



Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«Национальный исследовательский Томский политехнический университет» (ТПУ)

Школа инженерного предпринимательства
Направление подготовки 38.03.01 Экономика
ООП/ОПОП Экономика предприятий и организаций

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА БАКАЛАВРА

Тема работы
Конкурентоспособность фирм в условиях национальной экономики УДК 339.137.2-047.43

Обучающийся

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3Б81	Сомов Яков Исидорович		

Руководитель ВКР

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
доцент	Горюнова Н.Н.	к.э.н., доц		

КОНСУЛЬТАНТЫ ПО РАЗДЕЛАМ:

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
доцент	Ермушко Ж.А.	к.э.н., доцент		

Нормоконтроль

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
ведущий эксперт	Клыкова Т.Ю.	-		

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Руководитель ООП/ОПОП, должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
доцент	Ермушко Ж.А.	к.э.н., доцент		

Томск – 2023 г.

Планируемые результаты освоения ООП 38.03.01 Экономика

Код компетенции	Наименование компетенции
Универсальные компетенции	
УК(У)-1	Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач
УК(У)-2	Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений
УК(У)-3	Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде
УК(У)-4	Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном и иностранном (-ых) языке
УК(У)-5	Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах
УК(У)-6	Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни
УК(У)-7	Способен поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности
УК(У)-8	Способен создавать и поддерживать безопасные условия жизнедеятельности, в том числе при возникновении чрезвычайных ситуаций
Общепрофессиональные компетенции	
ОПК(У)-1	Способен решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно – коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности
ОПК(У)-2	Способен осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач
ОПК(У)-3	Способен выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы
ОПК(У)-4	Способен находить организационно- управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность
Профессиональные компетенции	
ПК(У)-1	Способен собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов
ПК(У)-2	Способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов
ПК(У)-3	Способен выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами
ПК(У)-4	Способен на основе описания экономических процессов и явлений строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные

	результаты
ПК(У)-5	Способен анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т. д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений
ПК(У)-6	Способен анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей
ПК(У)-7	Способен используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет
ПК(У)-8	Способен использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии
Дополнительные профессиональные компетенции университета	
ДПК(У)-1	Способен осуществлять документирование хозяйственных операций, проводить учет денежных средств, разрабатывать рабочий план счетов бухгалтерского учета организации и формировать на его основе бухгалтерские проводки



Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«Национальный исследовательский Томский политехнический университет» (ТПУ)

Школа инженерного предпринимательства
Направление подготовки 38.03.01 Экономика
ООП/ОПОП Экономика предприятий и организаций

УТВЕРЖДАЮ:
Руководитель ООП/ОПОП
Ермушко Ж.А.
(Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

Обучающийся:

Группа	ФИО
Д-3Б81	Сомов Яков Исидорович

Тема работы:

Конкурентоспособность фирм в условиях национальной экономики	
Утверждена приказом директора (дата, номер)	№ 107-18/с от 17.04.2023 г.

Срок сдачи обучающимся выполненной работы:	15.06.2023
--	------------

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ:

<p>Исходные данные к работе (наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к функционированию (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.)</p>	<p>Учебная и научная литература по теме исследования, статьи различных авторов в периодических печатных и электронных периодических изданиях, электронные ресурсы, показатели хозяйственной деятельности ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» за 2020-2022 гг.</p>
<p>Перечень разделов пояснительной записки подлежащих исследованию, проектированию и разработке (аналитический обзор литературных источников с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Конкурентоспособность предприятий: понятие и факторы. 2. Методы оценки конкурентоспособности предприятий 3. Конкурентоспособность горнодобывающих предприятий. 4. Оценка конкурентоспособности ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» 5. Разработка рекомендательных предложений по повышению конкурентоспособности ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA».

Перечень графического материала <i>(с точным указанием обязательных чертежей)</i>	аналитические таблицы и схемы по теории; таблицы и диаграммы анализа показателей конкурентоспособности предприятия
---	---

Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы <i>(с указанием разделов)</i>	
Раздел	Консультант
Социальная ответственность	Ермушко Ж.А.

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	15.01.2023
---	------------

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
доцент	Горюнова Н.Н.	к.э.н., доцент		15.01.2023

Задание принял к исполнению обучающийся:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3Б81	Сомов Яков Исидорович		



Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«Национальный исследовательский Томский политехнический университет» (ТПУ)

Школа инженерного предпринимательства
Направление подготовки 38.03.01 Экономика
ООП/ОПОП Экономика предприятий и организаций
Уровень образования бакалавриат
Период выполнения весенний семестр 2022/2023 учебного года

**КАЛЕНДАРНЫЙ РЕЙТИНГ-ПЛАН
выполнения выпускной квалификационной работы**

Обучающийся:

Группа	ФИО
Д-3Б81	Сомов Яков Исидорович

Тема работы:

Конкурентоспособность фирм в условиях национальной экономики

Срок сдачи обучающимся выполненной работы:	15.06.2023
--	------------

Дата контроля	Название раздела (модуля) / вид работы (исследования)	Максимальный балл раздела (модуля)
15.01.2023	Определение темы ВКР и получение задания. Подбор и первоначальное ознакомление с нормативной документацией, литературными и статистическими источниками по избранной теме, изучение отобранной литературы и материалов. Составление плана выпускной квалификационной работы. Утверждение темы ВКР.	3
10.03.2023	Написание теоретических глав ВКР.	3
10.05.2023	Сбор и обработка фактического материала, написание «черновика» выпускной квалификационной работы, предоставление «черновика» на проверку руководителя.	5
за 1 месяц до защиты	Доработка ВКР с учетом замечаний руководителя, оформление работы в соответствии со стандартами, формирование «чистовика» ВКР. Направление работы на проверку руководителю через сервис «Личный кабинет студента»	3
за 14 дней до защиты ВКР	Предоставление полностью готовой ВКР с отзывом руководителя руководителю ООП для проверки. Размещение ВКР в ЭБС.	5
за 7 дней до защиты ВКР	Подготовка к защите выпускной квалификационной работы: подготовка доклада и раздаточного материала.	3
за 5 дней до защиты	Предварительная защита ВКР	3
	Оценка руководителем качества выполненной работы, в том числе:	
	Оригинальность темы / Актуальность использованного материала / Научное обоснование исследуемой проблемы	3
	Четкость, последовательность, грамотность изложения материала в тексте ВКР	3

	<i>Оформление в соответствии с ГОСТ и Стандартом ТПУ на ВКР</i>	<i>3</i>
	<i>Собственный вклад студента в решение рассматриваемой проблемы</i>	<i>3</i>
	<i>Владение тематикой / Способность к свободному изложению материала</i>	<i>3</i>
	<i>Защита ВКР</i>	<i>60</i>
	<i>Итого</i>	<i>100</i>

СОСТАВИЛ:

Руководитель ВКР

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
доцент	Горюнова Н.Н.	к. э. н, доцент		15.01.2023

СОГЛАСОВАНО:

Руководитель ООП/ОПОП

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
доцент	Ермушко Ж.А.	к.э.н., доцент		

Обучающийся

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3Б81	Сомов Яков Исидорович		

Реферат

Выпускная квалификационная работа содержит: 86 страниц, 21 таблицу, 22 рисунка, 25 источников, 2 приложения.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, оценка конкурентоспособности, повышение конкурентоспособности, финансовое состояние.

Объектом исследования является ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA».

Цель работы – разработка мер по повышению конкурентоспособности ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA»

В ходе написания выпускной квалификационной работы были изучены теории и методы, по оценке конкурентоспособности предприятия. Дана характеристика финансово–хозяйственной деятельности, анализ маркетинговой деятельности, выявлены проблемы конкурентоспособности предприятия, предложены пути их решения.

Значимость и ценность работы с практической стороны содержится в разработанных предложениях и путей повышения конкурентоспособности предприятия ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA». Данные предложения по повышению конкурентоспособности предприятия являются объективными и могут использоваться на предприятии.

Содержание

Введение	10
1. Теоретические подходы к оценке конкурентоспособности предприятия	13
1.1 Понятие конкурентоспособности предприятия.....	13
1.2 Факторы определяющие конкурентоспособные преимущества предприятия.....	19
1.3 Методы оценки конкурентоспособности предприятий.....	24
2. Анализ конкурентоспособности ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA».....	34
2.1 Характеристика деятельности предприятия	34
2.2 Экономический анализ деятельности предприятия	40
2.3 Оценка конкурентоспособности предприятия.....	50
2.4 Разработка мероприятий по повышению конкурентоспособности.....	65
3. Корпоративная Социальная ответственность.....	71
Заключение	79
Список использованных источников:	82
Приложение А Аналитический баланс предприятия.	85
Приложение Б Схема структуры целевой программы повышения конкурентоспособности	86

Введение

В современных реалиях существует настолько много понятий конкурентоспособности в экономической сфере деятельности, что довольно сложно и их объединить в единое целое. Конкурентоспособность национальной экономики, конкурентоспособности отрасли, конкурентоспособность предприятия или фирмы, понятно, что эти понятия отличаются друг от друга и несут разную смысловую нагрузку.

Сегодня настолько актуальным является вопрос производства и реализации конкурентоспособных товаров и услуг для предприятия, что безусловно, является показателем успешности и жизнестойкости предприятия. Это понятие отражает все показатели работоспособности фирмы. Продукция будет конкурентоспособной в том случае, если предприятие эффективно использует свои финансовые возможности, производственный и трудовой потенциал, умело и грамотно реагирует на изменение внешних факторов, следит за научно техническими исследованиями, берет на вооружение все самое лучшее для работы своего предприятия.

На конкурентоспособность фирмы большое влияние оказывает поддержка и содействие со стороны национальных государственных органов и других организаций. Это могут быть льготные гарантии экспортных кредитов, страхование организации, уменьшение налоговых сборов или освобождение от них, предоставление экспортных субсидий.

Президент Узбекистана Шавкат Мирзиёев неоднократно говорил о том, что наша главная цель – обеспечить развитие страны, благосостояние народа. Для этого, прежде всего, национальная экономика должна быть конкурентоспособной, а продукция производится у нас в стране. В этих целях и разрабатываются программы локализации. Программы локализации способствуют развитию кооперационных связей между производителями, в

результате повышается качество и расширяется ассортимент импортозамещающей, экспортоориентированной продукции. По итогам 2022 г., согласно программе локализации ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» произведено продукции на 18,5 млн сум., что составляет 116,8% к прогнозу. Это 7 наименований щебеночных и нерудных материалов. С применением новой технологии наше предприятие производит щебень, который имеет кубовидную форму. Преимущества данного вида щебня в том, что при использовании его в бетонных и асфальтобетонных смесях, а также, в производстве железобетонных изделий и конструкций, кубовидная форма влияет на повышенную прочность, долговечность, износостойкость, качество и шумоизоляцию.

Целью выпускной квалификационной работы является разработка предложений рекомендательного характера, внедрение которых повысит конкурентоспособность предприятия.

Выпускная квалификационная работа содержит теоретический материал по изучению теории и методов повышения конкурентоспособности предприятия, исследование характеристики финансово хозяйственной деятельности предприятия ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA», расчёт показателей конкурентоспособности и рекомендации по разработке направлений повышения конкурентоспособности изучаемого предприятия.

Объектом исследования является ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA».

Предмет – конкурентоспособность предприятия «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA».

Изучение вопроса конкурентоспособности предприятия обозначило следующие задачи:

1. Изучить теорию понятия конкурентоспособности предприятия;
2. Рассмотреть аспекты конкурентоспособности горнодобывающих предприятий;

3. Дать характеристику основным показателям деятельности ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA»;

4. Оценить конкурентоспособность и разработать рекомендации, которые помогут предприятию занять успешные конкурентоспособные позиции по отношению к другим предприятиям конкурентам.

Методологической и теоретической основы работы стали труды зарубежных, российских и среднеазиатских ученых в области повышения конкурентоспособности предприятия. В рамках подготовки написания работы будут использованы следующие методы: наблюдение и сбор информации, метод сравнения, метод графического и табличного представления данных и логические методы.

Результаты исследования представляют практическую ценность, разработанные с учетом тенденций развития горнодобывающей отрасли рекомендации по повышению конкурентоспособности могут быть использованы при формировании стратегии предприятия, направленной на улучшение финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Данные предложения по повышению конкурентоспособности компании ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» актуальны, носят объективный характер и могут быть применены к другим фирмам со схожей производственной деятельностью.

Данная работа состоит из таких разделов как введение, две главы, в которых изучается теоретические и практические вопросы конкурентоспособности предприятия, дается обоснование значимости изучаемого материала, выводы, предложения, рекомендации, приложения, которые носят информативный характер и заключение, как итог проделанной работы.

1. Теоретические подходы к оценке конкурентоспособности предприятия

1.1 Понятие конкурентоспособности предприятия

Основу финансово экономического благополучия национальной экономики составляют понятия конкуренции. Конкуренция является главной движущей силой развития всех субъектов экономической деятельности страны.

Главным фактором конкуренции является дух соперничества, предприятия которое выдержит конкурентную борьбу на отечественном и внешнем рынке сбыта товаров и услуг, и будет тем звеном, которое сможет обеспечить развитие страны, сможет повысить благосостояние народа и сможет значительно улучшить состояние национальной экономики.

Конкурентоспособность своими корнями уходит далеко в исторические времена. Великий Философ Аристотель, который жил в третьем веке до нашей эры, уже тогда дал определение понятию качества. Он разделил предметы по свойства «хороший или плохой». Сегодня ясно, что формулировка понятия качества идентичны с определением конкурентоспособности. Поэтому считаем, что справедливо рассматривать древнегреческого Философа Аристотеля родоначальником таких определений как качество и конкуренция.

