

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Национальный исследовательский университет «МЭИ»

Инженерно-экономический институт

Направление подготовки: 38.04.02 - Менеджмент

Профиль подготовки: Магистерская программа: Управление проектами, Финансовый менеджмент

Квалификация (степень) выпускника: магистр

Форма обучения: очная, очно-заочная

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
по выполнению курсовых работ
по дисциплине

"Конкурентоспособность национальной экономики"

Москва
2022

СОДЕРЖАНИЕ

1. Организационно-методический раздел.....	3
2. Основные этапы работы студента над курсовой работой.....	4
3. Методические рекомендации по подготовке, написанию и оформлению курсовой работы по дисциплине "Конкурентоспособность национальной экономики".....	5
4. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся.....	10
5. Пример построения планов по отдельным темам примерного перечня курсовых работ с разбором расчетной части	12
Приложения.....	55

1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

Выполнение курсовой работы по дисциплине «Конкурентоспособность национальной экономики» является важной частью учебного плана магистратуры по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент.

В результате написания курсовой работы по дисциплине "Конкурентоспособность национальной экономики" обучающийся должен сформировать следующие элементы компетенций, закреплённых за данной дисциплиной:

знать:

- основные теории конкуренции и конкурентоспособности (ПК-4);
- методики определения конкурентоспособности национальных экономик (ПК-4);
- пути повышения конкурентоспособности на примере передовых экономик мира (ПК-4).

уметь:

- оценивать реальное состояние конкурентоспособности национальной экономики в мировом экономическом пространстве, её научно-технический, инновационный потенциал (ПК-4);
- анализировать передовой опыт достижения конкурентоспособности различными странами мира (ПК-4);
- решать практические вопросы управления конкурентоспособностью на мировых товарных рынках (ПК-4);
- оформлять результаты стратегического анализа для их дальнейшего использования при разработке управленческих решений (ОПК-3);
- использовать инструменты для прогноза конкурентоспособности предприятия (ПК-4).

владеть:

- отечественными и зарубежными методами оценки

конкурентоспособности экономической системы (ПК-4);

– методами подготовки аналитических материалов (ОПК-3).

Общие требования к подготовке и оформлению курсовых работ изложены в «Методических указаниях по выполнению и защите курсовых работ по направлениям подготовки». С ними магистранту следует ознакомиться в первую очередь, до начала выполнения курсовой работы.

2. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАБОТЫ СТУДЕНТА НАД КУРСОВОЙ РАБОТОЙ

Выполнение курсовой работы по дисциплине «Конкурентоспособность национальной экономики» обязательно должно включать в себя семь этапов:

1. Закрепление выбранной темы за магистрантом
2. Составление списка литературы и её изучение
3. Составление плана работы и подбор источников информации по теме, исходя из рекомендуемого списка литературы. Согласование плана с научным руководителем.
4. Написание первого, чернового варианта работы и представление ее руководителю для предварительной оценки.
5. Устранение замечаний научного руководителя.
6. Представление окончательного варианта работы на отзыв научному руководителю и прохождения процедуры антиплагиата.
7. Подготовка доклада (презентации) и защита работы.

3.МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОДГОТОВКЕ, НАПИСАНИЮ И ОФОРМЛЕНИЮ КУРСОВОЙ РАБОТЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ "КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ"

Тема курсовой работы закрепляется за магистрантом в соответствии с перечнем примерных тем по дисциплине «Конкурентоспособность национальной экономики» (Приложение 1 к данным методическим рекомендациям). Магистрант должен выбрать тему из приведенного перечня либо, по согласованию с руководителем магистерской программы и преподавателем, отвечающим за реализацию данной дисциплины, может быть выбрана тема в соответствии с направлением исследования в рамках магистерской диссертации. Согласование позволяет избежать выбора дублирующих тем и темы, не входящей в проблематику курса «Конкурентоспособность национальной экономики».

При подборке источников информации следует, в первую очередь, обратить внимание на нормативно-правовые акты, регулирующие экономические процессы в России и за ее пределами. Следует работать только с действующими нормативными документами в последней редакции. Курсовые работы, в которых не использованы актуальные нормативные документы в области экономики и права, к защите допускаться не будут.

Необходимо также использовать периодическую печать и Интернет-издания. Например, следует изучить актуальную информацию, размещенную на сайтах Всемирного экономического форума, Всемирного банка, на официальном сайте оценки бизнес-регулируемости doingbusiness , а также периодические издания, освещающие реализацию Стратегии социально-экономического развития России на период до 2020 года.

Использование периодических и Интернет-источников должно обязательно сопровождаться сносками, также как и любых других источников. Сноски делаются в соответствии с «Методических указаниях по выполнению и защите курсовых работ по направлениям подготовки»

Приведем некоторые рекомендации для предотвращения типичных ошибок магистрантов при оформлении сносок:

1. Часто магистранты указывают неполные данные периодического издания. Начинать следует с фамилии и инициалов автора, названия статьи и только потом следуют исходные данные самого издания. При этом обязательно указывается номер страницы, откуда взят использованный материал.

2. При использовании Интернет- источников следует указывать не только название сайта, но и полный путь к веб- странице, который отображается в браузере. При этом указывается дата заимствования, так как Интернет-источники регулярно обновляются. Например: Стратегия развития Федеральной таможенной службы до 2020 // Информационно-консультационная система «Виртуальная таможня» - http://www.vch.ru/cgi-bin/guide.cgi?table_code=9&action=show_section&id=79. При помощи такой ссылки источник легко найти в Интернете.

3. Следует обязательно делать сноски на нормативные документы, издания, где они опубликованы. Можно использовать электронные документы СПС Консультант-Плюс. Документы должны указываться в последней редакции, с изменениями и дополнениями, что отражается в скобках, например (ред. от ...). В списке использованных источников нормативные документы указываются в первую очередь по их значимости: Конституция РФ, Кодексы, Федеральные законы, указы Президента, постановления правительства, документы ФТС и т.д.

При написании курсовых работ по данной дисциплине необходимо использование эмпирических данных, которые могут быть представлены графически, в виде таблиц или цифр в тексте. Должны обязательно присутствовать данные позапрошлого года. Так, если работа выполняется в 2020 году, то обязательно наличие данных за 2017 год.

По некоторым работам возможны трудности с наличием эмпирических данных. В таких случаях можно использовать условные расчеты или использовать обзор официальной статистической информации Росстата.

Всего должно быть использовано не менее 20 источников, причем не менее 75% из них должны быть использованы в тексте работы и оформлены в виде ссылок.

При построении структуры работы важно соблюдать логику изложения материала. Составными элементами структуры курсовой работы по данной дисциплине являются:

Введение

Теоретическая часть

Аналитическая часть

Заключение

Список использованных источников

Примерные планы по некоторым темам курсовых работ приведены в приложении 2

Типичной ошибкой является наличие глав, не разделенных на параграфы. В главу целесообразно включать от двух до четырех параграфов. Если же глава состоит из одного параграфа, то она лишена смысла – это параграф.

Во введении магистранты часто забывают формулировать актуальность, цель и задачи исследования. Актуальность должна формулироваться так, чтобы показать, почему данная проблема важна с точки зрения проведения исследования. Цель должна содержать слова «изучить, исследовать, разработать». Далее формулируются задачи работы – это этапы исследования, которые должны быть проведены для достижения цели. Они должны соответствовать структуре работы.

В теоретической части работы особое внимание должно быть уделено критическому анализу существующих теоретических положений теории конкуренции, а также методам оценки конкурентоспособности

хозяйствующего субъекта, исходя из уровня объекта исследования. Так один из разделов первой главы должен быть целиком посвящен описанию методического инструментария конкурентного анализа, где особое внимание уделяется методу, при помощи которого во второй главе будет проведена оценка конкурентной позиции объекта исследования. Реализация компетентностного подхода также обязывает обучающихся при разработке теоретической главы дать критический анализ зарубежной практики обеспечения конкурентоспособности экономической системы на макро- или микро уровне. Эту информацию также целесообразно разместить в отдельном разделе первой главы курсовой работы.

Аналитическая часть работы выполняется на основании данных конкретного экономического субъекта- страны, региона, отрасли или предприятия. Общая характеристики объекта исследования приводится в первом разделе второй главы. В материалах данного раздела должна четко просматриваться значимость его результатов функционирования, а также перспективность развития этих результатов в дальнейшем. Второй раздел должен целиком содержать результаты проведенного студентом конкурентного анализа. Поскольку аналитическая часть курсовой работы в данном случае не предполагает наличия теоретических материалов, детальное описание методического инструментария должно быть отражено в первой главе. Данный раздел содержит только аналитические материалы оценки конкурентной позиции, полученные на основании данных объекта исследования и его конкурентов (для работ уровня микроисследования) или результаты оценивания соответствия объекта исследования глобальным показателям качества и эффективности деятельности (для работ мезо и макроуровня)- в связи с этим в первом случае реализация конкурентного анализа должна основываться на авторских методиках (М. Портера, МакКинси, Р. Фатхудинова и пр.), а во втором случае на методиках международных экономических институтов (Всемирный экономический форум, Мировой банк, Юнидо и пр.). Обязательным требованием к

аналитической части является включение иллюстративного материала по теме исследования (графики, схемы), наглядно визуализирующего результаты аналитической работы. Заключительный раздел второй главы содержит авторские разработки, направленные на повышение конкурентной позиции объекта исследования. Более значимым будет являться материал, содержащий не только пути повышения конкурентоспособности, но и обоснование тех результатов, которые могут быть получены объектом исследования в случае реализации предложенных рекомендаций.

Заключение курсовой работы по данной дисциплине предполагает формулирование выводов, свидетельствующих о степени достижения каждой из поставленных во введении задач.

Работа должна быть аккуратно оформлена, находится в папке с прозрачной обложкой титульной страницы. Не следует использовать папку, где каждая страница помещается в отдельный прозрачный файл. Такую работу неудобно проверять, так как руководителю сложно делать пометки – приходится извлекать каждую страницу.

4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

При разработке курсовой работы следует иметь в виду, что изучение дисциплины «Конкурентный анализ с учетом факторов неопределенности» является направлено на формирование результатов обучения, представленных в таблице 1.

Таблица 1

Результаты обучения,
соотнесенные с общими результатами освоения
образовательной программы

Код компетенции	Результаты освоения	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ОПК-3	Способность проводить самостоятельные исследования, обосновывать актуальность и практическую значимость избранной темы научного исследования	<i>Уметь:</i> оформлять результаты стратегического анализа для их дальнейшего использования при разработке управленческих решений; <i>Владеть:</i> методами подготовки аналитических материалов
ПК-4	способен готовить аналитические материалы для оценки мероприятий в области экономической политики и принятия стратегических решений на микро- и макроуровне	<i>Знать:</i> основные теории конкуренции и конкурентоспособности; методики определения конкурентоспособности национальных экономик; пути повышения конкурентоспособности на примере передовых экономик мира; <i>Уметь:</i> оценивать реальное состояние конкурентоспособности национальной экономики в мировом экономическом пространстве, её научно-технический, инновационный потенциал; анализировать передовой опыт достижения конкурентоспособности различными странами мира; решать практические вопросы управления конкурентоспособностью на мировых товарных рынках; использовать инструменты для прогноза конкурентоспособности предприятия <i>Владеть:</i> отечественными и зарубежными методами оценки конкурентоспособности экономической системы.

