

9. Томская особая экономическая зона. Инвестиционный паспорт Томской области. – Томск, 2013. – URL:[http://www.investintomsk.com/gla/investicionnye\\_vozmozhnosti/tomskaya\\_osobaya\\_ekonomicheskaya\\_zona/#.ULcNiIaaXEA](http://www.investintomsk.com/gla/investicionnye_vozmozhnosti/tomskaya_osobaya_ekonomicheskaya_zona/#.ULcNiIaaXEA)

## **РАЗВИТИЕ МЕТОДОЛОГИИ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Климова В.С., студент

*Национальный исследовательский Томский политехнический университет*

Концептуальная основа анализа конкурентов базируется на общей методологии экономического анализа и приемах проведения маркетинговых исследований. В соответствии с общеметодологической основой к наиболее важным программно – методологическим вопросам конкурентного анализа могут быть отнесены:

1. определение целевых установок и методологических принципов анализа;
2. идентификация объекта и предмета конкурентного анализа;
3. нахождение форм, способов и источников получения исходной информации;
4. установление совокупности методов проведения анализа;
5. разработка системы аналитических показателей;
6. определение направлений использования аналитических результатов.

Термин «методология» в настоящее время используется чаще всего в двух довольно близких друг к другу смыслах: методология – это совокупность методов какой-либо науки или учение о научных способах познания. Однако эти трактовки представляются неполными и недостаточными. Так, изначально методология определялась в качестве системы наиболее общих принципов, положений и методов, составляющих основу той или иной науки (от греч. Methodos – исследование + Logos – учение) [1]. Здесь самым важным является, во-первых, указание на системный характер методологии и, во-вторых, включение в ее состав основополагающих принципов и положений.

Конкуренция – это соперничество участников рынка в сфере производства и сбыта товаров и услуг [2]. Это состязательность, напряженная борьба юридических или физических лиц за покупателя, за свое выживание в условиях действия жесткого закона конкуренции как объективного процесса «вымывания» некачественных товаров и услуг в рамках антимонопольного законодательства, соблюдения Закона «О защите прав потребителей» [3].

Проблема оценки конкурентоспособности предприятия является сложной и комплексной, поскольку конкурентоспособность складывается из множества самых разных факторов. Однако эта оценка необходима предприятию для осуществления ряда мероприятий, таких как выработка основных направлений по созданию и изготовлению продукции, пользующейся спросом; оценка перспективы продажи конкретных видов изделий и формирование номенклатуры; установление цен на продукцию и т. д. В настоящее время методология и методика проведения оценки не являются достаточно разработанными. Сложность категории конкурентоспособности обуславливается многообразием подходов к ее оценке.

Среди основных методов анализа в экономической литературе выделяются следующие:

- 1) горизонтальный анализ, или анализ тенденций, при котором показатели сравниваются с такими же за другие периоды;
- 2) вертикальный анализ, при котором исследуется структура показателей путем постепенного спуска на более низкий уровень детализации;
- 3) факторный анализ – анализ влияния отдельных элементов конкурентоспособности предприятия на общие экономические показатели;
- 4) сравнительный анализ – сравнение исследуемых показателей с аналогичными среднеотраслевыми или с аналогичными показателями конкурентов.

Как правило, в экономической литературе выделяются следующие методы оценки конкурентоспособности предприятия:

- 1) оценка с позиции сравнительных преимуществ;
- 2) оценка с позиции теории равновесия;
- 3) оценка исходя из теории эффективности конкуренции;
- 4) оценка на базе качества продукции;
- 5) профиль требований;
- 6) профиль полярностей;
- 7) матричный метод;
- 8) SWOT-анализ;
- 9) построение «гипотетического многоугольника конкурентоспособности».

Необходимо отметить, что вышеперечисленные методы оценки конкурентоспособности предприятия однонаправлены: один метод учитывает резервы в использовании факторов производства, другой – стоимость этих факторов, следующий – качество продукции. На наш взгляд,

конкурентоспособность предприятия надо оценивать комплексно по всем критериям и направлениям деятельности.