Китайские источники определяют преимуществом качественной личности способность конкурировать. Например, учёные из Японии Т. Исикава утверждал, что именно качество влияет на удовлетворение потребителя, а как мы знаем это и есть основа конкуренции с точки зрения повышения объемов продаж через конкурентоспособности товаров. [3]

Таблица 1 представляет три точки зрения относительно понятия конкурентоспособности организации.

Таблица 1 – Три точки зрения относительно понятия конкурентоспособности организации

Первая точка зрения «конкурентоспособности предприятия»	
Определения конкурентоспособности организации, характеризующие внутреннюю и внешнюю деятельность фирмы, без упоминания товара	Поляничкин Ю.А. определяет конкурентоспособность предприятия как действие комплекса факторов внешней и внутренней среды его жизнедеятельности. [6]
Вторая точка зрения «конкурентоспособности предприятия»	
Определения, базирующиеся только на товарной составляющей конкурентоспособности	Фатхутдинов Р. А. отмечает, что конкурентоспособность организации – это ее способность производить конкурентоспособный товар или услугу. [9]
Третья точка зрения «конкурентоспособности предприятия»	
Определения, сочетающие товар и производственную деятельность субъекта.	По мнению Е.А. Сысоевой, конкурентоспособность предприятия представляет собой относительную характеристику, отражающую отличия процесса развития данного производителя от производителя конкурента как по степени удовлетворения своими товарами или услугами конкретной общественной потребности, так и по эффективности производственной деятельности. [8]

В настоящей действительности понятие «конкурентоспособность предприятия» воспринимается как комплекс действий всех факторов и аспектов. В работах А. Л Карпова и Х. А. Фасхиева мы встречаем самое актуальное определение понятия «конкурентоспособности предприятия», соответствующее действительности. [4]

Далее в работе понятие «конкурентоспособность предприятия» будем рассматривать как нечто ценное для субъектов окружающей среды, как преимущества товаров и услуг на рассматриваемых рыночных сегментах

относительно таких же товаров и услуг соперников, которая завоевывается без нанесения ущерба окружающим и получаемые благодаря уникальным свойствам продукты конкурентоспособны по качеству и по цене, могут в будущем обеспечить потенциальную возможность предприятию изготавливать, предлагать товары и услуги превосходящие по критерию цена/ качество аналогичные товары/услуги других фирм. [5]

Отметим, что понятие конкурентоспособности продиктовано нам самой жизнью, и поэтому употребляя термин «конкурентоспособность» хотим обратить внимание на общепринятое в русском языке толкование.

Согласно «Словарю русского языка» Ожегова, конкурентоспособность трактуется как способность выдержать конкуренцию, противостоять конкурентам [5]. Опираясь на это определение, можно считать, что конкурентоспособность фирмы это понятие предполагающие способность предприятия занять и удерживать позиции лидера в сфере своего действия относительно других фирм с которыми оно в данный момент конкурирует.

На самом деле понятия конкурентоспособность представляет собой довольно сложное, ёмкое и неоднозначное понятия. Смысловое значение данного понятия меняется относительно того к какому объекту оно применяется. Далее в нашей работе мы будем рассматривать конкурентоспособность организации и опираться будем на определение конкурентоспособности предприятия, которое подразумевает способность выпускать товар превосходящий по свойствам и качеству товары других фирм, товар, который будет пользоваться покупательским спросом, будет нужным, востребованным, своевременным, выгодным с позиции приобретения, с позиции производства и дальнейшего его употребления, его доставки сервисного обслуживания, если возникнет такая необходимость. В области повышения конкурентоспособности предприятия известны труды зарубежных, российских и среднеазиатских ученых. Выдающиеся учёные такие как Завьялов П.С., Олейник О.С. утверждают, что предприятие будет успешным, учитывая условия рыночных отношений, тогда и только тогда,

когда производственная и хозяйственная деятельность будет приносить прибыль. [6]

На рисунке 1 предлагаем рассмотреть зависимость от составляющих понятия «конкуренция» различными авторами по системе Шелудько Е.Б.

М. Портер Р.А. Фасхутдинов З.А. Васильева	•Конкурентоспособность фирмы определяется конкурентоспособностью товаров
Юданов А.Ю.	•Характеризует возможности динамику её приспособлений в условиях рыночной конкуренции
Р.А. Фасхутдинов М.В. Маракулдин	•Конкурентоспособность определяется при сравнении товаров между собой
Р.А. Фасхутдинов М. Портер	•Возможность противостоять другим товарам на рынке
М. Портер	•Конкурентоспособность товара оценивается потребителем
Р.А. Фасхутдинов	•Рассмотрение конкурентоспособности с позиции потребителей и с позиции производителей

Рисунок 1 – Зависимость от составляющих понятия «конкуренция» различными авторами по системе Шелудько Е.Б.

Отметим, что существует очень большое количество мнений заслуженных авторов по вопросу понятия «конкурентоспособности фирмы». Учитывая рассмотренные нами мнение современных учёных по вопросу конкурентоспособности, была выделено пять основных признаков, из которых складывается основа понятия «конкурентоспособности фирмы» (рис. 2).

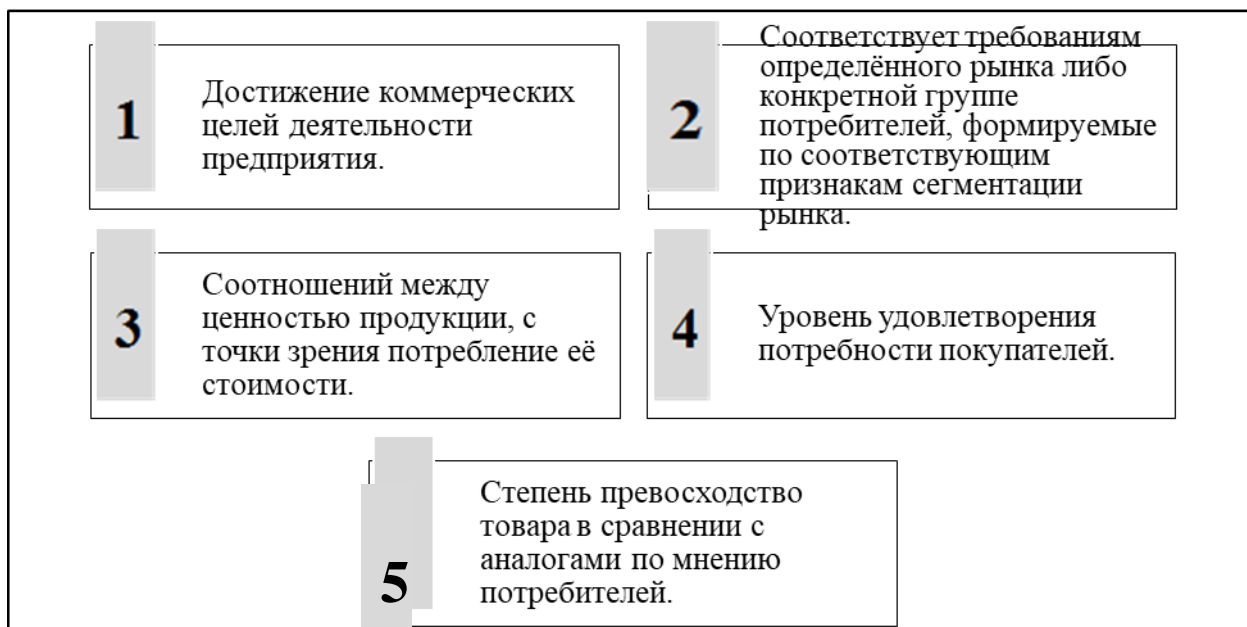


Рисунок 2 – Пять основных признаков, из которых складывается основа понятия «конкурентоспособности фирмы»

По итогам рисунка 2, можно сделать вывод, что конкурентоспособность предприятия можно рассматривать как сумму пяти признаков. А отдельным пунктом хочется выделить пятый, оценка которая дается потребителям, думаем, что это самая главная и важная оценка.

Задачи анализа конкурентоспособности предприятия – рассмотреть сумму характеристик оцениваемого предприятия, которые оказывают существенное влияние на уровень финансово-экономической деятельности организации. Задачи анализа конкурентоспособности организации представлены на рисунке 3.

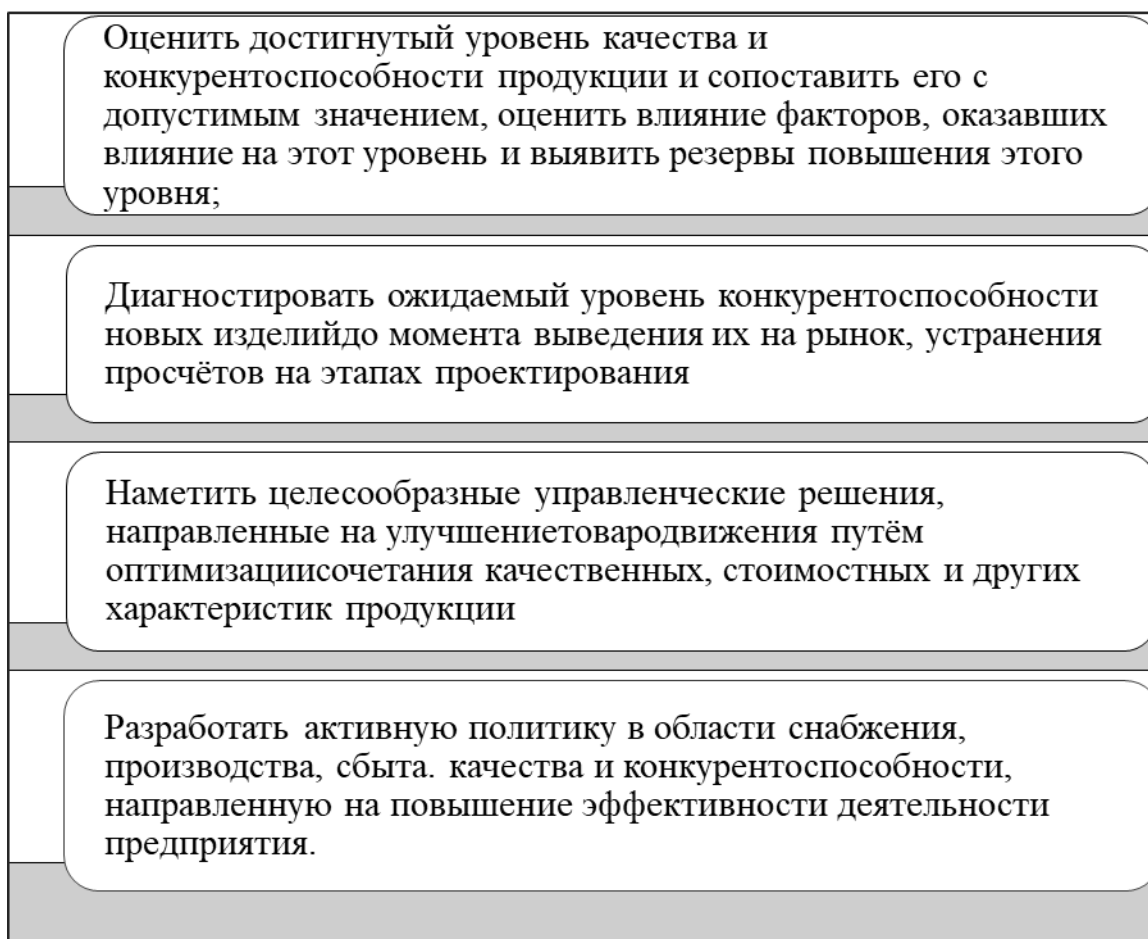


Рисунок 3 – Задачи анализа конкурентоспособности

Вопрос производства и реализации конкурентоспособных товаров и услуг для предприятия является показателем успешности предприятия. Понятие «конкурентоспособности» отражает все показатели работоспособности фирмы. Продукция будет конкурентоспособной в том случае, если предприятие эффективно использует свои финансовые возможности, производственный и трудовой потенциал, умело и грамотно реагирует на изменение внешних факторов, следит за научно-техническими исследованиями, берет на вооружение все самое лучшее для работы своего предприятия.

1.2 Факторы определяющие конкурентоспособные преимущества предприятия

Анализируя конкурентоспособность организации в современных рыночных условиях развития экономики предполагается в первую очередь установить сильные и слабые стороны предприятия. Выяснить факторы, которые оказывают влияние на отношения потенциальных потребителей к предприятию и продукции, которую оно выпускает.

М. Поттер сформулировал свою классификацию факторов конкурентоспособности. В этой классификации факторы объединены по следующим признакам, которые представлены на рисунке 4.

<i>Классификационный признак</i>	<i>• Вид факторов</i>
Характер	<ul style="list-style-type: none"> • основные – объединение природных ресурсов, климатических условий, географического положения страны, неквалифицированной и полуквалифицированной рабочей силы, дебетового капитала • развитые - высококвалифицированные специалисты, высокотехнологичные производства, современная инфраструктура обмена информацией
По отношению к предприятию	<ul style="list-style-type: none"> • внешние - совокупность субъектов и сил, которые находятся за пределами предприятия и оказывают какое-либо влияние на её деятельность • внутренние - оказывают прямое воздействие на функционирование предприятия
Степень специализации	<ul style="list-style-type: none"> • общие – влияют на все составляющие конкурентной среды • специализированные – влияют на несколько составляющих
Время воздействия	<ul style="list-style-type: none"> • краткосрочные – факторы оказывают быстрое воздействие • среднесрочные – действие проявляется через время • долгосрочные – длительное воздействие
По механизму возникновения	<ul style="list-style-type: none"> • естественные • искусственно созданные

Рисунок 4 – Классификация факторов конкурентоспособности предприятия по Поттеру

При оценке конкурентоспособности организации особое внимание рекомендуем уделить тем факторам, которые влияют на формирование мнения потребителей о продукции. Именно такая позиция повышает спрос и предложение покупателя. Основные из этих факторов отражены на рисунке 5.