Оценка уровня сформированности компетенции ОПК-3 «Способен проводить самостоятельные исследования, обосновывать актуальность и практическую значимость избранной темы научного исследования» и ПК-4 «Способен готовить аналитические материалы для оценки мероприятий в области экономической политики и принятия стратегических решений на микро- и макроуровне» производится на этапе рецензирования и оценки качества защиты курсовой работы, а также на основании заключения по выполнению курсовой работы, полученного из системы «Антиплагиат». Уровень оригинальности текста должен быть не менее, чем 45%.

В представленной на рецензию курсовой работе список источников информации, используемых при разработке выбранной темы, должен быть не менее 20 и включать в себя: нормативные и правовые акты, учебную литературу, материалы периодических изданий, а также информацию статистического характера. При этом не менее, чем на 75% источников по тексту работы должны быть ссылки.

При оценивании уровня сформированности компетенций также учитывается участие обучающегося в процедуре защиты курсовой работы. Защита курсовой работы проходит в форме конференции, на которой каждый обучающийся в форме научного доклада представляет результаты своего исследования. После представления научного доклада по результатам проведенного в курсовой работе исследования, студент отвечает на вопросы преподавателя, а также студентов, в случае их возникновения. Преподаватель на процедуре защиты курсовой работы оценивает качество доклада, степень владения студентом материалом курсовой работы, продемонстрированную при ответах на вопросы. Совокупность этих, а также вышеуказанных составляющих позволит преподавателю в конечном счете сделать вывод об уровне сформированной компетенций у каждого студента, выполнившего и защитившего курсовую работу.

5. ПРИМЕР ПОСТРОЕНИЯ ПЛАНОВ ПО ОТДЕЛЬНЫМ ТЕМАМ ПРИМЕРНОГО ПЕРЕЧНЯ КУРСОВЫХ РАБОТ С РАЗБОРОМ РАСЧЕТНОЙ ЧАСТИ

ТЕМА «АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЗИЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ-УЧАСТНИКА ВЭД»

При раскрытии данной темы необходимо изучить основные подходы к осуществлению конкурентного анализа, которые позволят реализовать оценку конкурентной позиции хозяйствующего субъекта. Можно использовать следующую структуру:

Введение

1. Теоретические основы реализации конкурентного анализа

1.1. Сущность понятия и отличительные особенности конкурентного анализа деятельности хозяйствующего субъекта

1.2. Основные методы реализации конкурентного анализа и их краткая характеристика

2. Оценка конкурентной позиции ОАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА»

2.1. Краткая характеристика хозяйственной деятельности ОАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА»

2.2. Анализ факторов внешней и внутренней среды ОАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА», определяющих конкурентную позицию предприятия

2.3 Основные рекомендации по улучшению конкурентной позиции ОАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА»

Заключение

Список использованной литературы

Актуальность данной темы определяется, прежде всего тем, что в условиях формирования экономического пространства, ориентированного на глобализацию экономических процессов и условий хозяйствования, национальному предприятию постоянно приходится совершенствовать свои бизнес-процессы, обеспечивая тем самым, свое достойное положение на рынке. Конкурентными предприятиями выступают не только национальные компании, работающие в том же сегменте и имеющие доступ к одним и тем же экономическим ресурсам, но и зарубежные мировые лидеры, видящие огромные перспективы в осваивании российского рынка. Именно этот факт

делает постоянный мониторинг конкурентной позиции предприятия необходимым условием возможности получения ожидаемого финансового результата. Целью написания настоящей курсовой работы является разработка, на основе проведенного анализа, предложений по улучшению конкурентной позиции хозяйствующего субъекта. Основными задачами, которые необходимо решить для достижения поставленной цели, являются:

1. Изучение теоретических основ проведения конкурентного анализа.
2. Анализ существующей рыночной позиции ОАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА».
3. Разработка предложений по улучшению конкурентной позиции ОАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА».

Предметом данного исследования являются совокупность факторов внешней и внутренней среды организации, определяющих конкурное положение хозяйствующего субъекта, а объектом- ОАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА»

В первой главе курсовой работы необходимо изложить теоретические основы организации процесса проведения стратегического анализа.

Так в первом разделе необходимо изложить теоретические подходы различных авторов к понятию конкуренция, конкурентоспособность. В работе следует отметить, что трактовка этих категорий зависит от статуса хозяйствующего субъекта, в отношении которого и определяется состояние конкурентоспособности. Конкурентоспособность товара, предприятия, отрасли, региона, национальной экономики в целом описывается по-разному, что в конечном итоге и определяет необходимость применения принципиально различных методов оценки. В связи с тем, что в качестве объекта курсовой работы выбрано предприятие, то в работе следует делать акцент именно на конкуренцию и конкурентоспособность данного типа хозяйствующего субъекта. Чаще всего под конкурентоспособностью предприятия понимается «оцененное субъектами внешней среды его превосходство на выбранных сегментах рынка над конкурентами в данный

момент времени, достигнутое без ущерба окружающим, определяемое конкурентоспособностью его конкретных товаров и уровнем конкурентного потенциала, характеризующего способность в будущем разрабатывать, изготавливать, сбывать и обслуживать товары, превосходящие по качеству и цене аналоги».

Второй раздел первой главы посвящен описанию методов, применяемых для оценки конкурентной позиции предприятия. Из приведенных в первом разделе определений будет видно, что конкурентоспособность предприятия упирается в конкурентоспособность его продукции.

Конкурентоспособность продукции — это способность продукции отвечать требованиям данного рынка в рассматриваемый период по сравнению с аналогами-конкурентами.

В этом определении заложены три отличительных признака:

1) пространство — конкретный рынок (страна, сегмент рынка);

2) период — фиксированный отрезок времени;

3) познаваемость в сравнении. Поэтому оценка конкурентоспособности предполагает сравнение конкретной продукции с аналогом в системе «время — пространство».

Конкурентное преимущество товара — качественная и (или) стоимостная характеристика, показывающая превосходство данного товара над товарами-конкурентами в удовлетворении потребности приобретателя. Преимущество может выражаться непосредственно в виде критерия конкурентоспособности или в опосредованной форме — через факторы: улучшенную упаковку, сырье, технологию и пр.

Критерий конкурентоспособности товара — это качественная и (или) количественная характеристика товара, которая используется для оценки его конкурентоспособности.

Применяемые при оценке конкурентоспособности показатели могут быть качественными (соответствие товара моде, отсутствие или наличие

дефекта и др.) и количественными (производительность мясорубки, потребляемая мощность холодильника и др.).

В зависимости от количества характеристик, учитываемых при оценке конкурентоспособности, следует различать единичный и комплексный критерии.

Единичный критерий конкурентоспособности представляет собой одну из простых характеристик, определяющих конкурентоспособность. Примерами являются продажная цена, степень автоматизации прибора.

Комплексный критерий конкурентоспособности состоит из совокупности характеристик, определяющих конкурентоспособность: уровень качества, цена, имидж производителя, подлинность и т.д.

Перед тем как приступить к выбору и использованию того или иного метода оценки конкурентоспособности товара, необходимо совершить ряд действий, который можно назвать «подготовительный этап оценки конкурентоспособности товара».

Необходимо уделить особое внимание выбору товаров-аналогов и номенклатуры критериев.

Отбор товаров-аналогов осуществляют по двум признакам. Во-первых, аналоги, исходя из качества и цены, должны быть сходны по социальному назначению (для одного сегмента рынка). Во-вторых, они должны быть идентичны по функциональному назначению.

Выбор номенклатуры критериев, как и показателей качества, осуществляется на основе международных и отечественных стандартов, эксплуатационной документации. Важным источником информации служат каталоги и проспекты фирм-изготовителей.

Научно обоснованный выбор номенклатуры критериев конкурентоспособности — центральный вопрос методики оценки конкурентоспособности и условие объективной оценки коммерческого успеха товара и услуги. Необоснованный выбор номенклатуры приводит к серьезным ошибкам в оценке конкурентоспособности.

Номенклатура, ограниченная отношением качество/цена, применяется изготовителями и специалистами по конкурентоспособности уже более 20 лет. Но такая номенклатура не отвечает принципу достаточности и не учитывает мотивацию потребителей как приоритетных субъектов рынка. Эту номенклатуру требуется дополнить рядом критериев, которыми оперирует покупатель при выборе товара.

После изучения основных понятий и проведения подготовительного этапа можно приступить к выбору метода оценки конкурентоспособности товара.

При оценке конкурентоспособности товара могут быть использованы дифференциальный и комплексный методы оценки.

Дифференциальный метод оценки конкурентоспособности основан на сопоставлении единичных параметров анализируемой продукции и базы сравнения. Базой сравнения может служить как товар-конкурент, так и товар-образец.

Расчет единичного показателя конкурентоспособности проводится по формулам:

$$q_i = (P_i / P_{i0}) \times 100 \quad (1)$$

где q_i – единичный показатель конкурентоспособности по i -му параметру;

P_i – величина i -го параметра для анализируемой продукции;

P_{i0} – величина i -го параметра для базового образца.

$$'q_i = (P_{i0} / P_i) \times 100 \quad (2)$$

где $'q_i$ – единичный показатель конкурентоспособности по i -му параметру;

P_{i0} – величина i -го параметра для базового образца;

P_i – величина i -го параметра для анализируемой продукции.

Из формул (1) и (2) выбирают ту, в которой росту единичного показателя соответствуют повышение конкурентоспособности. Если некоторые параметры продукции не имеют количественной оценки, для

придания этим параметрам количественных характеристик используются экспертные методы оценки в баллах.

Дифференциальный метод позволяет лишь констатировать факт конкурентоспособности анализируемой продукции или наличия у нее недостатков по сравнению с товаром – аналогом, но не учитывает влияние на предпочтение потребителя весомости каждого параметра. Для устранения этого недостатка используется комплексный метод оценки конкурентоспособности, который основан на применении комплексных показателей или сопоставлении отдельных полезных эффектов анализируемой продукции и образца.

Значение конкурентоспособности товара, полученное на основе комплексного метода, рассчитывается как среднеарифметическая величина произведений значений единичных показателей конкурентоспособности для оцениваемого товара и коэффициентов их весомости:

$$K_T = \sum_{i=1}^n q_i \times m_i \quad (3)$$

где K_T – конкурентоспособность товара;

n – количество параметров;

q_i – единичный показатель конкурентоспособности по i -му параметру;

m_i – весомость i -го параметра в общем наборе из n параметров.

Весомость показателей определяется методом ранжирования.

Если за базу сравнения P_{i0} берется «идеальный товар¹», то данный метод оценки конкурентоспособности называется «метод анализа конкурентоспособности на основе построения идеального товара».

Так же на практике часто используется традиционный метод оценки конкурентоспособности товара. Он включает в себя расчет единичных и комплексных показателей. На их основе рассчитывается интегральный показатель конкурентоспособности.

Раис Ахметович Фатхутдинов считает, что конкурентоспособность

¹ Товар с наилучшими параметрами (совершенный)

товаров следует оценивать по 4 главным статичным факторам: качество товара, цена товара, качество сервиса потребителей товара на конкретном рынке, эксплуатационные затраты на использование товара. Результативность статичных факторов определяют динамичные факторы – качество управления процессами (пятый фактор).

Интегральный показатель конкурентоспособности товара можно оценивать экспертным путем: без учета весомости факторов (методика оценки по системе 11111-55555), с учетом весомости факторов (экспертная оценка конкурентоспособности товара).