Метод экспертных оценок основан на обобщении мнений специалистов-экспертов о вероятностях риска. Интуитивные характеристики, основанные на знаниях и опыте эксперта, дают в ряде случаев достаточно точные оценки. Экспертные методы позволяют быстро и без больших временных и трудовых затрат получить информацию, необходимую для выработки управленческого решения.

Суть экспертных методов заключается в организованном сборе суждений и предположений экспертов с последующей обработкой полученных ответов и формированием результатов.

Существует масса методов получения экспертных оценок. В одних с каждым экспертом работают отдельно, он даже не знает, кто еще является экспертом, а потому высказывает свое мнение независимо от авторитетов. В других – экспертов собирают вместе, при этом эксперты обсуждают проблему друг с другом, учатся друг у друга, и неверные мнения отбрасываются. В одних методах число экспертов фиксировано, в других – число экспертов растет в процессе проведения экспертизы.

Оценка конкурентоспособности предприятия представляет собой сложную многофакторную задачу, которая чаще всего сводится к выявлению наиболее значимых количественных показателей конкурентоспособности и к их последующему обобщению. Действительно, любой объект – это не что иное, как набор показателей качества, при изменении которых происходят количественные и качественные перемены в самом объекте. Применяемый метод нахождения обобщенного показателя конкурентоспособности должен соответствовать весьма многочисленным квалиметрическим требованиям [4].

Большинство методов оценки конкурентоспособности предприятий основаны на применении различных коэффициентов для анализа производственной деятельности, финансового положения, эффективности инвестиций и т.д. [5]. Так, в качестве основных показателей конкурентоспособности фирмы могут быть приняты: экономический потенциал и эффективность деятельности, уровень управления, производственный и сбытовой потенциалы, научно-исследовательский потенциал, финансовое положение, репутация фирмы, ее рыночная стратегия, инновационная деятельность, состояние и квалификация трудовых ресурсов [4].

Для оценки конкурентоспособности предприятия предлагается также выбирать систему показателей эффективности производственной деятельности предприятия (1), финансового положения предприятия (2), эффективности организации сбыта и продвижения товара (3), конкурентоспособности товара (4) и эффективности инновационного проекта (5). Синтез локальных показателей конкурентоспособности производится методом теории желательности [6]. При этом общий показатель конкурентоспособности предприятия рассчитывается в виде средней геометрической взвешенной.

Так, объединяемые в единое целое экономический потенциал и эффективность деятельности фирмы характеризуют соответственно потенциально возможную и фактически реализованную конкурентоспособность. Происхождение этой ошибки вполне объяснимо: стремление охватить, объединить в один показатель как можно больше граней и сторон весьма сложного явления. Но от понимания ее источника измерительная ошибка не перестает быть ошибкой.

Для обеспечения требований системного подхода к оценке изучаемого сложного явления представляется целесообразным выделение, идентификация и измерение следующих видов и адекватных им уровней конкурентоспособности предприятия:

- фактически реализованный уровень конкурентоспособности предприятия;
- потенциально возможный уровень конкурентоспособности предприятия;
- перспективный (прогнозный) уровень конкурентоспособности предприятия.

Перспективный (прогнозный) уровень конкурентоспособности предприятия определяется следующими ожидаемыми параметрами его деятельности:

- качеством ресурсов всех видов в прогнозируемом периоде
- ожидаемым уровнем их использования
- реально достижимым уровнем качества профильной продукции предприятия
- ожидаемой эффективностью всех видов деятельности
- прогнозируемым уровнем финансовой устойчивости
- инновационной активностью предприятия
- другими существенными условиями его деятельности

В заключении хотелось бы отметить, что проблема оценки конкурентоспособности предприятия является сложной, поскольку конкурентоспособность складывается из множества самых разных факторов. Однако эта оценка необходима предприятию для осуществления ряда мероприятий. В настоящее время методология и методика проведения оценки не являются достаточно разработанными. Сложность категории конкурентоспособности обуславливается многообразием подходов к ее оценке. В ходе проделанной работы было установлено, что назрела необходимость внесения изменений в развитие методологий, приведение их в соответствие с существующими реалиями экономики.