Рисунок 5 – Факторы конкурентоспособности предприятия

Факторами конкурентоспособности предприятия могут выступать различные явления, которые кардинально влияют на производственную деятельность предприятия, как положительным образом, так и отрицательным. Факторы конкурентоспособности условно делятся на две группы, на внешне факторы и внутренние (таблица 2).

Таблица 2 – Внешние и внутренние факторы конкурентоспособности организации.

	<ul style="list-style-type: none"> - внутренняя экономическая ситуация; - поддержка отечественного предпринимательства; - наличие особых экономических зон; - правила для локализации производства; - таможенная политика; - динамика ВВП; - уровень благосостояния общества; - внешние экономические связи между страной импортером и страной экспортером; - правовая защита потребителей; - уровень пользовательской культуры страны импортера
	<ul style="list-style-type: none"> - финансовое положение предприятия; - качество продукции; - уровень используемых в производстве технологий и технологичность; - себестоимость и цена реализации продукции; - состояние базы для собственных НИОКР и уровень расходов на них; - качество менеджмента предприятия; - маркетинговая стратегия; - конкурентоспособность персонала; - информационная обеспеченность; - сила бренда; - состояние технического обслуживания; - возможность кредитования; - развитость дилерской сети и сети сервисного обслуживания.

Таким образом, можно сделать вывод, что конкурентоспособность предприятия – это совокупность показателей, которые формируют коэффициент эффективной деятельности предприятия в зависимости от внешних и внутренних факторов.

Внутренние факторы включают в себя отнесения всех затрат предприятия, которые необходимы для производственного процесса. Такими факторами являются условия, которые влияют на социальный и экономический уровень сотрудников предприятия, условия, которые обуславливают производственную деятельность, диктуют качественные и количественные аспекты продукции, которую выпускает предприятие. [3]

На внешние факторы фирмы повлиять не может. Это события, которые происходят на уровне региона или же на уровне отрасли, которые оказывают влияние на производительность предприятия вне зависимости от того как поведёт себя предприятие.

Далее рассмотрим некоторые факторы конкурентоспособности горнодобывающих предприятий. Отметим, что конкурентоспособность

горнодобывающих предприятий обеспечивают внутренние факторы. Конкурентоспособность предприятия есть категория динамичная, и моментально реагирующая на изменения, которые происходят как во внешней, так и во внутренней среде, то мы сгруппировать факторы, влияющие на уровень развития горнодобывающих предприятий.

1. Горнотехнологические условия и выбранная производственная технология отработки
2. Качество готовой продукции. Для выпуска востребованной продукции, а также снижения затрат на ее выпуск необходимо получать качественное сырье, содержащее минимальное количество вредных примесей.
3. Транспортные расходы. Самой главной проблемой всей горнодобывающей отрасли является географическая разобщенность основных производителей и потребителей продукции.
4. Возможность комплексного использования минерального сырья. Сущность комплексного использования заключается в последовательной переработке сырья сложного состава в различные ценные продукты с целью наиболее полного использования всех компонентов сырья.

Рисунок 6 – Группировка факторов, влияющих на уровень развития горнодобывающих предприятий.

Внедрение технологий автоматизация производственного процесса позволяет получать дополнительную прибыль, что повышает рентабельность производства и конкурентоспособности продукции.

Небольшие горнодобывающие организации не требуют высоких затрат на производство, за счёт этого легче поддерживать конкурентоспособность малых предприятий. А чтобы успешно управлять предприятием нужно для каждого отдельного горнодобывающего предприятия проводить

комплексную оценку его конкурентоспособных преимуществ. Учитывать показатели технических, финансовых экономических показателей за несколько прошлых лет, на основании результатов делать выводы и строить планы на будущее.

Количество факторов конкурентоспособности предприятия не является конкретным числом, его элементы меняются зависимости от того насколько детально производится оценка факторов. И существует множество факторов, которые так или иначе влияют на технологический потенциал предприятия, оказывают влияние на уровень финансирования научных исследований со стороны государства, на уровень управления на самом предприятии. Эти события могут быть как случайными, так и закономерными. Следовательно, количество факторов конкурентоспособности может быть очень большим и это всё равно не дает гарантию, что оно является полным и что оценка, полученная на основании этих факторов, будет реально отражать результаты. В этом и заключается сложность для оценки конкурентоспособности предприятия. Здесь и хочется предостеречь. Помните о том, что при слишком большом количестве факторов можно получить большие затраты труда на их обработку и полученный результат будет не рациональным.

Подробно рассмотрели все характеристики производственной деятельности, факторы, которые влияют на производительность предприятия. Выяснили, что факторы бывают как внешними, так и внутренними. Очень важно рассматривать влияние как внешних факторов, так и факторов внутренней среды на конкурентоспособность предприятия. Правильная оценка при рассмотрении всех факторов дает предприятию конкурентные преимущества, но следует помнить, что влияние этих факторов может быть, как положительным, так и отрицательным. В любом случае, правильно сделанные выводы помогут предприятию стать лидером в своем секторе, увидеть те проблемы, которые мешают предприятию стать лучше и обойти своих конкурентов. Знать эти проблемы — это значит получить возможность решить их и привести предприятие к успеху.

Таким образом, в современных реалиях всегда нужно быть хорошо информированным, стремится создавать лучшие условия для развития компании, уметь увидеть явления, факторы, которые дают возможность улучшить положение предприятия на рынке и стремиться развивать конкурентные преимущества предприятия. Все это несомненно даст хорошие результаты промышленной деятельности предприятия.

1.3 Методы оценки конкурентоспособности предприятий

Аспекты теоретического характера, которые характеризуют сущность конкуренции и конкурентоспособности давно обсуждаются экономистами, но практическое применение показало, что чётко выработанной системы на сегодняшний день нет.

Понятие конкурентоспособности является сложным и многогранным, в силу того, что на него оказывает влияние большое количество факторов. Отсюда вытекает, что и методика оценки конкурентоспособности нет единой, их существует разное количество. Поэтому невозможно выбрать одну единственную методику оценки конкурентоспособности предприятия.

Предприятия с низким уровнем конкурентоспособности будет слабым, не способным отвоевывать рынки сбыта продукции в современных реалиях национальной экономики страны. Если предприятие не способно выпускать качественную, конкурентоспособную продукцию, то и система продвижения товара будет от этого сильно страдать, а значит либо товар не будет соответствовать заявленной цене, либо цена не будет соответствовать качеству выпускаемого товара. Причиной всему этому может быть не способность предприятия правильно выделить интересы потребителей и использовать их как приоритетные направления для производственной деятельности предприятия с целью удовлетворения запросов покупателей.

Работа в направлении повышения конкурентоспособности любого предприятия всегда начинается с оценки конкурентоспособных позиций

исследуемого предприятия. Изучение публикаций по вопросу повышения конкурентоспособности предприятий в современных рыночных условиях показало, что в научной литературе существует множество подходов к проведению оценки конкурентоспособности производственного предприятия. Л.А. Костюк отмечает, что большое количество методик определения конкурентоспособности предприятий обусловлено разноуровневым характером взаимоотношений субъектов хозяйственной деятельности. «Один в поле не воин» – гласит русская пословица, так и методики оценки конкурентоспособности в совокупности дают возможность охватить весь объектный ряд, а именно оценить свойства конкурентоспособности производимого товара, конкурентоспособность предприятия, позволяют рассматривать конкурентоспособность региона или отрасли, или даже экономики страны в целом [10].

Использование многоуровневого характера конкурентного взаимодействия дает возможность сочетать различные подходы для оценки конкурентоспособности. Вместе эти подходы охватывают все аспекты, факторы, которые реально влияют на конкурентные позиции предприятия.

Р. А. Горбенко является сторонником целевого подхода оценки конкурентоспособных преимуществ организации. По его мнению, этот метод является оптимальным, дает возможность изучить экономические характеристики по результатам работы предприятия в сравнении с предприятиями конкурентами [11].

Учёные экономисты России считают, что конкурентоспособность предприятия складывается из реализации предприятием целого ряда функций, которые приводят к удовлетворению потребностей покупателя. Этот подход имеет название функциональный подход. В основе функционального подхода заложена расчёты соотношений расходов предприятия на производство товара, цены товара, оптимальная норма выпуска его и норма прибыли по результатам производственной деятельности. Расчёты производятся по данным трёх групп показателей

финансовой хозяйственной деятельности предприятия. В этом методе упускаются из расчета потенциал предприятия и имидж предприятия [16].

Метод интегральной оценки конкурентоспособности предприятия основывается на комплексном подходе, который позволяет через интегральный показатель уровня конкурентоспособности предприятия проанализировать два аспекта, один из которых показывает степень удовлетворения потребителя и второй критерий отражает эффективность производства. Метод является простым по расчётной базе и вывод результатов имеет однозначное толкование. Недостаток данного метода в том, что он не даёт полной характеристики производственной деятельности предприятия.

Изучить процесс конкурентоспособности предприятия в его динамике позволяют матричные методы. Считается, что именно матричные методы дают качественный анализ конкурентоспособности фирмы. Данные и методы просты в расчётах и дают наглядную картину результатов деятельности предприятия. В результате применения данного метода хорошо видно положение товара, его соответствие рынку сбыта. Прорисовывается картина спроса покупателей на производимый товар, что определяет его дальнейшие перспективы. Таким образом, полученная возможность сравнить параметры продукции своего предприятия с продукцией предприятий конкурентов даёт возможность сделать своевременные выводы по выпуску данного товара. Практика показывает, что матричные методы хорошо дополняют другие методы оценки конкурентоспособности, которые базируются на точных расчётах, а матричные методы помогают проиллюстрировать результаты изучаемых параметров.

Матричные методы самые распространенные, они рассматривают динамику производственного процесса. Основоположником разработки теоретической базы является Р. Вернон. Данная методика применяется в следующих известных моделях, показанных на схеме рисунка 7.

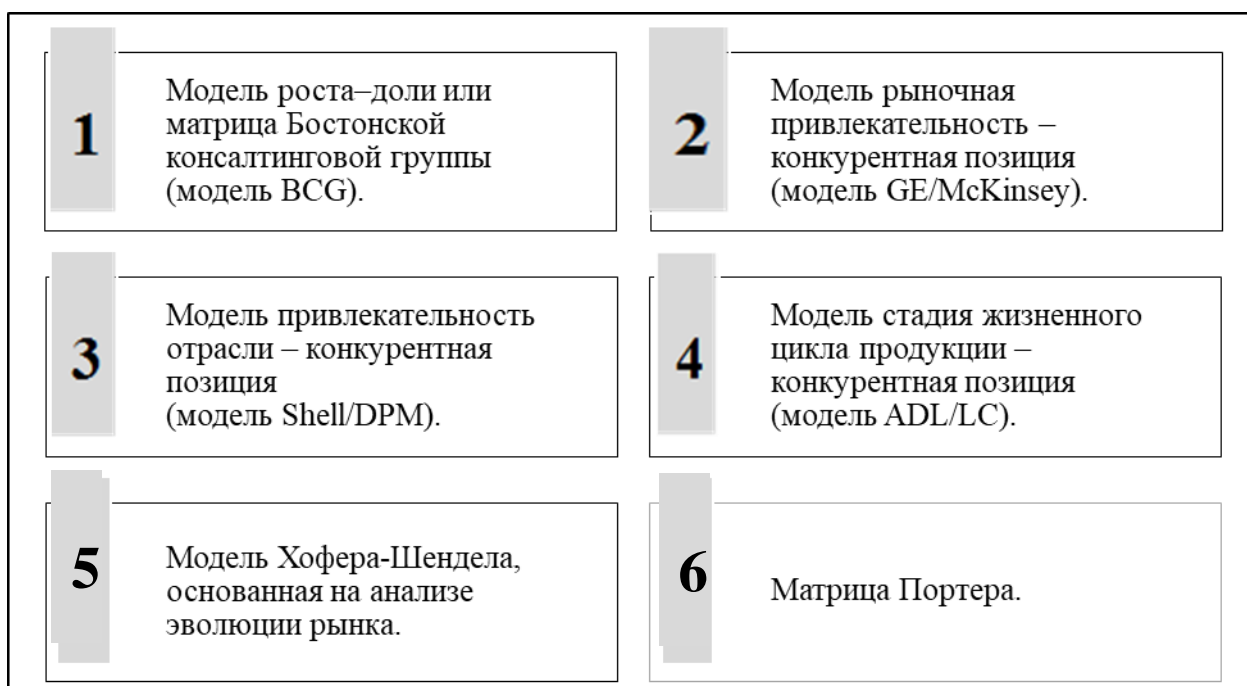


Рисунок 7 – Модели с матричной методикой реализации

Матричные методы самые распространенные, они рассматривают динамику производственного процесса и дают возможность рассмотреть процесс наглядно и получить очень точный анализ конкурентоспособности [9].

Группа методов, которые основывается на процедуре оценивания конкурентоспособности товара нашли широкое применение в экономическом анализе конкурентоспособности предприятия. Товар, который является конкурентоспособным и будет сочетать в себе самое оптимальное соотношения цены и качества. Именно такой товар способен обеспечить успешность производителю. Этот метод не учитывает характер деятельности организации, не анализирует сильные и слабые стороны процесса производства, но он достаточен для того, чтобы оценить конкурентоспособность предприятия, которая целиком основывается на конкурентоспособности товара. Законы маркетинга подтверждают, что лучшие качества товара и наименьшая его себестоимость порождает высокий спрос на него, что обеспечит хороший товарооборот, приносящий прибыль и хороший финансовый результат производственной деятельности.

Методы, которые основываются на теории эффективной конкуренции, хорошо демонстрирует согласованность всех отделов и подразделений предприятия. Ресурсы предприятия используются эффективно только в том случае, если все службы, отделы, и подразделения предприятия работают чётко, слаженно, значит эффективно. Эти методы хороши в применении оценки конкурентоспособности промышленных предприятий. Они позволяют точно составить общую картину конкурентоспособности организации, учитывая, как внутренние, так и внешние факторы оценки конкурентоспособности предприятия.

