODECRAFT», обладающие сильными позициями на рынке. Анализ основных конкурентов компании показал, что для анализируемого предприятия важно рас-

ширять географию сотрудничества и диверсифицировать портфель услуг для удержания конкурентных преимуществ. По результатам SPACE-анализа было установлено, что ТОО «SECTOR TREE» занимает агрессивное положение, компания должна быть готова к постоянному внедрению инноваций, чтобы соответствовать ожиданиям рынка и требованиям клиентов.

Таким образом, благодаря проведенному бизнес-анализу предприятия и полученным результатам предоставляется возможность выработать компетентную и эффективную стратегию по повышению конкурентоспособности анализируемой компании на IT-рынке Казахстана.

Литература

1. Чигаревская Е.П. Бизнес-анализ как современный инструмент управления бизнесом // Молодежный сборник научных статей «Научные стремления». 2016. № 20. С. 204-205.
2. Гущина О.М. Основы бизнес-анализа: электронное учебно-методическое пособие. Тольятти: Изд-во ТГУ, 2023. 125 с.
3. Асанова Р.Н. IT-рынок Казахстана: анализ текущих показателей развития // Central Asian Economic Review. 2024. № 4. С. 161-171.
4. Официальный Интернет-ресурс Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан. [Электронный ресурс]. URL: <https://stat.gov.kz/> (дата обращения: 28.11.2024).
5. Официальный Интернет-ресурс компании «SECTOR TREE». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.sector.kz/> (дата обращения 28.11.2024).
6. SPACE-метод определения стратегической позиции и направления развития предприятия. [Электронный ресурс]. URL: http://libraryno.ru/9-1-space-metod-opredeleniya-strategicheskoy-pozicii-i-napravleniya-razvitiya-predpriyatiya-strateg_menedj/ (дата обращения 28.11.2024).