Эти методы применяются при невозможности применения более точных количественных методов оценки.

Так же популярностью пользуются графические методы оценки конкурентоспособности товара. Наиболее совершенным из них является метод, основанный на построении «радар конкурентоспособности²».

Радар представляет собой круговой график, на котором показаны многоугольники (многоугольники, олицетворяют товары-конкуренты). Радар конкурентоспособности построен по следующим правилам:

- круг делится радиальными оценочными шкалами на равные сектора, число которых равно числу критериев;
- по мере удаления от центра круга значение критерия улучшается;
- шкалы на радиальных прямых градуируются так, чтобы все значения критериев лежали внутри оценочного круга;
- для сравнения товаров-конкурентов их многоугольники строятся на одном и том же круге.

После построения радара конкурентоспособности рассчитывается площадь круга и площади многоугольников. Площадь круга рассчитывается по формуле:

$$S_{кр} = \pi r^2 \quad (6)$$

Где $S_{кр}$ – площадь круга;

² Данный метод оценки был предложен Европейским фондом менеджмента качества

r – радиус круга.

Площадь многоугольника складывается из суммы площадей всех треугольников, которые составляют данный многоугольник.

Площадь треугольника рассчитывается по формуле:

$$S_{\text{тр}} = (a \times b \times \sin \alpha) / 2 \quad (7)$$

Где $S_{\text{тр}}$ – площадь треугольника;

a – сторона треугольника;

b – сторона треугольника;

α – угол между a и b .

Затем рассчитывается показатель конкурентоспособности товара по формуле:

$$K_{\text{T}} = S_{\text{м}} / S_{\text{кр}} \quad (8)$$

Где K_{T} – конкурентоспособность товара;

$S_{\text{м}}$ – площадь многоугольника;

$S_{\text{кр}}$ – площадь круга.

После расчета показателей конкурентоспособности каждого товара данные показатели сравниваются между собой. Чем ближе показатель к 1, тем выше конкурентоспособность. Например, если показатель конкурентоспособности первого товара равен 0,283, второго – 0,567, третьего – 0,717, то можно сделать вывод, что третий товар значительно превосходит первый и второй.

Вторая глава данной курсовой работы связана с реализацией конкурентного анализа позиции российского предприятия.

В первом разделе необходимо дать краткую характеристику хозяйственной деятельности предприятия с определением формы собственности, организационно-правовой формы, организационной структуры, а также структуры управления данного предприятия. Особо следует уделить внимание описанию видов деятельности данного предприятия с указанием масштабов и направлений внешнеэкономической деятельности. Целесообразно также привести ряд важнейших экономических

показателей деятельности предприятия, в целях характеристики результатов деятельности за анализируемый период.

Второй раздел данной главы целиком должен быть посвящен реализации процедуры конкурентного анализа ОАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА». Для оценки конкурентных позиций продукции в качестве объекта была выбрана продукция из титана, предназначенная для авиастроения, так как авиационная промышленность остается первым и основным потребителем титана, и около 70% выпускаемой продукции ОАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА» предназначено для использования в аэрокосмической промышленности.

Аэрокосмический сектор мирового рынка имеет циклический характер развития с периодом около 4 лет, а также, напрямую подвержен влиянию глобальных экономических процессов. Аналогично развивается и мировой титановый рынок. 150 самолетов данного семейства с первыми поставками, запланированными на 2017 г. Заказы авиалайнеров Airbus в 2015 году стали рекордными за все время существования компании и составили 1608 самолетов, из них 1470 – заказы на семейство узкофюзеляжных A320. В 2012 году Airbus продал 777 самолетов, в 2018-м - всего 271, в 2019 году Airbus договорился с клиентами о поставке 574 лайнеров. Согласно прогнозу компании Boeing в предстоящие годы, до 2029 года, на мировой рынок будет поставлено 30900 новых самолетов (4000 лайнеров - в Китай) на общую сумму общую 3,6 трлн. дол. В их числе 960 самолетов на сумму 90 млрд \$ для России и СНГ. 56% или 17410 самолетов из общего количества будут использованы для расширения имеющихся парков авиакомпаний, а 44% или 13490 самолетов - для замены старых воздушных судов. К 2029 году в эксплуатации останется, по данным Boeing, 5400 самолетов, поставленных до 2019 года. В целом, отмеченные факты демонстрируют, что темпы продаж мировой авиаиндустрии в 2015 году резко увеличились по сравнению с предыдущими тремя годами. Покупатели, начавшие оправляться от минувшего кризиса, приступили к обновлению и наращиванию авиационного

парка, пополняя портфели заказов мировых авиастроительных концернов. Увеличение спроса со стороны авиакосмического сектора привели к увеличению потребности в титановых полуфабрикатах.

Титан можно отнести к высоко стандартизированной продукции, производимой в условиях олигополии, поскольку на этом товарном рынке работает сравнительное малое число компаний.

Более 60% рынка титана контролируют 8 компаний: ВСМПО-АВИСМА, американские Timet, RTI, ATI, японские Toho Titanium, Sumitomo Titanium, Kobe Steel и китайская Baoji Nonferrous Processing. Одной из основных причин немногочисленности производителей является эффект масштаба производства.

Основную конкуренцию ВСМПО-АВИСМА в авиакосмическом секторе составляют Timet (Titanium Metals Corporation), RTI (RTI International Metals, Inc.), ATI (Allegheny Technologies, Inc.), имеющие схожую структуру продаж с ориентацией на продукцию высокого передела авиационного назначения. Allegheny Technologies, Inc. является металлургической компанией со штаб-квартирой в Питтсбурге, штат Пенсильвания в США. Allegheny Technologies является одним из крупнейших и наиболее диверсифицированных производителей цветных металлов в мире с доходом в размере \$ 3,0 млрд. в 2018 году. ATI является одним из ключевых поставщиков на рынках аэрокосмической и оборонной промышленности, нефти и газа, химической промышленности, электрической энергии, медицины. Занимается производством продуктов из титана и титановых сплавов, никелевых сплавов, из трансформаторной электротехнической стали, нержавеющей стали, циркония, гафния, инобия, вольфрама. Компания имеет заводы в: Иллинойс, Индиана, Огайо, Кентукки, штат Калифорния, Юта, Южная Каролина, Орегон, Алабама, Теннесси, Коннектикут, Массачусетс, Северная Каролина, Шанхай, Китай и ряд объектов в Европе.

Titanium Metals Corporation является ведущим производителем

продукции из титана, уделяя основное внимание аэрокосмической отрасли. Основные подразделения компании находятся в Моргантаун, штат Пенсильвания, Хендерсон, штат Невада, Вальехо, Калифорния и Торонто, штат Огайо. Его зарубежные подразделения в основном базируются в Соединенном Королевстве и Франции. Нынешняя штаб-квартира компании расположена в Далласе, штат Техас.

RTI International Metals является одним из ведущих производителей титана. RTI производит и поставляет титан, фасонные детали, инженерные системы для аэрокосмической промышленности, обороны, энергетики, химической промышленности. Основные подразделения компании базируются близ штаб-квартиры в Питтсбурге, штат Пенсильвания, США. Зарубежные подразделения базируются в Великобритании, Германии, Франции, Италии и Китае.

Для оценки конкурентоспособности продукции из титана, предназначенной для авиастроения были выбраны критерии, которые характеризуют себестоимость продукции (средняя отпускная цена, собственное производство титановой губки), ее качество (однородность химического состава слитков – определяется методами прессования, технические возможности ВДП, максимальная мощность гидравлического пресса, возможности для изготовления уникальных деталей, инновационность сплавов, степень удовлетворенности заказчиков – определяется по результатам анкетирования, наличие собственных кузнечно-прессовых мощностей, экологичность производства), качество сервиса (информационная открытость, наличие автоматизированной системы торгов, наличие JIT³ programs 48 часов), объемы производства (доля в поставках для Boeing и EADS, объемы производства проката).

Исходные данные для оценки конкурентоспособности продукции из титана авиакосмического назначения представлены в таблице.

³ JIT – Just in Time programs 48 часов – точно в срок, возможность поставки продукции в течение 48 часов

Таблица

Исходные данные для оценки конкурентоспособности продукции из
титана авиакосмического назначения

q	КРИТЕРИЙ	Ед. изм.	ВСМПО-АВИСМА	Timet	RTI	ATI	Идеал	Весомость
1	Собственное производство титановой губки	%	100	78	90	100	100	0,05
2	Средняя отпускная цена в 2015г.	\$ за кг	38	51,75	42,04	56	11,4	0,1
3	Однородность химического состава слитков (метод порционного прессования -5, метод двойного, тройного – 4, метод двойного – 3)	баллы	5	4	3	4	5	0,08
4	Технические возможности вакуумно-дуговой плавки	тонн	18	22	9,5	15	28,6	0,03
5	Максимальная мощность гидравлического пресса	тс	75000	30000	30000	30000	75000	0,04
6	Возможности для изготовления уникальных деталей	баллы	4	2	2	3	5	0,05
7	Инновационность сплавов	баллы	3	3	3	5	5	0,08
8	Степень удовлетворенности заказчиков в 2015г.	%	90	89	85	88	100	0,1
9	Наличие собственных кузнечно-прессовых мощностей	баллы	5	2	2	5	5	0,02
10	Экологичность производства	баллы	3	3	4	3	5	0,03
11	Информационная открытость	баллы	3	5	5	5	5	0,02
12	Наличие автоматизированной системы торгов	баллы	5	1	1	5	5	0,01
13	наличие Just in time programs (48 часов)	баллы	5	1	1	5	5	0,04

14	доля в поставках для Boeing	%	40	15	15	30	52	0,1
15	доля в поставках для EADS	%	60	20	10	10	78	0,1
16	объемы производства проката	тонн	24600	16085	6615	18900	31980	0,1
17	Природные риски (5 - низкий риск)	баллы	5	3	3	3	5	0,02
18	оценка НИОКР	баллы	4	4	3	4	5	0,03

Для базы сравнения выбран товар - Идеал, значения его критериев соответствуют максимальным значениям в отрасли, также некоторые (технические возможности вакуумно-дуговой плавки, доли в поставках, объемы производства проката и др.) увеличены на 30% относительно лучшего в группе.

Оценим конкурентоспособность продукции методом, основанным на построении идеального товара, т.е. рассчитаем единичные критерии конкурентоспособности для каждой фирмы по формулам (1) и (2), затем рассчитаем комплексные показатели конкурентоспособности по формуле 3.