Теория конкурентных преимуществ лежит в основе метода эффективной конкуренции. Данный сравнительный анализ дает возможность рассмотреть преимущества и недостатки исследуемого предприятия в отношении к предприятиям конкурентам. По факту определения уровня позиции, которую занимает исследуемое предприятие на рынке товаров и услуг позволяет определить рыночную долю спроса на производимый товар. А Сложность использования метода теории конкурентных преимуществ в том, что при анализе данных очень часто исследователи сталкиваются с недостатком объема информации или же с тем, что информацию невозможно получить своевременно и понятие «достоверность» этой информации сугубо относительно. Далее рассмотрим положительные и отрицательные моменты рассмотренных нами методов (таблица 3).

Таблица 3 – Положительные и отрицательные стороны методов оценки конкурентоспособности предприятия.

Матричные методы	
Плюсы: обеспечивает высокую адекватность оценки	Минусы: не дает возможность провести анализ причин сложившейся ситуации, чем усложняет процесс разработки управленческих решений
↓ Методы, которые основываются на процедуре оценивания конкурентоспособности товара	
Плюсы: методы основаны на оценке одной из важнейших составляющих конкурентоспособности фирмы – это конкурентоспособность производимого ей товара и услуги	Минусы: не дает полного представления о сильных и слабых сторонах в деятельности предприятия
Метод интегральной оценки	
Плюсы: дает возможность учесть не только существующий уровень конкурентоспособности компании, а вместе с этим и его будущую возможную динамику	Минусы: в ходе конкурентоспособности используются методы, рассмотренные выше, а это значит, что недостатки тех подходов переходят на этот
Методы, в основе которых лежит теория эффективной конкуренции	
Плюсы: учет разнообразных элементов деятельности компании	Минусы: в основу методики положена идея о том, что уровень конкурентоспособности предприятия можно определить посредством простого сложения способностей предприятия к достижению конкурентных преимуществ

Классификация методов оценки конкурентоспособности предприятия, в которой выделяют графические матричные расчётные комбинированные методы является самой популярной в научной литературе таких известных экономистов как Должанский И. З., Клименко С. Н., Вакуленко А. Б. и многих других. Популярность этой классификации методов объясняется её простотой и удобством в применении. В этих методах прослеживается

чёткость выбора критериев для объединения их в группы. В разрезе сказанного, сгруппируем методы оценки конкурентоспособности (рисунок 8).

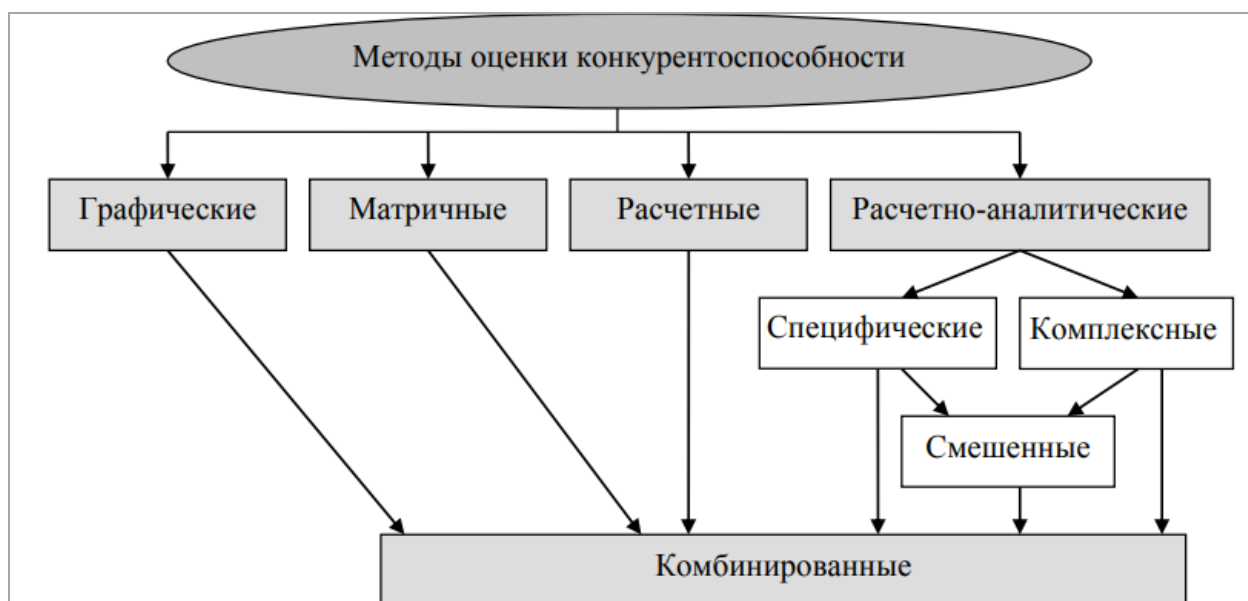


Рисунок 8 – Методы оценки конкурентоспособности предприятия

Выбирать методику определения конкурентоспособности предприятия следует после того как, будут определены показатели анализа хозяйственной деятельности организации. Именно эти критерии помогут определиться с целью проведения оценки конкурентоспособности организации, из множества факторов выбрать те, которые формируют конкурентные преимущества предприятия или же его недостатки, и собрать необходимую информацию для проведения полноценного анализа.

Далее рассмотрим методику проведения анализа конкурентоспособности предприятия по методу «многоугольник конкурентоспособности».

Многоугольник конкурентоспособности один из очень хороших инструментов сравнения возможностей предприятия и его основных конкурентов. Многоугольник конкурентоспособности позволяет при анализе возможностей предприятия проанализировать как плюсы, так и минусы в

деятельности организации и показать их графически вместе с оценками предприятий-конкурентов.

Данный метод позволяет определить круг показателей, оценить достоинства и недостатки нескольких предприятий включая и испытуемое предприятие, отобразить результаты на графике и увидеть детально все аспекты, по которым анализируемое предприятия имеет преимущества, или же недостатки. Далее на примере многоугольника конкурентоспособности представленном на рисунке 9, видна простота и эффективность данного метода.



Рисунок 9 Конкурентоспособность фирмы методом многоугольника

Данные на рисунке 9 показывают, что фирма А имеет конкурентные преимущества по цене товара, по местоположению фирмы, по режиму работы. Также хорошо видно где и по каким аспектам фирма уступает другим фирмам конкурентам. Это внешний вид и сервис обслуживания.

Недостаток данного метода заключается в том, что трудно выразить характеристики качественных аспектов и оценить объективно по бальной системе. Следовательно, и результаты мы получаем субъективные, очень условные. Плюсы данного метода в том, что он прост в использовании,

наглядность его результатов, которая позволяет легко отследить конкурентоспособные преимущества предприятия относительно его конкурентов. Данный метод можно применить как к маленьким фирмам, так и к предприятиям промышленной структуре.

Рассмотрев множество методов оценки уровня конкурентоспособности предприятия, можно сделать вывод о том, что каждый метод имеет свои плюсы и минусы. Невозможно выделить единственный метод оценивания конкурентоспособности фирмы, который бы в комплексе давал идеальные результаты. Метод оценки конкурентоспособности предприятия нужно выбирать в соответствии с задачами, поставленными перед оцениванием. Грамотно проведенное исследование позволяет точно оценить параметры конкурентоспособности предприятия и по результатам применения разработать направления для повышения конкурентоспособности предприятия. Методы можно использовать в практике как отдельно на свое усмотрение, так и комплексно. По результатам исследования видно, что методы оценки конкурентоспособности предприятия дают возможность легко и эффективно получить нужные результаты.

Понятие «конкурентоспособности» вбирает в себя все показатели работоспособности фирмы. Выпускаемая продукция будет конкурентоспособной в том случае, если предприятие эффективно использует свои финансовые возможности, производственные и трудовые возможности, умело и грамотно реагирует на изменение внешних факторов, идет в ногу со временем в плане научно технических исследований, берет на вооружение все самое лучшее для работы своего предприятия и внедряет в производственный процесс.

Конкурентоспособность предприятия – это совокупность показателей, которые формируют коэффициент эффективной деятельности предприятия. Эффективность производственной деятельности зависит от внешних и внутренних факторов. Правильная оценка при рассмотрении всех факторов

дает предприятию конкурентные преимущества, ошибки, могут привести к провалам и банкротству.

Таким образом, в современных реалиях всегда нужно быть хорошо информированным, стремится создавать лучшие условия для развития компании, уметь увидеть явления, факторы, которые дают возможность улучшить положение предприятия на рынке и стремиться развивать конкурентные преимущества предприятия. Все это несомненно даст хорошие результаты промышленной деятельности предприятия.

Понятие конкурентоспособности является сложным и многогранным, в силу того, что на него оказывает влияние большое количество факторов. Отсюда вытекает, что и методика оценки конкурентоспособности нет единой, их существует разное количество. Поэтому невозможно выбрать одну единственную методику оценки конкурентоспособности предприятия. Классификация методов оценки конкурентоспособности предприятия, в которой выделяют графические матричные расчётные комбинированные методы является самой популярной в научной литературе

Выбирать методику определения конкурентоспособности предприятия следует после того как, будут определены показатели анализа хозяйственной деятельности организации. Каждый метод имеет свои плюсы и минусы. Невозможно выделить единственный метод оценивания конкурентоспособности фирмы, который бы в комплексе давал идеальные результаты. Метод оценки конкурентоспособности предприятия нужно выбирать в соответствии с задачами, поставленными перед оцениванием. Грамотно проведённое исследование позволяет точно оценить параметры конкурентоспособности предприятия и по результатам применения разработать направления для повышения конкурентоспособности предприятия. Методы можно использовать в практике как отдельно на свое усмотрение, так и комплексно. По результатам исследования видно, что методы оценки конкурентоспособности предприятия дают возможность легко и эффективно получить нужные результаты.

2. Анализ конкурентоспособности ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA»

2.1 Характеристика деятельности предприятия

Учредителем предприятия ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» является Узбекско-Швейцарское СП, которое создало на территории Узбекистана группу предприятий по принципу кластера, предприятия, сотрудничающие в строительной отрасли и распространяющих свое положительное влияние не только на ближайшее окружение, но также на экономику всей страны.

Основными видами деятельности строительного кластера являются:

- добыча и переработка песчано-гравийной смеси (ПГС);
- производство строительных материалов (Щебень, песок);
- производство бетона, производство асфальто-бетонной смеси;
- строительство асфальтированных дорог с применением современной дорожно-строительной техники;
- производство межкомнатных и наружных дверей, производство окон и мебели.

Конечной целью создания кластерных предприятий является построенный и функционирующий инновационный завод «Домостроительный Комбинат», на территории Ташкентской области Юкоричирчикского района, участвующего в рамках Государственной программы по реализации доступного жилья, направленного для социально уязвимых слоёв населения, с трудоустройством более 1500 рабочих мест (на предприятиях, заводе и объектах строительства).

Основной нагрузкой для осуществления данного проекта является наличие собственного сырья: песчано-гравийной смеси, добычу которой ведёт одно из кластерных предприятий на месторождении «Чирчикское-1989» – ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA».

Рассчитывая на выделенные объёмы добычи ПГС, была воплощена идея строительства «Домостроительного Комбината» для строительства жилых домов по проекту «Доступное жильё», строительство нежилых помещений и социально-культурных зданий «под ключ», асфальтирование дорог.

ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» также входит в состав кластерных предприятий и является основным (первоначальным) звеном (добыча нерудных материалов – сырья) в группе кластерных предприятий и работе, столь масштабного, проекта.

Основной целью деятельности ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA», так же, как и целью любого коммерческого предприятия, является получение прибыли.

В настоящее время это молодая, динамично развивающаяся компания, базирующаяся на производстве щебня мелкого и крупного, а также добыча песчано гравийной смеси. ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» это сплоченный коллектив, уверенно смотрит вперед, сотрудничает со строительной отраслью и распространяющих свое положительное влияние не только на ближайшее окружение, но также на экономику всей страны.

Рассмотрим контингент работников ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» (рисунок 10)



Рисунок 10 – контингент работников ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA»

В таблице 4 представлены сведения о предприятии.

Таблица 4 – Сведения о ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA»

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA»	
Учредитель:	СП ООО "LEADING FORCE COMPANY" (ИНН 202 243 782)
Доля	100%
УФ по состоянию на 01.05.2023 г.:	492 680 000 сум (полностью сформирован денежными средствами)
Дата регистрации	21.08.2006г за № 2270-08 в Хокимияте Чиланзарского района г.Ташкента
	01.04.2014г за № 2270-08 в Хокимияте Кибрайского района Ташкентской области
	18.06.2021г за № 2270-08 в Хокимияте Юкоричирчикского района Ташкентской области и по настоящее время.
Юридический адрес:	Узбекистан, Ташкентская область, Юкоричирчикский район, Бордонкул КФЙ, Уччинор махалласи худудиди

Продолжение таблицы 4

ИНН	206 765 082
Реквизиты Банка:	Р/с 20208000004555509001 в ГОУ АТИБ «ИПОТЕКА БАНК» МФО 00937
ОКЭД	08120 Разработка гравийных и песчаных карьеров
ОКПО	21347920
Регистрационный код плательщика НДС	327060011521
Вид деятельности:	1. Добыча песчано-гравийной смеси на месторождении «Чирчикское 1989» Лицензия до 2034 года 2. Производство инертного материала (щебень, песок) на Дробильно-сортировочной линии METSO
Численность сотрудников	50 человек
email:	eliteoptima@mail.ru
Тел.:	(95) 194-55-89
Директор:	Бобоев Ойбек Мирзарахимович
Главный бухгалтер:	Эшкабилов Зокир Давлатмуратович

Организационная структура предприятия отражает логическую взаимосвязь всех отделов организации производственного процесса ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» (рисунок 11)



Рисунок 11 – Организационная структура в виде схемы

Рассмотрим уровни управления организационной деятельностью ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA».