### Список использованных источников и литературы

1. Словарь по общественным наукам Глоссарий.ру [Электронный ресурс] –URL: <http://slovari.yandex.ru/search.xml?text>.
2. А.Н. Азрилияна. Малый экономический словарь / Под ред. – М.: Институт новой экономики, 2003. – С. 337.
3. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: Учебник для вузов. – 2-е изд., доп. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2004. – С. 115.
4. Азгальдов А.А. Проблема согласования оценок и ее возможное решение // Вопросы оценки. – 2004. – № 4.
5. Фасхиев Х.А., Попова Е.В. Как измерить конкурентоспособность предприятия? // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – № 4.
6. Щегорцов В.А., Таран В.А. Маркетинг. – М.: Юнити, 2005.
7. Ильшев А.М., Селевич Т.С. Текущий конкурентный анализ в транзитивной экономике: Научное издание. – Екатеринбург: Издательство Уральского государственного технического университета – УПИ, 2006. – 336 с.

## СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ РОССИИ И ПОЛЬШИ

Козлова А.М., студент

*Национальный исследовательский Томский политехнический университет*

*В данной статье были рассмотрены банковские системы России и Польши. Проведен анализ процентных ставок по кредитам и вкладам данных стран. Сделан вывод о различии стоимости кредитных продуктов.*

Россия и Польша – страны постсоветского пространства. Формирование в них рыночной экономики началось примерно в одно время. Современная рыночная экономика немыслима без разветвленной, гибкой и многообразной системы кредитных отношений, которые наряду с финансами способствуют ускоренной мобилизации средств для экономики, повышению ее конкурентоспособности, усилению динамизма всех экономических процессов.

Целью данной работы является выявление показателей, по которым банковская система России уступает польской. Также провести сопоставление банковских систем для того чтобы, проанализировав опыт Польши, дать оценку банковской системе России, которая существует в настоящее время.

Современная банковская система России имеет двухуровневую структуру. Она включает в себя Банк России, который представляет собой верхний уровень банковской системы, и кредитные организации, филиалы и представительства иностранных банков – второй уровень. Таким образом, банковская система Российской Федерации включает в себя Банк России, российские кредитные организации, а также представительства и дочерние компании иностранных банков. Согласно изменениям, из законов «О банках и банковской деятельности», «О валютном регулировании и валютном контроле» исключаются понятия филиалов иностранных банков. В новом законе говорится, что зарубежные финансовые организации могут работать в России только с помощью дочерних предприятий и представительств. Действующим законодательством предусмотрено ограничение на участие иностранного капитала в российской банковской системе, которое устанавливается по предложению правительства РФ, согласованному с Банком России [2].

Количество банков в России за последние годы постепенно снижается. Это подтверждает заключения экспертов, которые уже давно говорят, что в ближайшие годы в России останется около 500 – 600 банков. Количество банков на 01.01.2013 года составило 956 (Из них крупнейших – 5), за год произошло сокращение на 22 банка. А количество банков за последние 6 лет (с 2007 по 2013 годы) сократилось уже на 180 банков [1].

Исходя из статьи 11 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» (с дополнениями) следует, что:

- Минимальный размер уставного капитала банка на день подачи ходатайства о государственной регистрации и выдаче лицензии на осуществление банковских операций устанавливается в сумме 180 миллионов рублей.

- Минимальный размер уставного капитала вновь регистрируемой не банковской кредитной организации, ходатайствующей о получении лицензии, предусматривающей право на осуществление расчетов по поручению юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их банковским счетам, на день подачи ходатайства о государственной регистрации и выдаче лицензии на осуществление банковских операций устанавливается в сумме 90 миллионов рублей.

- Минимальный размер уставного капитала вновь регистрируемой не банковской кредитной организации, не ходатайствующей о получении такой лицензии, на день подачи ходатайства о государственной регистрации и выдаче лицензии на осуществление банковских операций устанавливается в сумме 18 миллионов рублей.