Расчет единичных показателей конкурентоспособности для ВСМПО-АВИСМА:

$$q_1 = (100/100) \times 100\% = 100\%;$$

$$q_2 = (11,4/38) \times 100\% = 30\%;$$

$$q_3 = (5/5) \times 100\% = 100\%;$$

$$q_4 = (18/28,6) \times 100\% = 62,9\%;$$

$$q_5 = (75000/75000) \times 100\% = 100\%;$$

$$q_6 = (4/5) \times 100\% = 80\%;$$

$$q_7 = (3/5) \times 100\% = 60\%;$$

$$q_8 = (90/100) \times 100\% = 90\%;$$

$$q_9 = (5/5) \times 100\% = 100\%;$$

$$q_{10} = (3/5) \times 100\% = 60\%;$$

$$q_{11} = (3/5) \times 100\% = 60\%;$$

$$q_{12} = (5/5) \times 100\% = 100\%;$$

$$q_{13} = (5/5) \times 100\% = 100\%;$$

$$q_{14} = (40/52) \times 100\% = 76,9\%;$$

$$q_{15} = (60/78) \times 100\% = 76,9\%;$$

$$q_{16} = (24600/31980) \times 100\% = 76,9\%;$$

$$q_{17} = (5/5) \times 100\% = 100\%;$$

$$q_{18} = (4/5) \times 100\% = 80\%.$$

Расчет комплексного показателя конкурентоспособности для ВСМПО-АВИСМА:

$$\begin{aligned} K_T = & (100 \times 0,05) + (30 \times 0,1) + (100 \times 0,08) + (62,9 \times 0,03) + (100 \times 0,04) \\ & + (80 \times 0,05) + (60 \times 0,08) + (90 \times 0,1) + (100 \times 0,02) + (60 \times 0,03) + (60 \times 0,02) \\ & + (100 \times 0,01) + (100 \times 0,04) + (76,9 \times 0,1) + (76,9 \times 0,1) + (76,9 \times 0,1) + (100 \times \\ & 0,02) + (80 \times 0,03) \approx 77,2\%. \end{aligned}$$

Конкурентоспособность продукции из титана, предназначенной для авиастроения, ВСМПО-АВИСМА равна 77,2%.

Расчет единичных показателей конкурентоспособности для Timet:

$$q_1 = (78/100) \times 100\% = 78\%;$$

$$q_2 = (11,4/51,75) \times 100\% = 22\%;$$

$$q_3 = (4/5) \times 100\% = 80\%;$$

$$q_4 = (22/28,6) \times 100\% = 76,9\%;$$

$$q_5 = (30000/75000) \times 100\% = 40\%;$$

$$q_6 = (2/5) \times 100\% = 40\%;$$

$$q_7 = (3/5) \times 100\% = 60\%;$$

$$q_8 = (89/100) \times 100\% = 89\%;$$

$$q_9 = (2/5) \times 100\% = 40\%;$$

$$q_{10} = (3/5) \times 100\% = 60\%;$$

$$q_{11} = (5/5) \times 100\% = 100\%;$$

$$q_{12} = (1/5) \times 100\% = 20\%;$$

$$q_{13} = (1/5) \times 100\% = 20\%;$$

$$q_{14} = (15/52) \times 100\% = 28,8\%;$$

$$q_{15} = (20/78) \times 100\% = 25,6\%;$$

$$q_{16} = (16085/31980) \times 100\% = 50,3\%;$$

$$q_{17} = (3/5) \times 100\% = 60\%;$$

$$q_{18} = (4/5) \times 100\% = 80\%.$$

Расчет комплексного показателя конкурентоспособности для Timet:

$$\begin{aligned} K_T = & (78 \times 0,05) + (22 \times 0,1) + (80 \times 0,08) + (76,9 \times 0,03) + (40 \times 0,04) + \\ & (40 \times 0,05) + (60 \times 0,08) + (89 \times 0,1) + (40 \times 0,02) + (60 \times 0,03) + (100 \times 0,02) + \\ & (20 \times 0,01) + (20 \times 0,04) + (28,8 \times 0,1) + (25,6 \times 0,1) + (50,3 \times 0,1) + (60 \times 0,02) \\ & + (80 \times 0,03) \approx 51,8\%. \end{aligned}$$

Конкурентоспособность продукции из титана, предназначенной для авиастроения, Timet равна 51,8%.

Расчет единичных показателей конкурентоспособности для RTI:

$$q_1 = (90/100) \times 100\% = 90\%;$$

$$q_2 = (11,4/42,04) \times 100\% = 27\%;$$

$$q_3 = (3/5) \times 100\% = 60\%;$$

$$q_4 = (9,5/28,6) \times 100\% = 33,2\%;$$

$$q_5 = (30000/75000) \times 100\% = 40\%;$$

$$q_6 = (2/5) \times 100\% = 40\%;$$

$$q_7 = (3/5) \times 100\% = 60\%;$$

$$q_8 = (85/100) \times 100\% = 85\%;$$

$$q_9 = (2/5) \times 100\% = 40\%;$$

$$q_{10} = (4/5) \times 100\% = 80\%;$$

$$q_{11} = (5/5) \times 100\% = 100\%;$$

$$q_{12} = (1/5) \times 100\% = 20\%;$$

$$q_{13} = (1/5) \times 100\% = 20\%;$$

$$q_{14} = (15/52) \times 100\% = 28,8\%;$$

$$q_{15} = (10/78) \times 100\% = 12,8\%;$$

$$q_{16} = (6615/31980) \times 100\% = 20,7\%;$$

$$q_{17} = (3/5) \times 100\% = 60\%;$$

$$q_{18} = (3/5) \times 100\% = 60\%.$$

Расчет комплексного показателя конкурентоспособности для ВСМПО-АВИСМА:

$$K_T = (90 \times 0,05) + (27 \times 0,1) + (60 \times 0,08) + (33,2 \times 0,03) + (40 \times 0,04) + (40 \times 0,05) + (60 \times 0,08) + (85 \times 0,1) + (40 \times 0,02) + (80 \times 0,03) + (100 \times 0,02) + (20 \times 0,01) + (20 \times 0,04) + (28,8 \times 0,1) + (12,8 \times 0,1) + (20,7 \times 0,1) + (60 \times 0,02) + (60 \times 0,03) \approx 45,3\%.$$

Конкурентоспособность продукции из титана, предназначенной для авиастроения, R_{TI} равна 45,3%.

Расчет единичных показателей конкурентоспособности для АТІ:

$$q_1 = (100/100) \times 100\% = 100\%;$$

$$q_2 = (11,4/56) \times 100\% = 20,4\%;$$

$$q_3 = (4/5) \times 100\% = 80\%;$$

$$q_4 = (15/28,6) \times 100\% = 52,4\%;$$

$$q_5 = (30000/75000) \times 100\% = 40\%;$$

$$q_6 = (3/5) \times 100\% = 60\%;$$

$$q_7 = (5/5) \times 100\% = 100\%;$$

$$q_8 = (88/100) \times 100\% = 88\%;$$

$$q_9 = (5/5) \times 100\% = 100\%;$$

$$q_{10} = (3/5) \times 100\% = 60\%;$$

$$q_{11} = (5/5) \times 100\% = 100\%;$$

$$q_{12} = (5/5) \times 100\% = 100\%;$$

$$q_{13} = (5/5) \times 100\% = 100\%;$$

$$q_{14} = (30/52) \times 100\% = 57,7\%;$$

$$q_{15} = (10/78) \times 100\% = 12,8\%;$$

$$q_{16} = (18900/31980) \times 100\% = 59,1\%;$$

$$q_{17} = (3/5) \times 100\% = 60\%;$$

$$q_{18} = (4/5) \times 100\% = 80\%.$$

Расчет комплексного показателя конкурентоспособности для АТІ:

$$K_T = (100 \times 0,05) + (20,4 \times 0,1) + (80 \times 0,08) + (52,4 \times 0,03) + (40 \times 0,04) + (60 \times 0,05) + (100 \times 0,08) + (88 \times 0,1) + (100 \times 0,02) + (60 \times 0,03) + (100 \times 0,02) + (100 \times 0,01) + (100 \times 0,04) + (57,7 \times 0,1) + (12,8 \times 0,1) + (59,1 \times 0,1) + (60 \times 0,02) + (80 \times 0,03) \approx 63,8\%.$$

Конкурентоспособность продукции из титана, предназначенной для авиастроения, АТІ равна 63,8%.

В таблице приведены посчитанные единичные критерии конкурентоспособности по всем компаниям.

Таблица

Единичные критерии конкурентоспособности

q	КРИТЕРИЙ	Единица измерения	ВСМПО-АВИСМА	Timet	RTI	ATI	Идеал
1	Собственное производство титановой губки	%	100	78	90	100	100
2	Средняя отпускная цена	%	30	22,0	27,1	20,4	100
3	Однородность химического состава слитков	%	100	80	60	80	100
4	Технические возможности вакуумно-дуговой плавки	%	62,9	76,9	33,2	52,4	100
5	Максимальная мощность гидравлического прессы	%	100	40	40	40	100
6	Возможности для изготовления уникальных деталей	%	80	40	40	60	100
7	Инновационность сплавов	%	60	60	60	100	100
8	Степень удовлетворенности заказчиков	%	90	89	85	88	100
9	Наличие собственных кузнечно-прессовых мощностей	%	100	40	40	100	100
10	Экологичность производства	%	60	60	80	60	100
11	Информационная открытость	%	60	100	100	100	100
12	Наличие автоматизированной системы торгов	%	100	20	20	100	100
13	Наличие Just in time programs (48 часов)	%	100	20	20	100	100

14	Доля в поставках для Boeing	%	76,9	28,8	28,8	57,7	100
15	Доля в поставках для EADS	%	76,9	25,6	12,8	12,8	100
16	Объемы производства проката	%	76,9	50,3	20,7	59,1	100
17	Природные риски (5 - низкий риск)	%	100	60	60	60	100
18	Оценка НИОКР	%	80	80	60	80	100

Сравнительный анализ показателей конкурентоспособности продукции из титана авиакосмического назначения ВСМПО-АВИСМА и ее конкурентов представлена на рисунке .

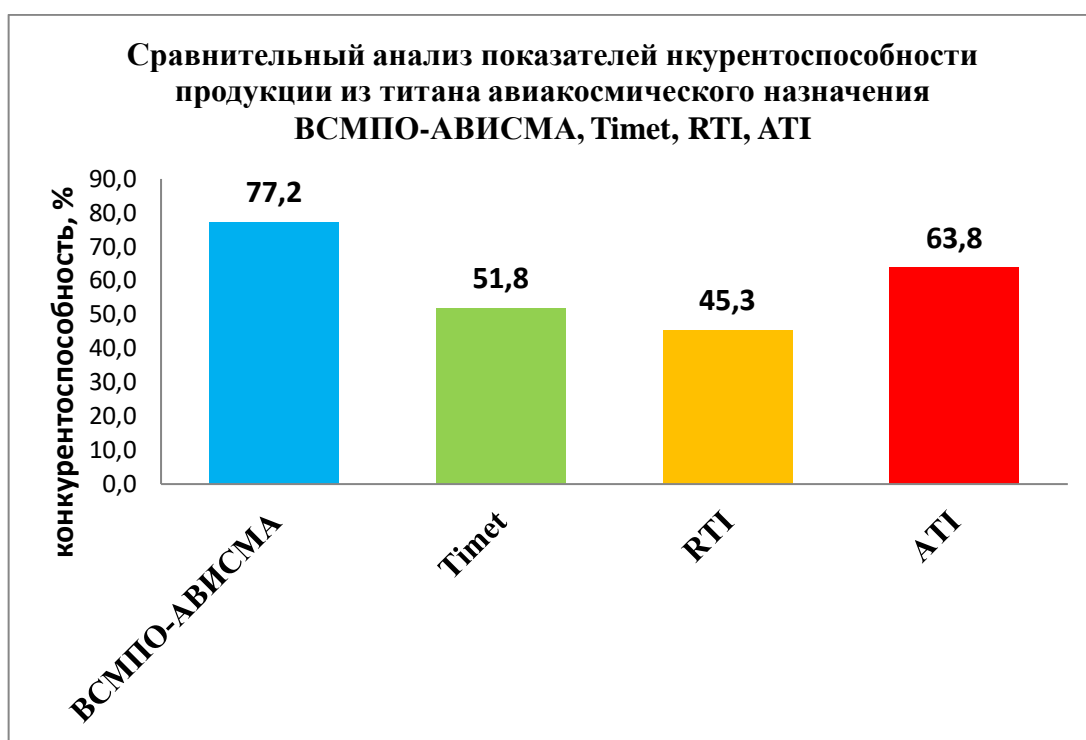


Рисунок. Сравнительный анализ показателей конкурентоспособности продукции ВСМПО-АВИСМА, Timet, RTI, ATI