Администрация, управленцы, которые осуществляют управление стратегическими позициями предприятия и в целом руководят им составляют высший уровень. И далее группируется средний уровень, в его состав входят менеджеры, руководители различных служб производства, руководители отделов, проверяющие исполнение поставленных задач. И наконец третий уровень подчинения – это бригадиры, руководители, которые контролируют и организуют работу рабочего состава. На предприятии ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» чётко определены вертикальной взаимосвязи контроля и исполнения производственных обязанностей. Такое взаимоотношения руководства способствует сильному контролю деятельности каждого подчинённого уровня. Но связь между отделами на предприятии не так сильна, что отражается на взаимодействии между отделами, иногда их несогласованность выливается в проблемку. Отметим, что каждый объект производства по схеме управления довольно схож по части управление начальниками на своих участках.

Одним из основных видов деятельности Предприятия является добыча песчано-гравийной смеси (ПГС) – сырья.

Данный вид деятельности на территории Республики Узбекистан является лицензионным, Лицензии выдаются Государственным комитетом Республики Узбекистан по геологии и минеральным ресурсам.

Вторым видом деятельности является - Производство инертного материала (щебень, песок) на Дробильно-сортировочной линии METSO MINERALS

На все виды продукции выдаются сертификаты соответствия качества, которые выдаются Республиканским центром стандартизации в строительстве.

Использование продукта добытой песчано-гравийной смеси:

– применяется для выравнивания строительной площадки, устройства дорожных покрытий, верхнего слоя оснований под покрытия, формирования дренирующего слоя, как основание для железнодорожного полотна.

– используется для обратной засыпки котлованов, траншей в жилищном и промышленном строительстве, при прокладке и ремонте коммуникаций. Является сырьевой базой для производства щебня и песка.

Добыча песчано-гравийной смеси ведётся открытым способом ковшовыми экскаваторами. Добытая песчано-гравийная смесь грузится экскаватором на грузовой транспорт и транспортируется на завод для производства щебня и песка.

Дробильно-сортировочные линии предназначены для уменьшения размера пород и камней при производстве нерудных материалов, переработке строительных материалов.

Продуктами переработки песчано-гравийной смеси являются щебень, песок, которые, в дальнейшем используются:

- в строительстве автомобильных дорог, благоустройстве территории;
- в производстве тротуарной плитке, бордюров, колодезных колец;
- в производстве строительных смесей;
- как железнодорожная надпись;
- в производстве бетона и изделий из бетона;
- в производстве асфальтобетонной смеси.

Общество с ограниченной ответственностью «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» в настоящее время работает над проектом «Оборудование по производству автоклавного газобетона НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ».

Проект «Оборудование по производству автоклавного газобетона НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ» это самая высокая продуктивность в сочетании с экологичностью: безотходность производства, высокоточная резка и безупречная геометрия изделий, низкий расход энергоресурсов и сырья.

2.2 Экономический анализ деятельности предприятия

Рассмотрим данные бухгалтерского баланса в виде общего анализа структуры показателей за 2022 год. На основании данных бухгалтерской отчетности был сформирован аналитический баланс – (приложение А).

Из расчетов видно, что ежегодно в рассматриваемом периоде происходило увеличение валюты баланса. В составе активов предприятия имеются как внеоборотные, так и оборотные активы, в составе пассивов – собственные средства краткосрочного характера в виде кредиторской задолженности. Далее рассмотрим динамику состава активов (таблица 5) и результаты изменений отобразим на рисунке 12.

Таблица 5 – Динамика состава активов, млрд. сум.

Группа активов	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022
Внеоборотные активы	12,00	13,10	13,70
Оборотные активы	11,00	13,00	26,60

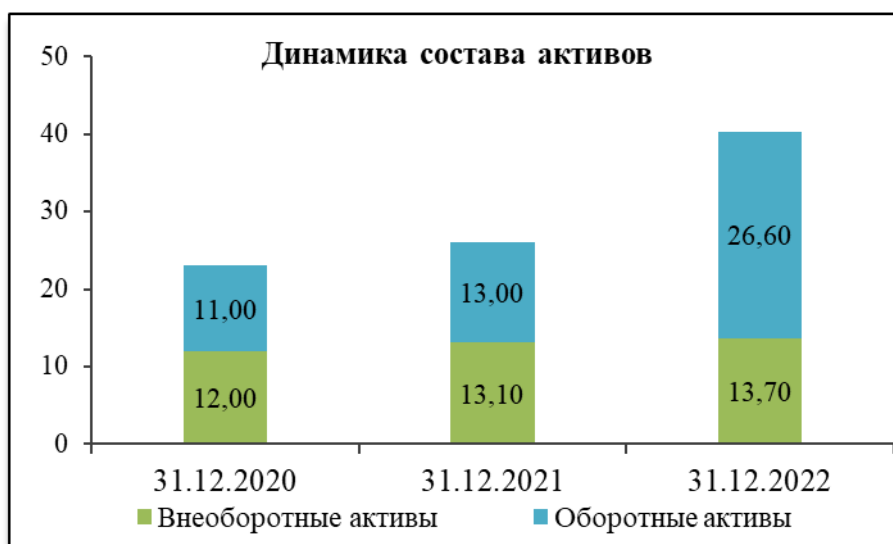


Рисунок 12 – Динамика состава активов

Активам организации в структурном разрезе на конец 2022 г. характерно равное соотношение внеоборотных средств 51,5% и 48,5% текущих активов. Динамика активов оборотных средств организации за рассматриваемый период практически можно сказать не изменилась. При этом отметим, что показатели собственного капитала уменьшились на 28,6%.

Собственный капитал уменьшился, но не из-за того, что ухудшилось имущественного положения организации. Учредители решили уменьшить свой вклад в уставный фонд в виде передачи основных средств. Оборудование БСО, на котором не велись работы, было проведено как уменьшение вклада в уставной капитал. Основные средства увеличились потому что были приобретены строительные материалы для изготовления сооружения собственными силами, хозяйственным способом. Это такая площадка, на которую машины могут спокойно подъезжать, потому что дробилка находится на карьере и там дороги нет, а просто глина. Также было сделано сооружение для отдыха водителей, приобрели Горный домик, для которого нужно было сделать строительную часть, залить бетоном площадку. Все это было приобретено за счёт собственного капитала, производили щебень и песок на дробильно-сортировочной линии и продавали его организациям.

Структура активов организации в разрезе основных групп представлена ниже на рисунке 13.

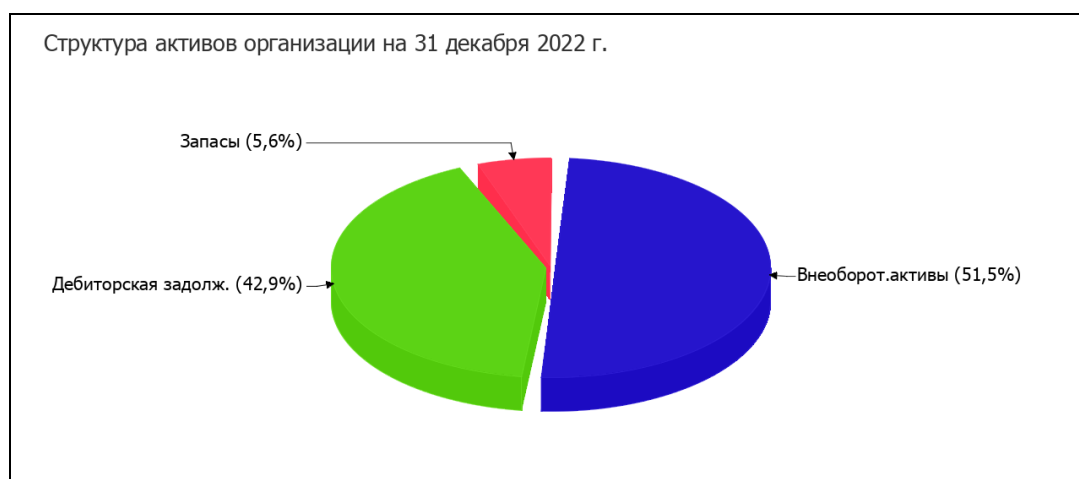


Рисунок 13 – Структура активов организации на 31 декабря 2022 г.

Рост величины активов организации связан с ростом следующих позиций актива бухгалтерского баланса (в скобках указана доля изменения статьи в общей сумме всех положительно изменившихся статей):

- основные средства – 1 тыс. сум. (60%)

- запасы – <1 тыс. сум (40%)

В это же время наблюдается изменения в пассиве баланса в сторону значительного увеличения по разделу дебиторская задолженность. За последний год показатели увеличились на 3000 сум, что составило 100% от пассива организации.

Среди отрицательно изменившихся статей баланса можно выделить "дебиторская задолженность" в активе и "уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)" в пассиве (-1 тыс. сум и -3 тыс. сум соответственно).

На последний день анализируемого периода (31.12.2022) собственный капитал организации составил 6,5 тыс. сум, что существенно (на 2,6 сум.) ниже значения собственного капитала по состоянию на 31.12.2021. Как говорили выше, за счет приобретения строительных материалов для изготовления сооружения собственными силами, площадки на которую машины могут спокойно подъезжать, потому что дробилка находится на карьере и там дороги нет, а просто глина. Также для постройки сооружения для отдыха водителей, для приобретения горного домика, для чего нужно было сделать строительную часть, залить бетоном площадку.

Рассмотрим динамику финансовых результатов, таблица 6.

Таблица 6 – Динамика финансовых результатов

Показатель	2020		2021		2022		Темпы прироста, %	
	тыс. сум.	доля в выручке, %	тыс. сум.	доля в выручке, %	тыс. сум.	доля в выручке, %	2020-2021	2021-2022
1 Валовая прибыль (убыток) (2100)	4 827,0	84,6	2 074,0	64,2	6 682,0	49,0	-57,0	222,2
2 Прибыль (убыток) от продаж (2200)	639,0	11,2	-1 536,0	-47,6	1 236,0	9,1	-340,4	-180,5
3 Прибыль (убыток) до налогообложения (2300)	3 432,0	60,1	-2 120,0	-65,7	3 678,0	27,0	-161,8	-273,5
4 Чистая прибыль (убыток) (2400)	2 853,0	50,0	-2 120,0	-65,7	3 126,0	22,9	-174,3	-247,5

Для наглядности все данные отобразим в диаграмме на рисунке 14.

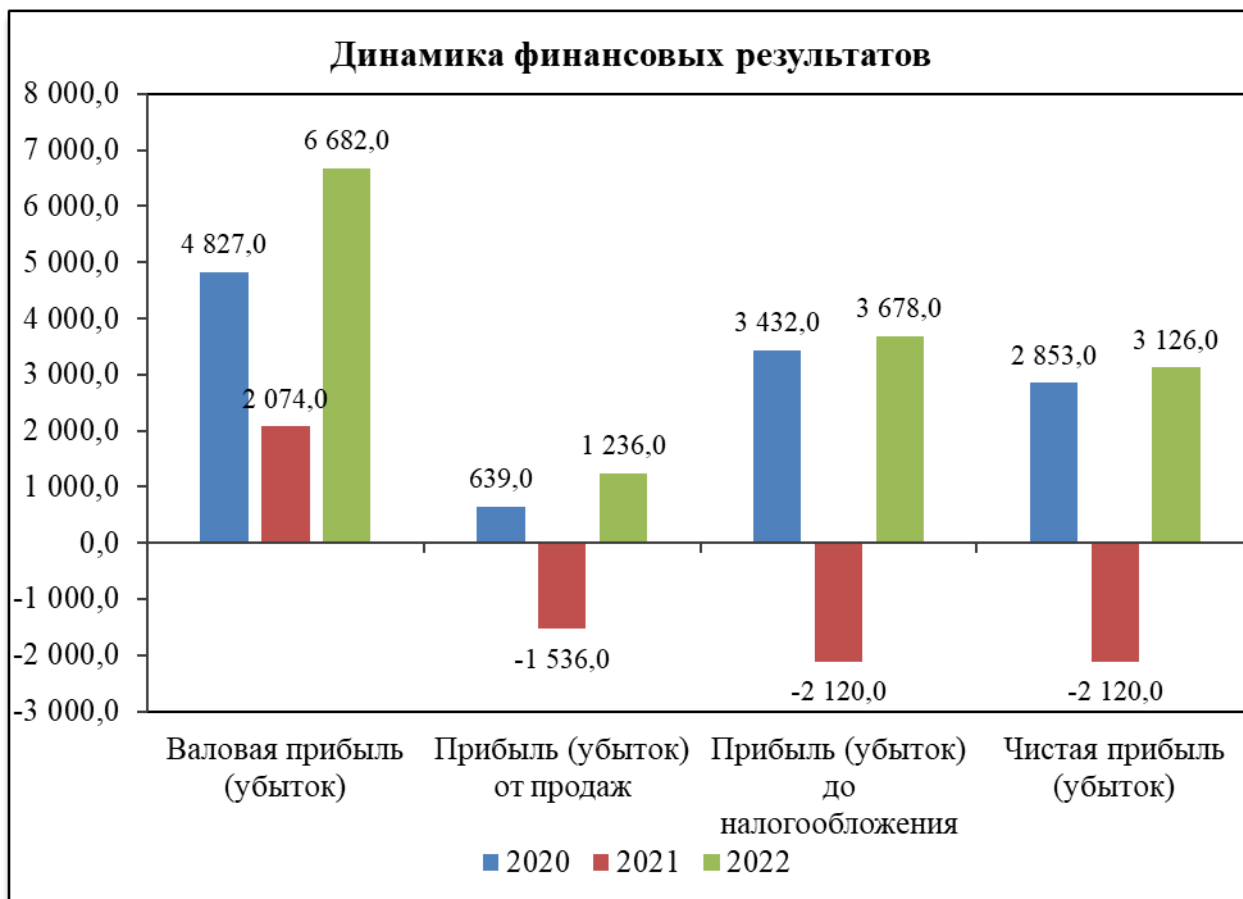


Рисунок 14 – Динамика финансовых результатов

Из рисунка 14 видно, что прибыль от продаж за 2021 год имеет отрицательный результат. Итоги за 2021 г. имеют такие результаты потому что, тогда у предприятия был только карьер, оборудования не было приобретено. Из-за того, что продукция мало продавалась, учредитель решил купить французское оборудование Metso Minerals для переработки песчаного гравийной смеси. Это и объясняет то, что в 2021 году и дохода как такового не было, оборудование только было закуплено и его в конце года установили. Оборудование не мобильное, оно установлено на бетонной платформе. В случае переноса оборудования Metso Minerals нужно демонтировать с помощью крана, по частям разбирать и перевозить куда-то в другое место.

В 2022-м году повысилась себестоимость продукции в связи с тем, что по новому налоговому кодексу были изменения, а именно были увеличены нормы амортизации. Норма амортизации была 10%, в 2022 году стала 15% и

повысились цены для юридических лиц на электроэнергию. Все эти факторы отразились на себестоимости продукции, она стала выше.

Вторая причина повышение себестоимости продукции в том, что в 2021- м году оборудование не требовало вложений так как было новым. По истечению 2020 года появилась потребность в его ремонте и обслуживании. Так как оборудование импортное (французское) и комплектующие ему требуются соответствующие, это отразилось на финансовых показателях предприятия.

Далее проанализируем состояние оборотных активов предприятия, оценим их динамику и структуру, как в абсолютных, так и в относительных показателях (таблица 7).

Таблица 7 – Динамика и структура активов

Показатель	31.12.2020		31.12.2021		31.12.2022		Темпы прироста, %	
	млрд сум.	%	млрд сум.	%	млрд сум.	%	2020-2021	2021-2022
Внеоборотные активы								
Основные средства	12,00	52,17	13,10	50,19	13,70	51,50	9,2	4,6
Итого внеоборотных активов	12,00	52,17	13,10	50,19	13,70	51,50	9,2	4,6
Оборотные активы								
Запасы	0,70	3,04	1,10	4,21	1,50	5,64	57,1	36,4
Дебиторская задолженность	10,20	44,35	11,90	45,59	11,40	42,86	16,7	-4,2
Денежные средства и денежные эквиваленты	0,10	0,43	0,00	0,00	0,00	0,00	-100,0	
Итого оборотных активов	11,00	47,83	13,00	49,81	26,60	48,50	18,2	-0,8
Всего активов	23,00	100,00	26,10	100,00	40,30	100,00	13,5	1,9

Из таблицы 7 видно, что стоимость оборотных активов предприятия в 2022 году выросла на 54,4%. Это произошло за счет увеличения стоимости запасов предприятия на 6,4%, а также из-за снижения дебиторской задолженности, которая в 2022 году составила 11,4 млрд. сум, что на 4,2% меньше, чем в 2021 году, что свидетельствует о росте финансового

благополучия предприятия и наглядно подтверждается на рисунке 15 – Динамика состава оборотных средств.

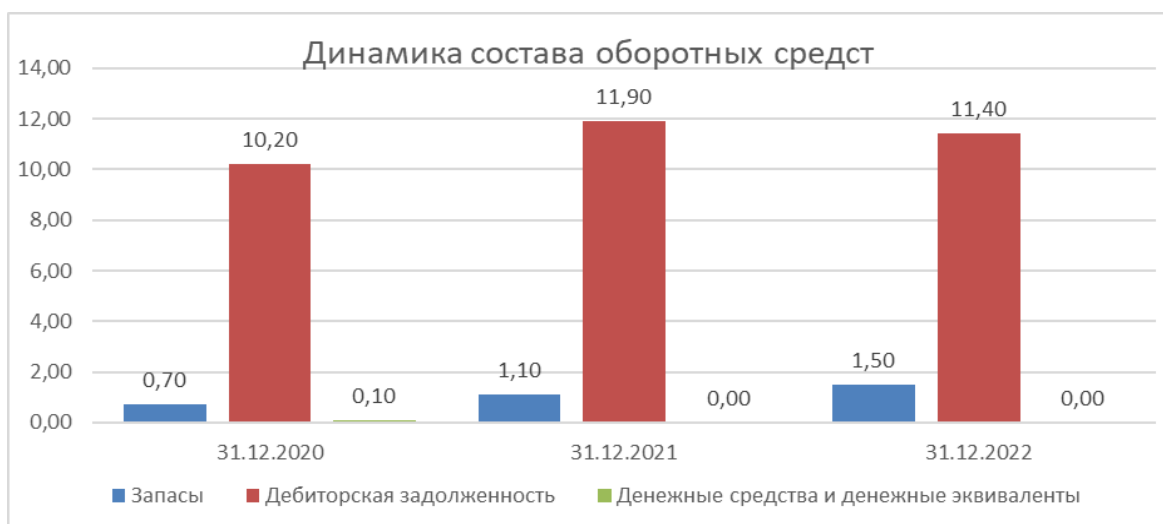


Рисунок 15 – Динамика состава оборотных средств

Как видно, финансовых вложений, НДС и прочих оборотных активов предприятие не имеет. Дебиторская задолженность стала меньше, за счет снижения доли задолженности покупателей по сравнению с прошлым годом.

Проведем анализ оборачиваемости оборотных средств (таблица 8)

Таблица 8 – Динамика оборачиваемости

Показатель	2020	2021	2022	Темпы прироста, %	
				2020-2021	2021-2022
Оборачиваемость, обороты					
Активов	267,7236	131,7959	517,6471	-50,8	292,8
Оборотных активов	588,4536	270,2092	1 053,2819	-54,1	289,8
Запасов	1 601,8182	1 283,3333	5 352,3077	-19,9	317,1
Собственного капитала	727,1338	461,2857	1 748,7179	-36,6	279,1
Дебиторской задолженности	623,8251	292,2172	1 170,8155	-53,2	300,7
Кредиторской задолженности	70,4800	65,8120	375,0943	-6,6	469,9
Продолжительность оборота, дни					
Активов	1,36	2,77	0,71	103,1	-74,5
Оборотных активов	0,62	1,35	0,35	117,8	-74,3
Запасов	0,23	0,28	0,07	24,8	-76,0
Собственного капитала	0,50	0,79	0,21	57,6	-73,6
Дебиторской задолженности	0,59	1,25	0,31	113,5	-75,0
Кредиторской задолженности	5,18	5,55	0,97	7,1	-82,5

В таблице 8 рассчитаны показатели оборачиваемости ряда активов, характеризующие скорость возврата авансированных на осуществление предпринимательской деятельности средств, а также показатель оборачиваемости кредиторской задолженности при расчетах с поставщиками и подрядчиками.

Оборачиваемость активов за последний год показывает, что общество получает выручку, равную сумме всех имеющихся активов за 1 календарный день.

Проведем анализ рентабельности средств (таблица 9)

Таблица 9 – Анализ рентабельности средств

рентабельность	Значения показателя (в %, или в тиинах с сум)а		Изменение показателя	
	2021	2022	коп., (гр.3 - гр.2)	± % ((3-2) : 2)
1	2	3	4	5
1. Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом сумме выручки). Нормальное значение для данной отрасли: 5% и более.	-47,6	9,1	+56,7	↑
2. Рентабельность продаж по ЕВІТ (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом сумме выручки).	-65,7	27	+92,7	↑
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом сумме выручки). Нормальное значение для данной отрасли: не менее 3%.	-65,7	22,9	+88,6	↑
СПРАВОЧНО: Прибыль от продаж на сум, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг)	-32,2	10	+42,2	↑
Коэффициент покрытия процентов к уплате (ICR), коэфф. Нормальное значение: 1,5 и более.	–	–	–	–

Представленные в таблице 9 показатели рентабельности за анализируемый период 2021-2022 год обладают положительными результатами. Это обусловлено успешной деятельностью предприятия, которая приносит прибыль. По результату проведенного исследования выходит, что за 2021-2022 год ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» в результате коммерческой деятельности получает доход 9,1 тиин с каждого сума выручки. Имеет место рост рентабельности продаж по сравнению с

данным показателем за подобный период сравнения 2021-2020 годов сравнения. Она составила 56,7 тиин.

Рентабельность, рассчитанная как отношение прибыли до налогообложения и процентных расходов (ЕВІТ) к выручке организации, за рассматриваемый период (31.12–31.12.2022) составила 27%. То есть в каждом сумме выручки организации содержалось 27 коп. прибыли до налогообложения и процентов к уплате.

Рассмотрим динамику показателей ликвидности (таблица 10)

Таблица 10 – Динамика показателей ликвидности.

Показатель	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022	Темпы прироста, %	
				2020-2021	2021-2022
Коэффициенты ликвидности, ед.					
Абсолютной	0,01	0,00	0,00	-100,0	
Быстрой	0,56	0,70	0,57	24,2	-19,0
Текущей	0,60	0,76	0,64	27,0	-16,1
За период времени	1,01	1,00	1,00	-1,3	0,0
Общей платежеспособности	1,27	1,54	1,32	21,3	-13,8

По состоянию данных таблицы 15 показатель коэффициента Общей платежеспособности ниже нормы и составляет 1.32 при отрицательном изменении за анализируемый год коэффициент снизился на 0,22.

Коэффициент быстрой ликвидности на 31 декабря 2022 г. также оказался ниже нормы 0,57. Это говорит о недостатке у организации ликвидных активов, которыми можно погасить наиболее срочные обязательства.

Коэффициент абсолютной ликвидности, как и два другие, имеет значение ниже нормы 0. При этом с начала период коэффициент не изменился.

Проведем анализ ликвидности баланса (таблица 11)

Таблица 11 – Анализ ликвидности баланса.

Активы по степени ликвидности	На конец отчетного периода, тыс. сум.	Прирост за анализ. период, %	Норм. соотношение	Пассивы по сроку погашения	На конец отчетного периода, тыс. сум.	Прирост за анализ. период, %	Излишек/недостаток платеж. средств тыс. сум., (гр.2 - гр.6)
1	2	3	4	5	6	7	8
A1. Высоколиквидные активы (ден. ср-ва + краткосрочные фин. вложения)	0	-	≥	П1. Наиболее срочные обязательства (привлеченные средства) (текущ. кред. задолж.)	20	+18,2	-20
A2. Быстрореализуемые активы (краткосрочная деб. задолженность)	11	-4,2	≥	П2. Среднесрочные обязательства (краткосроч. обязательства кроме текущ. кредит. задолж.)	0	-	+11
A3. Медленно реализуемые активы (прочие оборот. активы)	2	+36,4	≥	П3. Долгосрочные обязательства	0	-	+2
A4. Труднореализуемые активы (внеоборотные активы)	14	+4,6	≤	П4. Постоянные пассивы (собственный капитал)	7	-28,6	+7

Из четырех соотношений, характеризующих соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения, выполняется два. У организации на 31 декабря 2022 г. отсутствуют денежные средства и краткосрочные финансовые вложения (высоколиквидные активы). В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств (П2). В данном случае краткосрочные кредиты и займы отсутствуют.

Ниже по качественному признаку обобщены важнейшие показатели финансового положения и результаты деятельности за год.

Очень хорошую характеристику несут результаты деятельности ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» характеризуют следующие показатели:

– отличная рентабельность активов за анализируемый период (2022 г.);

– положительная динамика рентабельности продаж процентных пункта от рентабельности за аналогичный период года, предшествующего отчётному);

– за год получена прибыль от продаж (1 236 тыс. сум.), причем наблюдалась положительная динамика по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (+2 772 тыс. сум.);

– прибыль от финансово-хозяйственной деятельности за последний год составила 3 126 тыс. сум. (+5 246 тыс. сум. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года);

– рост прибыли до процентов к уплате и налогообложения (ЕВІТ) на сум выручки организации 27 тиин. к -65.7 тиин. с сумма выручки за аналогичный период прошлого года).

Положительно характеризующим финансовое положение организации показателем является следующий – чистые активы превышают уставный капитал, однако за весь анализируемый период произошло снижение их величины.

Среди неудовлетворительных показателей финансового положения ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» можно выделить такие:

– высокая зависимость организации от заемного капитала (собственный капитал составляет только 24,4%);

– коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности ниже принятой нормы;

– произошло отрицательное изменение показателя собственного капитала, при стабильных активах;

– не соблюдается нормальное соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения.

Показатели финансового положения организации, имеющие критические значения:

– значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, равное -0,56, не удовлетворяет нормативному и находится в области критических значений;

– значительно ниже нормы коэффициент текущей (общей) ликвидности;

существенно ниже нормального значения коэффициент абсолютной ликвидности;

– коэффициент покрытия инвестиций значительно ниже нормы (доля собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей сумме капитала организации составляет 56% (нормальное значение: 75% и более);

– крайне неустойчивое финансовое положение по величине собственных оборотных средств.

2.3 Оценка конкурентоспособности предприятия

Фирма ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» ведёт свою производственную деятельность в городе Ташкент. Ташкент столица Узбекистана, большой промышленный город. Здесь много фирм которым ведут свою производственно коммерческую деятельность. Поэтому наше предприятие ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» в дальнейшем может как освоить рынок производства щебня и песка, успешно формироваться и получать стабильную прибыль, а может потеряться среди множества таких же фирм и потерпеть банкротство.

Прямыми конкурентами в этой сфере против ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» являются два крупных производителя ООО "Ташкентский завод строительных материалов" и ООО "MEGA KARER". Проведем оценку конкурентоспособности предприятия ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA». Для этого проведем сравнение его с аналогичными по рейтингу конкурентами. Мы проанализировали данные из интернет – источника в г. Ташкенте и установили, что имеется достаточно

много предприятий, которые занимаются производством строительного материала (Щебня, песка).