Таким образом, при оценке конкурентоспособности продукции из титана авиакосмического назначения методом построения идеального товара, можно сделать следующие выводы:

- наиболее близка к товару - Идеалу продукция ВСМПО-АВИСМА, на втором месте продукция, на третьем месте продукция Timet, на четвертом продукция RTI;

- продукция ВСМПО-АВИСМА совпадает с товаром-Идеалом по 7 критериям из 18, продукция АТІ совпадает с товаром-Идеалом по 6 критериям из 18, продукция Timet совпадает с товаром-Идеалом по 1 критерию из 18, продукция RTI совпадает с товаром-Идеалом по 1 критерию из 18;

- ВСМПО-АВИСМА и АТІ полностью обеспечивают себя титановой губкой, только у этих компаний существует автоматизированная система торгов и имеются JIT programs 48 часов, у ВСМПО-АВИСМА самая низкая средняя отпускная цена среди конкурентов, однородность химического состава слитков у ВСМПО-АВИСМА полностью соответствует максимальной оценке, что объясняется применением метода порционного прессования, также Корпорации присвоен минимальный природный риск, который связан с ее удачным географическим положением;

- слабой стороной ВСМПО-АВИСМА является ее информационная закрытость, на данный момент Корпорацию можно охарактеризовать как «черный ящик» для внешнего мира, у конкурентов же данный критерий совпадает с товаром-Идеалом;

- все компании имеют имидж «изобретателей» в мировом сообществе, особенно выделяется АТІ - компания занимает лидирующую позицию в инновационности сплавов (сплав АТІ 425 является одним из лучших в мире).

В третьем разделе, отталкиваясь от идентифицированной в результате анализа конкурентной позиции предприятия, автор разрабатывает предложения, направленные на ее улучшение. Под улучшением следует понимать не только замену каких-либо факторов на более выигрышные, но и рекомендации, способные обеспечить пролонгированное получение преимуществ из существующей конкурентной позиции. Раздел будет считаться аргументированным, если рекомендации будут оценены с позиции «пересчета» конкурентной позиции и тех экономических результатов, которые получит предприятие, в случае внедрения в свои бизнес-процессы предложений автора.

В заключении курсовой работы следует сформулировать выводы по каждой из поставленных во введении задач. Кроме того целесообразно особо выделить рекомендации, которые позволят предприятию более эффективно реализовывать свои конкурентные преимущества и нивелировать свои слабости.

В качестве основных источников литературы по данной теме рекомендуется использовать:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (с последующими изм. и доп.).

2. Федеральный закон РФ от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции».

3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2012 г. N 2579-р «План мероприятий («Дорожная карта») «Развитие конкуренции и совершенствование антимонопольной политики»

4. Юрьева Л. В. Основы стратегического конкурентного анализа: учебное пособие- Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2019 Режим доступа <http://biblioclub.ru>

5. www.raexpert.ru - официальный сайт рейтингового агентства «ЭКСПЕРТ РА»

*ТЕМА «РЕГИОНАЛЬНАЯ ДИАГНОСТИКА КАК ПРЕДМЕТНАЯ
ИДЕНТИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ»*

При раскрытии данной темы необходимо изучить основные подходы к осуществлению конкурентного анализа на уровне региона, которые позволят разработать предложения по повышению его инвестиционной, предпринимательской и социальной привлекательности . Можно использовать следующую структуру:

Введение

1. Теоретические основы реализации региональной диагностики факторов конкурентоспособности

1.1. Сущность понятия и отличительные особенности категории «региональная конкурентоспособность»

1.2. Основные факторы, определяющие региональную конкурентоспособность

1.3 Теоретические основы проведения диагностики факторов конкурентоспособности региональной экономики

2. Оценка конкурентной позиции Брянского региона

2.1. Краткая характеристика экономики Брянского региона

2.2. Диагностика факторов конкурентоспособности экономики Брянского региона

2.3 Основные рекомендации развитию конкурентных преимуществ Брянского региона

Заключение

Список использованной литературы

Актуальность данной темы определяется, прежде всего недостаточной изученностью теоретических подходов, методов и вопросов, касающихся проведения диагностики конкурентоспособности регионов. В этой связи, в курсовой работ актуальным направлением исследования является необходимость выявления существующих в настоящее время подходов к выявлению факторов конкурентоспособности, а также наиболее часто применяемых на практике подходов к оценке конкурентоспособности региона.

Проблема диагностики конкурентоспособности регионов освещалась в работах ряда ученых и практиков: Калужнова Н.Я., Шховцова Л.С., Данилова И.П., Воротникова А., Чайниковой Л.Н. и др. Однако вопросы, касающиеся методов оценки конкурентоспособности регионов, проработаны не в полной мере как на теоретическом, так и практическом уровнях.

Цель работы – разработать рекомендации по повышению конкурентоспособности Брянского региона.

Поставленная цель обусловила решение следующих задач:

– изучить теоретические основы проведения диагностики конкурентоспособности региона;

– провести оценку факторов конкурентоспособности Брянского региона;

– выявить пути повышения конкурентоспособности Брянского региона.

Объект исследования – Брянский регион.

Предмет исследования – факторы, влияющие на конкурентоспособность региона.

Достоверность результатов исследования должна обеспечиваться использованием для диагностики факторов конкурентоспособности региональной экономики официальных статистических данных Федеральной службы государственной статистики РФ и ее территориальных органов, анализом нормативных и законодательных документов Российской Федерации, Правительства Брянской области.

В первой главе курсовой работы необходимо изложить теоретические основы организации диагностики факторов конкурентоспособности региональной экономики. Так в первом разделе прежде всего необходимо раскрыть понятие и существующие подходы к определению таких понятий, как регион, региональная экономика, региональная конкурентоспособность.

Переходя к разработке второго раздела, следуем иметь ввиду, что в литературе понятие «факторы» часто отождествляется с понятием «источники» конкурентоспособности региона. При этом, на самом деле, следует различать факторы и источники конкурентоспособности региона. К источникам необходимо относить ресурсы региона, а к факторам – всё то, что может обеспечить и влияет на наилучшее использование имеющихся ресурсов, актуализацию потенциальных ресурсов и создание новых ресурсов, то есть всё то, что влияет на превращение ресурсов в конкретные преимущества. Говоря о факторах в отечественной науке можно опираться на три основных подхода:

- кластерный подход;
- инновационная система регионов;
- все остальные факторы создания конкурентоспособного региона.

В зарубежной экономической литературе принят несколько иной стандартный набор факторов. В первую очередь различают две большие

группы: так называемые «жесткие» и «мягкие» факторы. Далее в разделе следует дать характеристику каждому из указанных подходов к изучению факторов конкурентоспособности региональной экономики.

Третий раздел первой главы должен быть посвящен описанию методического (методических) подхода к проведению диагностики региональной конкурентоспособности. При этом следует учитывать, что на сегодняшний день нет однозначного подхода к количественному измерению конкурентоспособности региона. Нахождение интегрированного показателя конкурентоспособности проблемно, поскольку, как правило, сравниваемые характеристики неоднородны и несопоставимы по физическим характеристикам, возникает необходимость сведения к однородной основе разных показателей.

Среди известных работ, в которых предлагаются конкретные методические подходы к диагностике конкурентоспособности региона, можно назвать работы С.Г. Важенина, А.Р. Злоченко, С.В. Казанцева, А.З. Селезнева, Л.И. Ушвицкого, Л.С. Шеховцевой, А.И. Татаркина, Л.Н. Чайниковой и др.

В.А. Андреев разработал методику оценки социально-экономической конкурентоспособности региона на основе взвешенных рангов двух групп показателей: уровня жизни и инвестиционной привлекательности сравниваемых регионов, рассмотренных на примере Владимирской и Ярославской областей. Параметр уровня жизни включает в себя показатели: взвешенные ранги покупательной способности населения; доля населения, живущего ниже прожиточного минимума; уровень безработицы. Показатель инвестиционной привлекательности представлен взвешенными показателями реальных инвестиций, инвестиционного потенциала, инвестиционного риска, удельного веса убыточных предприятий⁴.

Л.И. Ушвицкий, В.Н. Парахина полагают, что объективный

⁴ Аралбаева Г.Г., Ахметова Д.Ф. Оценка конкурентоспособности Оренбургской области// Вестник ОГУ. – 2011. – № 8(127). – С. 12.

комплексный показатель конкурентоспособности включает конкурентоспособность товара, товаропроизводителя, отраслевую конкурентоспособность. Авторами предлагается система, включающая 22 показателя. Методика проверена на материалах Южного федерального округа⁵.

В рамках данной курсовой работы предлагается более подробно остановиться на методическом подходе Л.Н. Чайниковой.

По мнению Л.Н. Чайниковой диагностику конкурентоспособности следует проводить с помощью алгоритма, включающего следующие этапы и позволяющего избежать и позволяющего избежать недостатков экспертного метода:

1. Экономическое обоснование выбора и формирования системы единичных показателей конкурентоспособности для количественной оценки.
2. Ранжирование единичных показателей конкурентоспособности по степени важности.
3. Сбор информации, характеризующей социально-экономическое положение региона, необходимой для оценки его конкурентоспособности.
4. Расчет численных значений единичных показателей конкурентоспособности.
5. Выбор наибольших количественных значений единичных показателей из группы исследуемых регионов.
6. Присвоение весовых коэффициентов единичным показателям.
7. Расчет интегральных показателей исследуемого региона.
8. Расчет уровня конкурентоспособности анализируемого региона.
9. Анализ результатов оценки уровня конкурентоспособности.
10. Разработка управленческих решений по повышению уровня конкурентоспособности исследуемого региона⁶.

⁵ Аралбаева Г.Г., Ахметова Д.Ф. Оценка конкурентоспособности Оренбургской области// Вестник ОГУ. – 2011. – № 8(127). – С. 13.

⁶ Чайникова Л.Н. Методологические и практические аспекты оценки конкурентоспособности региона: монография. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та. – 2008. – С. 47.

На первом этапе, согласно алгоритму, необходимо выбрать единичные показатели диагностики конкурентоспособности.

Главным субъектом региона являются люди, которые именно в регионе реализуют свои экономические интересы и удовлетворяют потребности. В связи с этим, целесообразно при оценке конкурентоспособности региона учесть показатель уровня жизни населения, являющийся составной частью качества жизни. Уровень жизни - отношение уровня доходов к стоимости жизни вместе с определяемыми этим отношением характеристиками потребления и обеспеченности жизненными благами. Уровень доходов в данном случае наилучшим образом отражается показателем располагаемых ресурсов, поскольку в него кроме текущих доходов включаются и накопленные сбережения. Для простоты вычислений в данной методике используем более распространенный показатель среднедушевого денежного дохода.