Начало свою деятельности ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» 16 лет назад. За этот период работы предприятие функционирует и развивается. Организовало собственную систему сбыта производимой продукции. Вывела на рынок доступную и качественную продукцию, которая добывается и производится предприятием. Ассортимент выпускаемой продукции не очень велик, но по качеству показывает конкурентоспособные преимущества. Ее основное преимущество в качестве. Например, наше оборудование производит щебень, который имеет кубовидную форму. Преимущества данного вида щебня в том, что при использовании его в бетонных и асфальтобетонных смесях, а также, в производстве железобетонных изделий и конструкций, кубовидная форма влияет на повышенную прочность, долговечность, износостойкость, качество и шумоизоляцию. Данная кубовидная форма щебня производится на определённом дорогостоящем оборудовании, в связи с этим, многие производители, не хотят вкладывать денежные средства в приобретение более дорогого оборудования.

Способность предприятия противостоять рыночной конкуренции зависит от факторов конкурентоспособности. Рассмотрим основные свойства факторов конкурентоспособности (рисунок 16).



Рисунок 16 – Основные свойства факторов конкурентоспособности

Проведенный анализ финансовое состояние предприятия в предыдущем параграфе показывает следующие результаты (рисунок 17).

<p>предприятие не в состоянии немедленно оплатить обязательства за счет денежных средств всех видов. Можно отметить, что недостаточно активно используются оборотные активы, необходимо улучшить доступ к краткосрочному кредитованию. Компания не способна быстро погасить краткосрочные обязательства оборотными активами</p>
<p>Собственный капитал предприятия снизился, за счет приобретения строительных материалов для изготовления сооружения собственными силами, площадки</p>
<p>Отмечается ухудшение платежной дисциплины покупателей – несвоевременное погашение покупателями задолженности перед компанией</p>
<p>Собственный капитал недостаточно эффективно используется.</p>
<p>текущем выросла как выручка от продаж, так и расходы по обычным видам деятельности (на 10 411 и 7 639 тыс. сум. соответственно). Причем в процентном отношении изменение выручки (+322,4%) опережает изменение расходов (+160,3%)</p>
<p>Ежегодно финансовая устойчивость компании растет. Компания отказывается от привлечения заемного капитала. Отмечается рост доли прибыли на единицу вложенных активов.</p>

Рисунок 17 – Результаты финансового состояния ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA»

На основе проанализированной информации можно сделать вывод, что в целом, ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» является финансово устойчивым предприятием.

Совокупность вышеизложенной информации в целом говорит о том, что предприятие является благополучным, и финансово устойчивым. Ниша занимаемое предприятием на рынке товаров и услуг обеспечивается именно конкурентоспособностью производимых товаров и высоким их качеством. Хорошие показатели по занимаемой доле рынка изучаемым предприятием

показывают прямую связь с тем что предприятие работоспособно и получает нормальную прибыль. Предприятие работает над совершенствованием производства, как видно выше были произведены вложения в оборудование и в технологию производства, что несомненно даст что в будущем хорошие финансовые результаты и укрепление конкурентоспособности предприятия. По финансовым показателям предприятия показывают нормальную устойчивость.

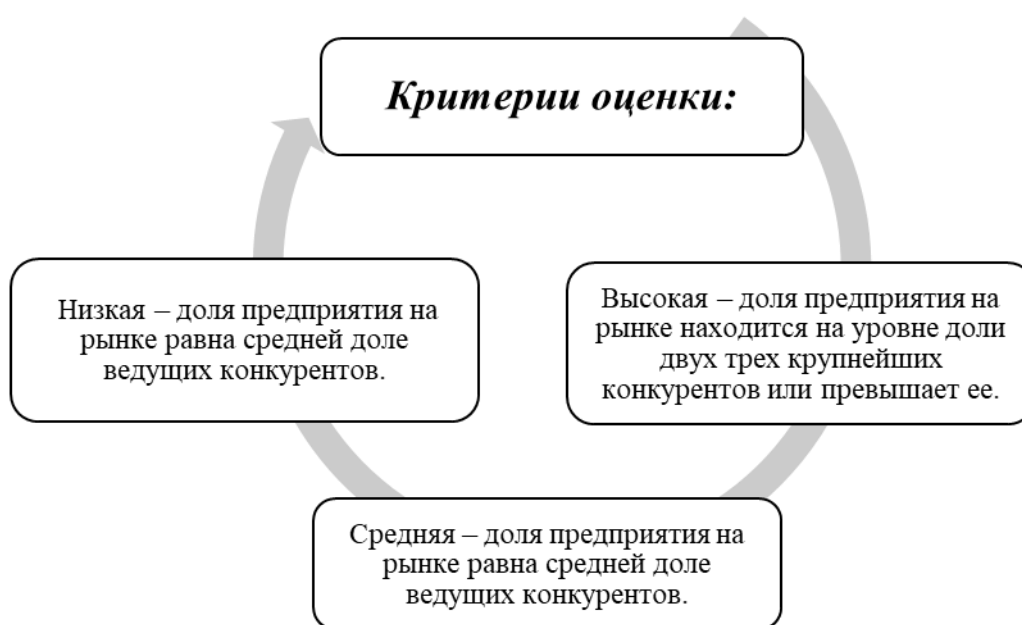


Рисунок 18 – Критерии оценки

В таблице 12 приведены расчеты оценки конкурентоспособности методом оценки конкурентоспособности предприятия по его доле на рынке.

Таблица 12 – Оценка конкурентоспособности предприятия по показателю доли рынка

Предприятие	Доля рынка, %	Оценка доли рынка	Оценка конкурентоспособности предприятия
ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA»	6,8	Высокая	Высокая
ООО "Ташкентский завод строительных материалов"	5,3	Высокая	Высокая
ООО "MEGA KARER"	2,9	Средняя	Средняя

Из таблицы 12 можно сделать вывод, что ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» владеет большей долей рынка чем предприятия конкуренты.

Рассмотрим качество продукции.

В настоящее время в экономике наблюдается тенденция, при которой такой показатель как качество играет одну из ведущих ролей в управлении производством продукции, и ее последующего движения

Качество продукции является одним из важнейших средств конкурентной борьбы, завоевания и удержания позиций на рынке. Конкурентоспособность продукции ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» и двух ближайших конкурентов будет оценена на основе метода сравнения и расчета интегрального показателя конкурентоспособности.

Основной продукцией предприятия является путевой щебень фракции 25 – 60 мм. Для расчёта интегрального показателя конкурентоспособности товара необходимо определить потребительские и экономические показатели конкурентоспособности щебня. За базу для сравнения взята идеальная модель продукта, параметры которой указаны в ГОСТ Р 54748-2011. Так же требуется с помощью экспертного опроса определить веса значимости критериев качества путевого щебня. Показатели основных параметров качества получены в результате исследование паспорта качества продукции.

Затем рассчитывается единичные показатели конкурентоспособности товара для каждого предприятия, расчеты сведем в таблицу 13.

Таблица 13 – Единичные показатели конкурентоспособности товара для каждого предприятия

Наименование параметра	Вес параметра	Идеальные значения по ГОСТ Р 54748–2011	Единичный показатель		
			ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA»	ООО "Ташкентский завод строительных материалов"	ООО "MEGARA KARE R"
Потребительские параметры					
Содержание зерен пластинчатой и игловатой формы,%	0,07	14	13,75	13,00	12,45
Удельная электрическая проводимость, См/м	0,08	0,32	0,15	0,04	0,03

Продолжение таблицы 13

Содержание зерен слабых пород, %	0,04	2,5	2,3	1,4	1,3
Показатель сопротивления щебня удару	0,17	250	220	200	150
Марка по морозостойкости	0,17	400	350	300	250
Потеря массы при испытании прочности	0,07	2,5	2,5	2,3	2,2
Потеря массы при испытании износа	0,08	12,5	12,2	12	10,5
Удельная эффективная активность естественных радионуклидов, Бк/кг	0,15	10	9,1	7,2	7,00
Зерновой состав, % 60 мм 40 мм 25 мм	0,03 0,03 0,03	5 55 97,5	2,43 49,14 96,81	2,00 42,5 94,5	1,78 37,8 85,5
Проход через сито 0,16 мм	0,08	1	0,67	0,65	0,63
Экономические параметры					
Цена, сум.	1	575	570	560	552

Проанализировав таблицу 18, можно заключить, что продукция компании ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» является наиболее качественной из всех рассматриваемых предприятий.

По техническим параметрам значение показателя чем больше, тем лучше, а по экономическим действует обратная закономерность. Далее проводится расчёт групповых и интегрального показателя конкурентоспособности по рассматриваемым предприятиям. Результаты расчетов представлены в таблице 14.

Таблица 14 – Показатели конкурентоспособности продукции

Предприятие	Экономический	Потребительский	Интегральный
ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA»	0,99	0,86	0,87
ООО "Ташкентский завод строительных материалов"	0,97	0,73	0,75
ООО "MEGA KARER"	0,96	0,302	0,314

Таким образом, были получены значения всех показателей конкурентоспособности рассматриваемых предприятия. Из таблицы 19 можно сделать вывод, что у ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» наилучший коэффициент конкурентоспособности продукции. ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» реализует конкурентоспособную продукцию и это, несомненно, является конкурентным преимуществом данной компании. ООО "Ташкентский завод строительных материалов" занимает вторую позицию и является ближайшим конкурентом ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA».

Таким образом, были получены значения всех показателей конкурентоспособности рассматриваемых предприятия. Из таблицы 12 можно сделать вывод, что у ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» наилучший коэффициент конкурентоспособности продукции. ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» реализует конкурентоспособную продукцию и это, несомненно, является конкурентным преимуществом данной компании. ООО "Ташкентский завод строительных материалов" занимает вторую позицию и является ближайшим конкурентом ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA».

Приемлемые цены для покупателей. Налажена система доставки, что очень удобно. Вся продукция соответствует нормам и стандартам. Налаженное и бесперебойное производство продукции. Оптимальное количество работников, и специалистов. Постоянный контроль качества делает продукцию конкурентоспособной на рынке сбыта в сфере торговли.

Хорошая мотивация для персонала в области зарплаты. Поэтому на этом предприятии нет текучести кадров, и многие работники работают с открытия производства.

Еще одна не менее успешная фирма по Ташкенту ООО "Ташкентский завод строительных материалов". Точка сбыта одна, и находится не в центре города. И все-таки она имеет ряд преимуществ, позволяющих конкурировать с другими предприятиями города.

На предприятии действует единая система оплаты труда персонала, которая постоянно пересматривается, мотивирующая персонал на достижение конечного результата, на увеличение объемов производства. Премирование работников осуществляется в соответствии с Положением о премировании работников ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA».

В ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» регулярно проводятся культурно-досуговые мероприятия, направленные на сплочение коллектива, установление доброжелательных и дружественных отношений. Все эти мероприятия способствуют благоприятному моральному климату в

коллективе, высокой степени удовлетворенности и мотивации в коллективе ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA».

В целом, можно заключить, что персонал ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» является конкурентоспособным, высококвалифицированным, мотивированным и в полной мере должностные обязанности.

Проведем исследование конкурентоспособности методом экспертной оценки

Анализ оставшихся факторов конкурентоспособности проводится методом экспертного опроса. Выбор данного метода обусловлен практичностью и эффективностью исследования комплекса важнейших факторов конкурентоспособности предприятия. Результаты экспертной оценки по определенным критериям предприятия и его конкурентов представлены в таблице 15.

Таблица 15 – Результаты экспертной оценки

Критерий	ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA»	ООО "Ташкентский завод строительных материалов"	ООО "MEGA KARER"
Имидж фирмы	4	4	3
Финансовое состояние предприятия	4	3	3
Качество продукции	5	3	3
Уровень используемых в производстве технологий и технологичность производственного процесса	3	4	3
Маркетинговая стратегия	3	3	3
Рекламная деятельность	1	1	1
Себестоимость и цена реализации продукции	3	4	4
Ассортимент продукции	5	3	3
Сроки поставки	5	5	4
Уровень квалификации трудовых ресурсов	4	3	4
Доступность информации	2	5	3
Итого	39	38	34

Исходя из таблицы 20, рассчитывается относительная конкурентоспособность ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» по отношению к ООО "Ташкентский завод строительных материалов:

$$\frac{39}{38} = 1,026$$

Коэффициент больше 1, следовательно, ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» более конкурентоспособно по отношению к ООО "Ташкентский завод строительных материалов в виду более высоких оценок экспертов по большинству показателей.

Однако, ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» уступает по таким параметрам как: уровень используемых в производстве технологий и технологичность производственного процесса; себестоимость и цена реализации продукции; доступность информации.

Рассчитывается относительная конкурентоспособность предприятия ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» по отношению к ООО "MEGA KARER":

$$\frac{39}{34} = 1,147$$

Коэффициент больше 1, следовательно, ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» более конкурентоспособно по отношению к ООО "MEGA KARER" в виду более высоких оценок.

В тоже время ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» уступает ООО "MEGA KARER" по показателям себестоимости и цены реализации продукции, а также по доступности информации о деятельности компании.

На основе данных, полученных в ходе исследования конкурентоспособности методом экспертных оценок, для более наглядного представления результатов, составляется многоугольник конкурентоспособности по трем рассматриваемым предприятиям.

Многоугольник конкурентоспособности представлен на рисунке 19.



Рисунок 19 – Многоугольник конкурентоспособности

На основе рисунка 8 можно заключить, что ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» полностью опережает своих конкурентов по 3 факторам конкурентоспособности и явно уступает лишь по одному параметру. Это свидетельствует о высоком уровне конкурентоспособности ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA».

На заключительном этапе, на основе вышеизложенного исследования необходимо оценить сильные и слабые стороны рассматриваемого предприятия. Оптимальным для этого методом является SWOT анализ.

SWOT-анализ ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» представлен в таблице 16.