В качестве показателей, характеризующих эффективность региональной экономики, выбраны показатели: рентабельность валовой продукции региона и удельный вес убыточных организаций (таблица).

Таблица

Ранжирование единичных показателей конкурентоспособности по степени важности

Единичные показатели конкурентоспособности	Порядковый номер важности единичных показателей
Среднедушевой денежный доход населения	1
Рентабельность валовой продукции региона	2
Удельный вес убыточных организаций	3
Удельный вес инвестиций в основной капитал в ВРП	4
Расходы консолидированного бюджета на душу населения	5
Удельный вес инновационно-активных организаций в общем числе организаций	6
Отгруженная инновационная продукция, от общего объема отгруженной продукции	7
Экспорт	8
Удельный вес транспортных услуг и связи в ВРП	9
Удельный вес малых предприятий в общем числе	10

Социально-экономическое развитие регионов, повышение их конкурентоспособности на российском и мировом рынках невозможно без проведения эффективной инвестиционной политики, направленной на повышение уровня инвестиционной привлекательности регионов. Следовательно, обязательным единичным показателем конкурентоспособности региона должен быть показатель, характеризующий инвестиционную деятельность региона. В качестве такого показателя выбран удельный вес инвестиций в основной капитал в валовом региональном продукте (ВРП).

Основу финансовой деятельности региона составляет бюджет, в том числе консолидированный, составление которого отражает как успехи, так и провалы региональной политики. Показателем, отражающим финансовый аспект конкурентоспособности, может служить коэффициент, характеризующий расходы консолидированного бюджета на душу населения. Кроме того, данный показатель характеризует и качество жизни населения конкретного региона⁷.

Обеспечение высоких темпов и качества экономического развития предполагает повышение конкурентоспособности российской экономики в целом и в том числе регионов, которая тесно связана с активизацией инновационных процессов – внедрением высоких технологий в производство и расширением выпуска инновационной продукции, обладающей лучшими потребительскими свойствами и способной успешно соперничать на внутреннем и внешнем рынках. Поэтому среди единичных показателей выделены показатели удельный вес инновационно-активных организаций в общем числе организаций и отгруженная инновационная продукция, от общего объема отгруженной продукции, характеризующие инновационный

⁷ Чайникова Л.Н. Методологические и практические аспекты оценки конкурентоспособности региона: монография. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та. – 2008. – С. 52.

потенциал региона. Величина экспортной продукции, поставляемой предприятиями на внешний рынок, свидетельствует об уже объективно существующей рыночной конкурентоспособности. Поэтому показатель экспорта имеет значение в обобщающей оценке.

Транспортная сфера и связь страны в целом и региона в частности играют одну из важных ролей социальной структуры общества. При оценке конкурентоспособности региона необходимо учесть долю транспортных услуг и связи в валовом региональном продукте, поскольку данные сферы региона позволяют создать сетевую среду для реализации принципов социально-ориентированной рыночной экономики.

Развитие в регионе малого бизнеса во многом определяет конкурентоспособность региона. Без малого бизнеса рыночная экономика функционировать и развиваться не может. В связи с тем, что малый бизнес в рыночной экономике является главным вектором, определяющим темпы экономического роста, структуру и качество валового регионального продукта, среди единичных показателей выделен показатель, характеризующий долю малого бизнеса в регионе.

На втором этапе диагностики конкурентоспособности региона единичным показателям необходимо присвоить ранжированные места по степени важности в порядке убывания от 1 до n , где n – количество выбранных единичных показателей (табл.).

Наибольшая важность присвоена первому показателю – уровню жизни, так как в настоящее время повышение благосостояния населения находится под постоянным вниманием как федеральных, так и региональных органов власти, и далее в порядке убывания.

На третьем этапе для количественной оценки конкурентоспособности региона целесообразно использовать стоимостные показатели, отражающие наиболее важные аспекты социально-экономического положения региона и уровня жизни его населения, которые приведены в статистических сборниках.

На четвертом этапе осуществляется расчет численных значений единичных показателей конкурентоспособности.

На пятом этапе происходит выбор наибольших количественных значений показателей из группы исследуемых регионов.

На шестом этапе определяются весовые коэффициенты единичных показателей по формуле:

$$x_i = \frac{1}{n} \pm \frac{2u\sqrt{n_i}}{n^2\sqrt{n}} \quad (1)$$

Используя формулу (1), получаем моделируемый в порядке уменьшения от max до min в пределах (0...1) числовой ряд, значения которого затем присваиваются ранжированному по степени важности ряду единичных показателей коэффициентов весомости. Так, первому номеру ранжированного ряда по важности единичных показателей присваивается максимальное численное значение смоделированного числового ряда, а далее в порядке убывания⁸.

На седьмом этапе после определения численных значений коэффициентов весомости (x_i) и единичных показателей (Q_i) сводим их в интегральный показатель конкурентоспособности региона (Пк.р.), по формуле:

$$П_{к.р.} = \sum_{i=1}^n x_i Q_i^{пр} \quad (2)$$

где – приведенный единичный показатель, рассчитанный следующим образом:

$$Q_i^{пр} = \frac{Q_i}{Q_{max}} \quad (3)$$

где Q_i – текущее значение единичного показателя; Q_{max} –

⁸ Чайникова Л.Н. Методологические и практические аспекты оценки конкурентоспособности региона: монография. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та. – 2008. – С. 55.

максимальное значение единичного показателя, выбранное среди аналогичных показателей исследуемой области. Максимальное значение выбирается в том случае, если единичный показатель повышает конкурентоспособность региона.

На восьмом этапе формируется условный регион-эталон путем выбора максимальных расчетных значений единичных показателей из всей группы рассматриваемых областей, а затем расчета интегрального показателя.

$$u_{к.р.} = \frac{\Pi_{к.р.}}{\Pi_{к.э.}}, \quad (4)$$

где $\Pi_{к.э.}$ – интегральный показатель конкурентоспособности условного региона, принятый за эталон и равный 1,0.

Рассчитав интегральный показатель конкурентоспособности условного региона, принятого за эталон, согласно восьмому этапу алгоритма, переходим к девятому этапу и проводим анализ результатов оценки уровня конкурентоспособности.

На десятом этапе разрабатываем управленческие решения по повышению уровня конкурентоспособности исследуемого региона.

Таким образом, достоинством данной методики является то, что исследователь, не прибегая к услугам экспертов, может оперативно получать результаты оценки.

Приступая ко второй главе прежде всего необходимо дать подробную характеристику региона- объекта исследования (раздел 2.1): его географического положения, имеющихся ресурсов, общую характеристику отраслей региональной экономики, в т.ч. и с позиции описания крупнейших региональных предприятий (организаций). Особое внимание следует уделить не только региональным социально-экономическим результатам, но и тем социально-экономическим программам, которые реализуются на региональном уровне.

В разделе 2.2 необходимо собственно реализовать диагностику конкурентной позиции Брянского региона, которая будет производиться по

методике Чайниковой Л.Н., теоретически описанной в главе 1 разделе 1.3.

В Центральный федеральный округ входит 18 субъектов Российской Федерации: Белгородская, Брянская, Владимирская, Воронежская, Ивановская, Калужская, Костромская, Курская, Липецкая, Московская, Орловская, Рязанская, Смоленская, Тамбовская, Тверская и Тульская области. Для исследования выберем четыре области, которые граничат с Брянской областью: Смоленская, Калужская, Орловская и Курская.

Исходные данные показателей для оценки конкурентоспособности пяти регионов Центрального Федерального округа за 2018 и 2019 года, возьмем из официальных статистических данных Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации, Территориальных органов Федеральной службы государственной статистики регионов, Министерства финансов Российской Федерации.

Таблица

Сводная таблица единичных показателей оценки конкурентоспособности региона, 2018 г.

Показатели	Центральный Федеральный округ				
	Брянская область	Смоленская область	Калужская область	Орловская область	Курская область
1. Среднедушевой ден. доход населения, тыс. руб.	20,15	19,98	23,18	18,26	20,81
2. Рентаб. валовой продукции региона, %	20,46	2,18	4,41	5,05	15,53
3. Уд. вес убыточных организаций, %	37,4	35,4	31,0	26,9	27,4
4. Уд. вес инвестиций в осн. капитал в ВРП, %	27,73	24,76	33,49	26,54	26,35
5. Расходы консолидир. бюджета на душу населения, тыс. руб.	38,83	45,24	55,11	43,46	44,10
6. Уд. вес инновационно-активных организаций в	7,8	6,6	10,9	8,4	10,7

общем числе орг., %					
7. Отгр. иновац продукция, от общего объема отгр. продукции, %	1,6	6,1	27,7	0,1	0,4
8. Экспорт, млн. долл.	341,6	1340,6	698,3	232,2	695,5
9. Уд. вес транспортных услуг и связи в ВРП, %	13,4	10,5	5,3	13,5	7,3
10. Уд. вес малых предприятий в общем числе зарегистриров. предприятий, %	13,68	13,21	14,40	16,02	13,62

По показателю среднедушевого денежного дохода населения (23,18 тыс. руб.) наибольшей конкурентной привлекательностью обладает Калужская область. Основной причиной высокой привлекательности региона является наличие на территории Калужской области значительного количества работающих предприятий и организаций (13088). В связи с этим структура денежных доходов населения Калужского региона принципиально отличается от структуры денежных доходов четырех рассматриваемых регионов. Отличительной особенностью является, то что в данном регионе доля заработной платы в общем объеме доходов населения составляет 41,4%, доходы от предпринимательской деятельности 7,1%, социальные выплаты 21,2%. Стабильно работающие производственные предприятия на территории Калужского региона выплачивали своевременно высокую заработную плату работника своих предприятий, что является причиной высокого среднедушевого денежного дохода населения.

По показателю рентабельности валовой продукции региона на первую позицию выходит Брянская область (20,46%). Причиной этого является высокий сальдированный финансовый результат (44912,8 млн руб.), полученный в 2018 году.

По показателю удельный вес убыточных организаций Брянская область занимает первое место (37,4%). Данная позиция является отрицательным фактором. Это свидетельствует о том, что в Брянском регионе количество убыточных организаций гораздо больше по сравнению с другими регионами. Таким образом, по данному показателю Брянский

регион наименее привлекательный. Удельный вес убыточных организаций по видам экономической деятельности в Брянском регионе составляет: транспорт и связь – 59,2%, добыча полезных ископаемых – 50%, сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство – 43,2%, обрабатывающее производства – 55,9%, строительство – 36,4%.

Причинами высокого значения убыточных предприятий в Брянской области явились существовавшие значительные проблемы на предприятиях общественного транспорта. Проблемы связаны с тем, что в данных организациях не в полной мере действуют рыночные правила. Общественный транспорт является социально значимым в отрасли общественного транспорта, где отсутствует свободное ценообразование и свободный выход на рынок транспортных услуг. Предприятия общественного транспорта являются убыточными. Основными причинами убыточности транспортных предприятий являются: регулирование цен и низкий платежеспособный спрос на услуги общественного транспорта. Эти основные причины привели к низкой рентабельности и убыточности пассажирских перевозок, к износу основных транспортных средств, к низкому техническому уровню и неудовлетворительному состоянию производственной базы. Одной из причин убыточности предприятий общественного транспорта является то, что предприятия недостаточно субсидируются (троллейбусы, автобусы, электрички, пригородные поезда) из федерального и областного бюджетов для социально-значимых категорий населения.

По показателю удельный вес инвестиций в основной капитал в ВРП наибольшей привлекательностью обладает Калужская область (33,49%). Инвестиции в основной капитал составили 98083,7 млн руб., значительная часть из которых – привлеченные средства предприятий (56%). Это свидетельствует о положительной тенденции развития инвестиционных предприятий на территории Калужского региона. В 2018 году открыто 13 новых промышленных производств, подписано 24 соглашения о

сотрудничестве.

По показателю расходы консолидированного бюджета на душу населения в 2018 году максимальными являются в Калужском регионе и составляют 55,11 тыс. руб. Консолидированный бюджет на душу населения в Калужской области по видам расходов следующий: общегосударственные расходы – 3,6 тыс. руб., национальная оборона – 22,06 руб., национальная безопасность и правоохранительная деятельность – 517,36 руб., национальная экономика – 11,7 тыс. руб., жилищно-коммунальное хозяйство – 5,3 тыс. руб., охрана окружающей среды – 33,91 руб., образование – 15,16 тыс. руб., культура, кинематография – 1,8 тыс. руб., здравоохранение – 7,2 тыс. руб., социальная политика – 7,5 тыс. руб., физическая культура и спорт – 950,48 руб., средства массовой информации – 329,94 руб., обслуживание государственного и муниципального долга – 1027,4 руб.

Наиболее привлекательным регионом по показателю удельного веса инновационно-активных организаций в общем числе организаций является Калужский регион. Доля инновационно-активных организаций увеличивается, так как в Калужском регионе разрабатываются и внедряются инновационные технологии, научно-исследовательские работы и опытно-конструкторские разработки для реализации новых инвестиционных проектов.

В Калужской области показатель отгруженной инновационной продукции, от общего объема отгруженной продукции составляет – 27,7%. Это является наиболее конкурентным преимуществом среди пяти регионов. Причиной этого является, что на территории Калужской области реализуется инвестиционные проекты по модернизации и техническому перевооружению производственных мощностей промышленных предприятий, направленных на создание и развитие новой инновационной продукции, конкурентоспособной, в том числе и в плане импортозамещения.

Наиболее привлекательным, конкурентоспособным регионов среди пяти рассматриваемых регионов по показателю экспорт является Смоленская

область. Экспорт со странами вне СНГ составляет 622,3 млн долл, экспорт со странами СНГ – 718,3 млн долл. Товарная структура экспорта Смоленской области представлены следующим образом: продовольственные товары – 59,9 млн долл, продукция топливно-энергетического комплекса – 1 млн долл, продукция химической промышленности – 426,4 млн долл, древесина и целлюлозно-бумажные изделия – 29,2 млн долл, металлы и изделия из них – 141,0 млн долл, машины, оборудования и транспортные средства – 198,7 млн руб.

Удельный вес транспортных услуг и связи в ВРП наиболее максимальным среди пяти рассматриваемых регионов является в Орловской области. Среди перевозимых грузов на железнодорожный транспорт приходится 27,3%, а на автомобильный 72,7%. В структуре грузооборота подавляющее место занимает железнодорожный транспорт. В структуре пассажирских перевозок наибольшую позицию занимает автомобильный транспорт – 64%, а городской электрический – 36%. Связь в Орловском регионе является одной из наиболее динамичных и быстроразвивающихся отраслей экономики. Наибольшую долю в структуре доходов от услуг связи занимает подвижная связь – 41%, наименьшую междугородная и телефонная связь – 5,7%.

Орловский регион является наиболее привлекательным по показателю удельного веса малых предприятий в общем числе зарегистрированных предприятий и составляет 16,02%. Наибольшая доля малых предприятий приходится на следующие сферы: торговлю, операции с недвижимым имуществом, аренда, здравоохранение, образовании и предоставление прочих услуг, обрабатывающих производствах и строительстве.

Таблица

Сводная таблица единичных показателей оценки конкурентоспособности региона, 2019 г.

Показатели	Центральный Федеральный округ				
	Брянская область	Смоленская область	Калужская область	Орловская область	Курская область

1. Среднедушевой ден. доход населения, тыс. руб.	22,04	21,79	24,98	19,98	23,19
2. Рентаб. валовой продукции региона, %	12,74	-0,33	2,89	6,34	11,39
3. Уд. вес убыточных организаций, %	37,1	38,4	34,8	29,2	31,1
4. Уд. вес инвестиций в осн. капитал в ВРП, %	27,18	24,11	30,71	26,47	24,78
5. Расходы консолидир. бюджета на душу населения, тыс. р.	38,56	42,73	57,62	44,25	46,41
6. Уд. вес инновационно-активных организаций в общем числе орг., %	8,2	6,6	9,7	8,4	9,9
7. Отгруженная инновац. продукция, от общего объема отгруженной продукции, %	1,5	0,9	32,3	0,4	0,3
8. Экспорт, млн. долл.	339,8	1203,5	626,8	188,6	576,7
9. Уд вес транспортных услуг и связи в ВРП, %	12,9	9,9	5,0	11,8	6,6
10. Уд вес малых предприятий в общем числе зарегистриров. предприятий, %	13,25	12,59	13,73	12,50	11,47

По показателю среднедушевого денежного дохода населения (24,98 тыс. руб.) наибольшей конкурентной привлекательностью обладает Калужская область. Основной причиной высокой привлекательности региона является наличие на территории Калужской области значительного количества работающих предприятий и организаций (13743). В связи с этим структура денежных доходов населения Калужского региона принципиально отличается от структуры денежных доходов четырех рассматриваемых регионов. Отличительной особенностью является, то что в данном регионе доля заработной платы в общем объеме доходов населения составляет 42,0%, доходы от предпринимательской деятельности 6,7%, социальные выплаты 19,6%.

По показателю рентабельности валовой продукции региона на первую позицию выходит Брянская область (12,74%). Причиной этого является высокий сальдированный финансовый результат (30952,8 млн руб.), полученный в 2019 году.

По показателю удельный вес убыточных организаций Смоленская

область занимает первое место (38,4%). Данная позиция является отрицательным фактором. Это свидетельствует о том, что в Смоленском регионе количество убыточных организаций гораздо больше по сравнению с другими регионами. Таким образом, по данному показателю Смоленский регион наименее привлекательный. Удельный вес убыточных организаций по видам экономической деятельности в Смоленском регионе составляет: транспорт и связь – 51,5%, добыча полезных ископаемых – 50%, сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство – 49%, обрабатывающее производства – 36%, строительство – 37,5%.

По показателю удельный вес инвестиций в основной капитал в ВРП наибольшей привлекательностью обладает Калужская область (30,71%). Инвестиции в основной капитал составили 99785,8 млн руб., значительная часть из которых – привлеченные средства предприятий (43%). Это свидетельствует о положительной тенденции развития инвестиционных предприятий на территории Калужского региона.

По показателю расходы консолидированного бюджета на душу населения в 2019 году максимальными являются в Калужском регионе и составляют 57,62 тыс. руб. Консолидированный бюджет на душу населения в Калужской области по видам расходов следующий: общегосударственные расходы – 3,8 тыс. руб., национальная оборона – 22,88 руб., национальная безопасность и правоохранительная деятельность – 420,91 руб., национальная экономика – 13,0 тыс. руб., жилищно-коммунальное хозяйство – 4,8 тыс. руб., охрана окружающей среды – 25,87 руб., образование – 15,32 тыс. руб., культура, кинематография – 1,9 тыс. руб., здравоохранение – 7,2 тыс. руб., социальная политика – 8,1 тыс. руб., физическая культура и спорт – 852,92 руб., средства массовой информации – 306,94 руб., обслуживание государственного и муниципального долга – 1470,26 руб.

Наиболее привлекательным регионом по показателю удельного веса инновационно-активных организаций в общем числе организаций является Калужский регион. Доля инновационно-активных организаций

увеличивается и составляет 9,7%.

В Калужской области показатель отгруженной инновационной продукции, от общего объема отгруженной продукции составляет – 32,3%. Это является наиболее конкурентным преимуществом среди пяти регионов. Причиной этого является, что на территории Калужской области реализуется инвестиционные проекты по модернизации и техническому перевооружению производственных мощностей промышленных предприятий, направленных на создание и развитие новой инновационной продукции, конкурентоспособной, в том числе и в плане импортозамещения.

Наиболее привлекательным, конкурентоспособным регионов среди пяти рассматриваемых регионов по показателю экспорт является Смоленская область. Экспорт со странами вне СНГ составляет 577,5 млн долл, экспорт со странами СНГ – 626,0 млн долл. Товарная структура экспорта Смоленской области представлены следующим образом: продовольственные товары – 88,5 млн долл, продукция топливно-энергетического комплекса – 0,6 млн долл, продукция химической промышленности – 338,9 млн долл, древесина и целлюлозно-бумажные изделия – 48,8 млн долл, металлы и изделия из них – 113,0 млн долл, машины, оборудования и транспортные средства – 177,3 млн долл.

Удельный вес транспортных услуг и связи в ВРП наиболее максимальным среди пяти рассматриваемых регионов является в Брянской области. Наблюдается устойчивая тенденция увеличения количества перевезенных пассажиров транспортом общего пользования. Положительно на состояние транспортных услуг оказывает своевременное обновление парка маршрутных такси, а также усиление влияния индивидуальных перевозчиков на рынок транспортных услуг. Основными факторами, способствующими повышению транспортных услуг являются: высокое качество дорожного покрытия, отремонтированных автомобильных автотрасс, а также техническое состояние автомобильного транспорта.

Калужский регион является наиболее привлекательным по показателю

удельного веса малых предприятий в общем числе зарегистрированных предприятий и составляет 13,73%. Наибольшая доля малых предприятий приходится на следующие сферы: операции с недвижимым имуществом, аренда, здравоохранение, образования и предоставление прочих услуг, обрабатывающих производствах и строительство.

Проанализируем изменения единичных показателей оценки конкурентоспособности региона по таблице. Анализируя данные, необходимо отметить следующие тенденции.

Показатель среднедушевых денежных доходов населения по всем исследуемым регионам существенно возрос. Максимальный прирост отмечен в Курской области (+11,43 %). Анализ показателя рентабельности валовой продукции (работ, услуг) региона показал, что только в Орловской области (+25,54%) отмечен рост данного показателя. Однако по остальным регионам отмечено снижение уровня рентабельности продукции.

Таблица

Изменения единичных показателей оценки конкурентоспособности региона за 2018-2019 гг.

Показатели	Центральный Федеральный округ									
	Брянская область		Смоленская область		Калужская область		Орловская область		Курская область	
	абс.	отн. %	абс.	отн. %	абс.	отн. %	абс.	отн. %	абс.	отн. %
1. Среднедушевой ден. доход населен., тыс. р.	1,89	9,36	1,81	9,04	1,80	7,77	1,72	9,41	2,38	11,43
2. Рентаб. валовой продукции региона, %	-7,72	-37,73	-2,51	-115,14	-1,52	-34,47	1,29	25,54	-4,14	-26,66
3. Уд. вес убыточных организаций, %	-0,30	-0,80	3	8,47	3,8	12,26	2,3	8,55	3,7	13,50
4. Уд. вес инвестиций в осн. капитал в ВРП, %	-0,55	-1,98	-0,65	-2,63	-2,78	-8,30	-0,07	-0,26	-1,57	-5,96
5. Расходы консолидир. бюджета на душу населения, тыс. р.	-0,27	-0,69	-2,51	-5,55	2,51	4,55	0,79	1,81	2,31	5,24
6. Уд. вес инновационно-активных организаций в общем числе орг., %	0,40	5,13	0	0,00	-1,2	-11,01	0	0,00	-0,8	-7,48
7. Отгруженная инновац. продукция, от общего объема отгруз. продукции, %	-0,10	-6,25	-5,2	-85,25	4,6	16,61	0,3	300,00	-0,1	-25,00
8. Экспорт, млн. долл.	-1,80	-0,53	-137,1	-10,23	-71,5	-10,24	-43,6	-18,78	-118,8	-17,08
9. Уд. вес транспортн. услуг и связи в ВРП, %	-0,50	-3,73	-0,6	-5,71	-0,3	-5,66	-1,7	-12,59	-0,7	-9,59
10. Уд. вес малых предпр. в общем числе зарегистриров. предпр., %	-0,43	-3,14	-0,62	-4,69	-0,67	-4,65	-3,52	-21,97	-2,15	-15,79

Единый показатель удельного веса убыточных организаций отрицательно влияет на конкурентоспособность региона. Следовательно, отрицательные значения абсолютных и относительных изменений свидетельствуют о положительном влиянии на конкурентоспособность региона. Сокращение убыточных предприятий произошло в Брянской области (-0,80 %). Однако в остальных регионах, количество таких предприятий, напротив, возросло.

Единый показатель удельного веса инвестиций в основной капитал в ВРП по всем анализируемым регионам в течение рассматриваемого периода уменьшается, что отрицательно влияет на конкурентоспособность регионов. Наибольший рост данного показателя отмечен в Калужской области (-8,30%).

Рост показателя расходов консолидированного бюджета на душу населения свидетельствует не только о повышении конкурентоспособности региона, но и об улучшении качества жизни. Названный показатель имеет положительную тенденцию в Калужской, Орловской и Курской областях, а в Брянской и Смоленской областях – отрицательную тенденцию. Наибольший рост отмечен в Курской области (+5,24 %).

Удельный вес инновационно-активных организаций в общем числе организаций увеличился в Брянской области (+5,13%). В Курском (-7,48%) и Калужском(-11,01%) регионах данный показатель снизился, что отрицательно влияет на конкурентоспособность данных двух регионов.

По единому показателю, характеризующему экспорт во всех областях, наблюдаем снижение данного показателя. Необходимо обратить внимание на то, что численные значения данного показателя по различным регионам существенно отличаются.

Анализ удельного веса транспортных услуг и связи в ВРП показал,

что отрицательная тенденция характерна для всех областей. Анализ удельного веса малых предприятий в общем числе зарегистрированных предприятий показал, что наблюдаются отрицательные тенденции во всех регионах.

В таблице представлены численные значения коэффициентов весомости единичных показателей, рассчитанные по формуле (1) и расположенные в порядке убывания.

Таблица

Численные значения коэффициентов весомости единичных показателей

x1	x2	x3	x4	x5	x6	x7	x8	x9	x10
0,102	0,099	0,097	0,095	0,093	0,091	0,089	0,087	0,085	0,083

Проведем ранжирование пяти регионов Центрального Федерального округа по уровню конкурентоспособности в 2018-2019 годах

Таблица

Ранжирование регионов ЦФО по уровню конкурентоспособности в 2018-2019 гг.

Области	Значение ук.р. в 2018 г.	Рейтинг	Значение ук.р. в 2019 г.	Рейтинг	Изменения ук.р.	
					абс.	отн, %
Брянская	0,649	2	0,681	2	0,032	4,85
Смоленская	0,528	5	0,595	4	0,067	12,72
Калужская	0,695	1	0,733	1	0,038	5,50
Орловская	0,589	4	0,626	5	0,038	6,38
Курская	0,624	3	0,672	3	0,048	7,68

Согласно расчетным данным, приведенным в таблице, лидерами по уровню конкурентоспособности в 2018-2019 гг. являлись Калужская и Брянская области. В течение 2018-2019 годов в рейтинге Калужский регион занимал 1-место, а Брянский регион занимал 2-место.

В таблице приведены изменения приведенных единичных показателей за анализируемый период, которые позволяют выявить факторы, повлиявшие на динамику уровня конкурентоспособности, приведенную в таблице выше.

Анализируя таблицу (Приложение) динамики уровня конкурентоспособности, необходимо отметить следующие положительные факторы по Брянской области: увеличение экспорта (+10,805%). Положительная динамика наблюдается в следующих позициях:

- удельный вес инновационно-активных организаций в общем числе организаций растет (+15,747%);
- удельный вес транспортных услуг и связи в ВРП растет (+0,746%);
- удельный вес малых предприятий в общем числе зарегистрированных предприятий остается максимальным (+13,011%) за рассматриваемый период среди анализируемых регионов.

Помимо положительных факторов, обеспечивших Брянской области второе место среди пяти регионов Центрального федерального округа по уровню конкурентоспособности, на рассматриваемый показатель отрицательное влияние оказал следующий фактор – снижение отгруженной инновационной продукции, от общего объема отгруженной продукции (-19,601%).

Таким образом, после проведенных расчетов и анализа конкурентоспособности Брянского региона, можно сделать следующие выводы. Во-первых, в Брянском регионе слабо представлены инвестиционные проекты по модернизации промышленных предприятий, направленных на создание и развитие новой конкурентоспособной продукции, в том числе, в плане импортозамещения. Во-вторых, широко не внедряются энергосберегающие производственные технологии и оборудование. В-третьих, не проводятся исследования для реализации инвестиционных проектов. В-четвертых, не широко разрабатываются и внедряются инновационные технологии, научно-исследовательские работы

и опытно-конструкторские разработки для реализации инвестиционных проектов, способных создавать инновационную продукцию. На основании полученных результатов диагностики, в разделе 2.3 студенту необходимо разработать и обосновать предложения, направленные на улучшение показателей региональной экономики, используя факторы конкурентоспособности Брянского региона. В заключении курсовой работы следует сформулировать выводы по каждой из поставленных во введении задач. Кроме того целесообразно особо выделить рекомендации, которые позволят предприятию более эффективно реализовывать свои конкурентные преимущества и нивелировать свои слабости.

В качестве основных источников литературы по данной теме рекомендуется использовать:

1. Гребенкина Е.Н. Управление конкурентоспособностью регионов: стратегически направления и инструментарий: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Курск. – 2019. – 224 с.

2. Чайникова Л.Н. Методологические и практические аспекты оценки конкурентоспособности региона: монография. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та. – 2008. – 148 с.

3. Нурымбетов Р.И. Факторы конкурентоспособности в условиях рынка// Международный журнал экспериментального образования. – 2015. – № 8. – С. 343–347.

4. Регионы России. Социально-экономические показатели, 2018 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/B13_14p/Main.htm

5. Регионы России. Социально-экономические показатели, 2019 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/B14_14p/Main.htm

6. Итоги социально-экономического развития Брянской области за

2019 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
<http://www.bryanskobl.ru/docs/economy-total/economy-2019.pdf>

7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

8. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://info.minfin.ru/>

9. Правительство Брянской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bryanskobl.ru/>

Примерная тематика курсовых работ по дисциплине «Конкурентоспособность национальной экономики»

1. Теория и практика организации и проведения конкурентного анализа.
2. Конкурентный анализ цепи поставок товаров предприятия.
3. Формирование конкурентной стратегии фирмы.
4. Анализ конкурентной позиции предприятия.
5. Оценка влияния государственного регулирования экономики на конкурентную привлекательность ведения бизнеса в РФ.
6. Анализ конкурентоспособности национальной экономики (на примере конкретного государства).
7. Анализ конкурентоспособности региона (на примере конкретного региона).
8. Обеспечение конкурентоспособности отраслевых рынков (на примере конкретной отрасли).
9. Анализ конкурентных преимуществ отечественного товара на внутреннем рынке в условиях глобальной конкуренции товара (на примере конкретного российского товара, работ, услуг)
10. Анализ конкурентных преимуществ отечественного товара на внешнем рынке в условиях глобальной конкуренции товара (на примере конкретного российского товара, работ, услуг)
11. Конкурентный анализ функционирования особых экономических зон.
12. Анализ факторов, определяющих конкурентоспособность инвестиционного климата в РФ.

13. Оценка конкурентных позиций и возможных действий соперничающих компаний.

14. Адаптивная конкурентная стратегия фирмы в условиях неопределенности внешней среды

15. Реальная и потенциальная конкурентоспособность организации в условиях неопределенности внешнего воздействия

16. Стратегии для организаций, занимающих лидирующие позиции в отрасли, в условиях неопределенности конъюнктуры

17. Определение ключевых факторов конкурентного успеха предприятия

18. Анализ реализации фискальной политики, как фактора конкурентоспособности национальной экономики.

19. Анализ условий привлечения иностранных инвестиций, как фактора конкурентоспособности национальной экономики.

20. Анализ экономических преобразований, как фактора конкурентоспособности национальной экономики.

21. Анализ международной торговли, как фактора конкурентоспособности национальной экономики

22. Конкурентоспособность региона как единство хозяйственно-организационных, нормативно-правовых, природно-климатических и инфраструктурных характеристик (на примере...);

23. Анализ конкурентоспособности региона как производительности использования региональных ресурсов (на примере...);

24. Оценка отраслевой структуры конкурентоспособности экономики региона и его инвестиционной привлекательности (на примере...);

25. Региональная диагностика как предметная идентификация факторов конкурентоспособности региональной экономики (на примере...);

26. Исследование ограничений и рисков снижения конкурентоспособности региона (на примере...);

27. Анализ показателей результативности управления повышением конкурентоспособности региона (на примере...).

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

ПРИМЕРНЫЕ ПЛАНЫ КУРСОВЫХ РАБОТ по некоторым темам дисциплины «Конкурентоспособность национальной экономики»

Тема «Актуализация выделения конкурентного анализа как самостоятельного вида управленческого анализа»

Оглавление

Введение

1. Теоретические основы конкурентного анализа.

1.1. Роль и место конкурентного анализа в управленческой деятельности.

1.2. Источники информации и методы реализации конкурентного анализа.

1.3. Зарубежный опыт формирования конкурентных преимуществ коммерческих предприятий

2. Реализация конкурентного анализа ООО "ABC"

2.1. Краткая характеристика деятельности ООО "ABC".

2.2. Оценка существующей конкурентной позиции ООО "ABC"

2.3. Совершенствование процесса реализации управленческих решений с учетом результатов конкурентного анализа позиции ООО «ABC»

Заключение

Список использованных источников

Приложения

Тема «Анализ конкурентоспособности национальной экономики России»

Оглавление

Введение

1. Теоретические основные проведения анализа конкурентоспособности национальной экономики

1.1. Сущность понятия и основные подходы к определению национальной конкурентоспособности

1.2. Существующие методы оценки глобальной конкурентоспособности национальной экономики

2. Оценка конкурентной позиции Российской экономики в глобальных рейтингах.

2.1. Характеристика основных результатов экономического развития России за последние три года

2.2. Сопоставление результатов оценки конкурентной позиции экономики России в глобальных рейтингах

2.3. Разработка предложений по улучшению экономических показателей России

Заключение

Список использованных источников

Приложения.