Таблица 16 – SWOT-анализ ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA»

Сильные стороны предприятия	Возможности предприятия
<ul style="list-style-type: none"> –собственная сырьевая база; –высокое качество продукции; –высокий уровень технологичности производства –новое оборудование –широкий ассортимент продукции; –доступные цены на продукцию –кратчайшие сроки поставки; –собственная база 26 фирм-постоянных покупателей –платежеспособность покупателей; –высокий уровень квалификации персонала; –стабильный спрос на товар; –место дислокации производственной деятельности предприятия 	<ul style="list-style-type: none"> –модернизация и обновление производства, (для расширения ассортимента продукции, а конкретно, получения необходимой фракции щебня, приобретается сито грохота с нужным размером ячейки); –более активная рекламная деятельность; – экспорт - выход на новые рынки; –предоставление потенциальным покупателям более подробной информации о компании. –расширение ассортимента - место дислокации производственной деятельности предприятия. - использование интернета и социальных сетей для продвижения продукта
Слабые стороны предприятия	Угрозы внешней среды предприятия
<ul style="list-style-type: none"> –высокая степень износа оборудования; –высокая себестоимость; –недостаточность собственных денежных средств на финансирование –зависимость от основного потребителя; –отсутствие рекламной деятельности; –устаревшая маркетинговая стратегия; –недоступность информации о компании 	<ul style="list-style-type: none"> –конкурентная активность –падение спроса; –сезонный спад –риск непредвиденного повышения затрат на производство; –риск убытков из-за ужесточения экологических требований; –риск прекращения действия лицензий или сертификатов.

Исходя из данных таблицы 16, можно заключить, что у ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» преобладают сильные стороны.

Качество продукции ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» рассмотрено и подтверждено в данной работе на основе расчета интегрального коэффициента конкурентоспособности продукции, подтверждено многочисленными сертификатами соответствия продукции международным нормам и стандартам, а также признано основными потребителями, такими как "NEW TIMES BUILDINGS" MCHJ.

Ассортимент продукции предприятия представлен 7 наименованиями щебеночных и нерудных материалов.

1. Щебень мелкий фракции 5-10мм
2. Щебень мелкий фракции 5-20мм

3. Щебень крупный фракции 10-40мм
4. Щебень крупный фракции 20-40мм
5. Песок природный (мытый)
6. Песок из отсевов дробления 0-5мм
7. Песчано гравийная смесь (ПГС)

Сроки поставки товара являются конкурентным преимуществом. Компания обладает собственными подвижными составами, подъездными путями и эффективной системой отгрузки. Все это позволяет в кратчайшие сроки доставлять продукцию потребителю.

Платежеспособность потребителей является сильной стороной. Большинство потребителей являются постоянными и проверенным клиентами. Основным потребителем путевого щебня является государственная компания "NEW TIMES BUILDINGS" MCHJ, чья платежеспособность не вызывает сомнений.

Все работники предприятия, включая административно-управленческий персонал и высококвалифицированных рабочих, соответствуют предъявляемым требованиям.

Стабильный спрос на товар обеспечен для ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA», в связи с постоянной необходимостью различных предприятий в строительном щебне и других видах продукции.

Место дислокации производственной деятельности предприятия: Карьер для добычи песчано-гравийной смеси и дробильно сортировочной линии расположены в приграничной зоне между городом Ташкентом и Ташкентской области. Данный факт положительно влияет на реализацию строительной продукции, так как больше всего строительных работ в Узбекистане приходится на Ташкент и Ташкентскую область. В 2023 году, в восточной части от города Ташкента, планируется построить город под названием «Новый Ташкент» и создать условия для проживания 1 миллиона человек с обеспечением соответствующей инфраструктуры.

В отрасли горнодобывающей промышленности очень велик удельный вес устаревшего и изношенного оборудования. Доля выбытия машин и оборудования составляет не более 5 %. Это сегодня не обеспечивает нужных темпов внедрения новой техники. Оборудование зачастую выходит из строя, является сложными в обслуживании, негативно воздействует на окружающую среду, снижает качество товара и имеет крайне высокие издержки. У ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» велика степень изношенного оборудования на отдельных участках. Велика степень устаревшего оборудования на определенных этапах производства.

Рекламная деятельность у предприятия крайне мала и не эффективна, так как отдел маркетинга создан относительно недавно, цели и задачи для отдела четко не сформулированы. Предприятие работает преимущественно с постоянными клиентами. Данная отрасль достаточно специфична и новые клиенты сами выходят на контакт с ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA». Для предприятия необходимо пересмотреть маркетинговую стратегию, в соответствии с рыночными реалиями, а также разработать комплекс рекламных мероприятий. Предприятие осуществляет продажи только по входящим заявкам.

Недоступность информации для потенциальных клиентов является слабой стороной ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA». Сайт ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» находится на этапе разработке, он пока еще не запущен. Это служит причиной потери потенциальных клиентов.

Риск падения спроса на продукцию может быть вызван экономической ситуацией в стране и в мире, а также нестабильной ситуацией на рынке строительных материалов. Ввод в эксплуатацию новых производителей щебня, понижение требований к качеству щебеночной продукции так же может послужить причиной падения спроса.

Возможно освоение новых рынков. К примеру, продажи в розницу и работа с физическими лицами. Ведение более активной рекламной

деятельности и предоставление более подробной информации о компании и продукции поможет привлечь новых клиентов.

На основе проведенного исследования, можно сделать вывод, что ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» является конкурентоспособным предприятием по всем основным факторам конкурентоспособности. Однако, существует ряд недостатков, требующих принятия определенных управленческих мер.

Для повышения конкурентоспособности ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» необходимо обратить внимание на следующие недостатки:

1. Износ производственного оборудования на отдельных участках

Износ оборудования негативно влияет на показатель рентабельности, качества продукции, экологичности. Предприятия может оказаться в заведомо сложных конкурентных условиях, связанных с эксплуатацией физически и морально изношенных основных фондов, повышенной себестоимостью производства.

2. Малоэффективная маркетинговая стратегия и рекламная деятельность

Предприятие работает с постоянными, проверенными клиентами, не осуществляя поиск новых. Предприятие выполняет продажи только по входящим заявкам. Это приводит к снижению количества новых клиентов и к зависимости от основного потребителя.

3. Недоступность информации о компании

Доступность информации является важным фактором в привлечении потенциальных покупателей. Информация в открытом доступе о ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» крайне скудна и не отражает всех конкурентных преимуществ предприятия.

2.4 Разработка мероприятий по повышению конкурентоспособности

По итогам проведённого анализа конкурентоспособности ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» было выяснено, что у предприятия имеются как возможности (таблица 16), которые будут способствовать повышению конкурентоспособности, так и угрозы, которые требуют особого внимания со стороны руководства. Из чего следует условное разделение рекомендательных направлений (рисунок 20).

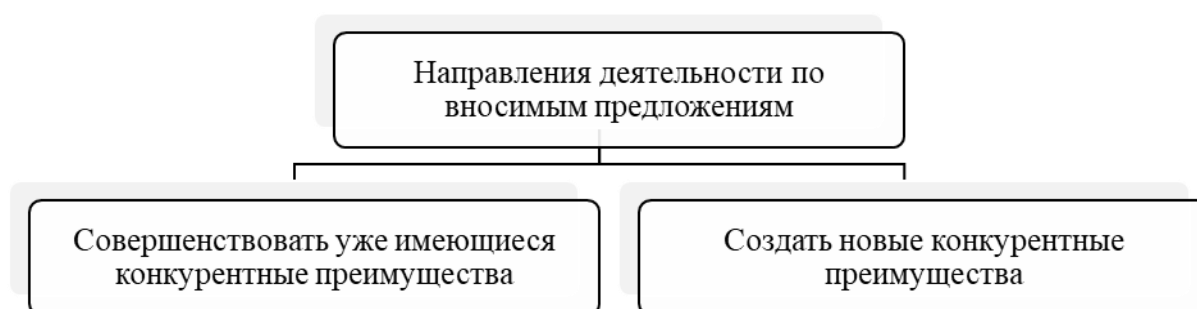


Рисунок 20 – Условное разделение рекомендательных направлений

По мере разработки этих направлений нами была создана структура целевой программы повышения конкурентоспособности ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA», которое представлено в приложении.

По направлению совершенствования конкурентных преимуществ уже имеющихся на данном предприятии продолжим следовать таким как:

Поддерживать работоспособность оборудования. Проводить каждый месяц техосмотр и по мере необходимости выполнять техническое обслуживание с целью улучшения эксплуатационных свойств данного оборудования и срока его работы.

Продумать и организовать процесс продажи продукции через телефонные звонки. С этой целью рекомендуем ввести должностную единицу сотрудника, который будет работать с заявками по телефону. Считаем, что осуществление поиска потенциальных клиентов позволит расширить каналы сбыта продукции.

Рекомендуем следить за проведением конференций профильного уровня, за проводимыми форумами, семинарами, всякого рода выставками в области обработки песчано-гравийной смеси с целью укрепления имиджа компании.

Рекомендации по направлению развития рекламной деятельности представлены на рисунке 21.

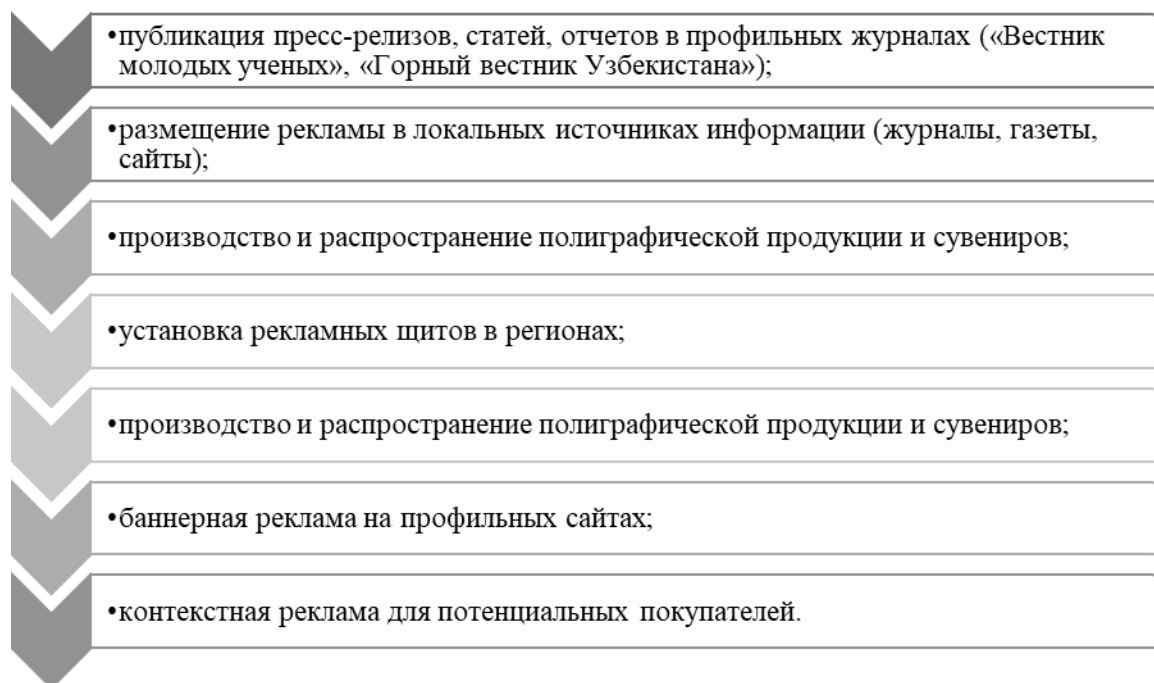


Рисунок 21 – Рекомендации по направлению развития рекламной деятельности

Предлагается запустить корпоративный сайт ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA». Рубрики сайта предлагаем на рисунке 22.

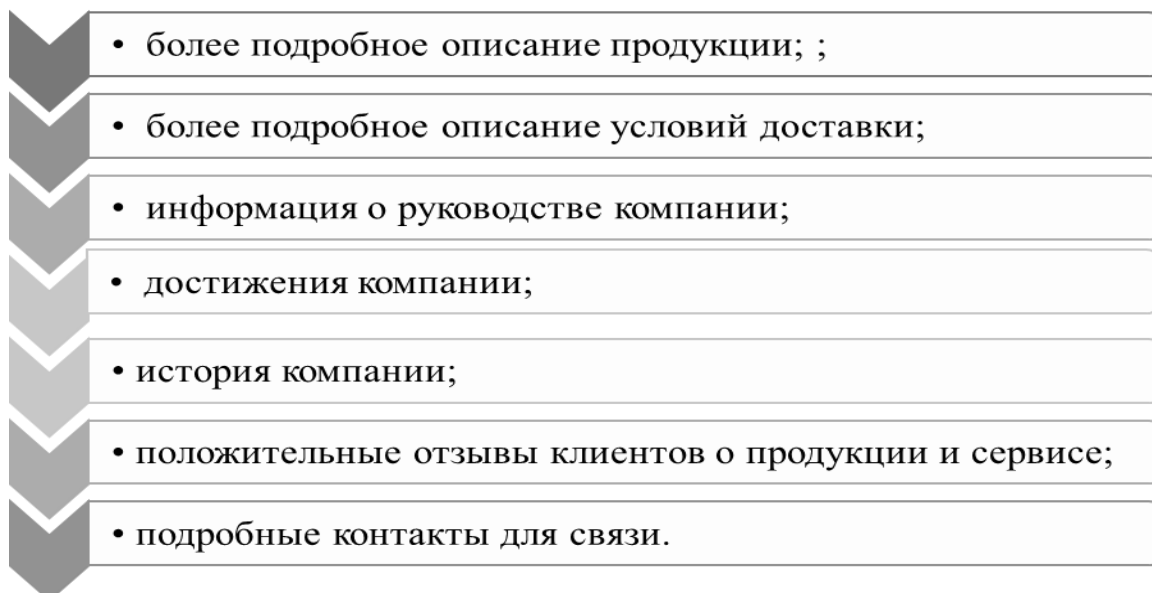


Рисунок 22 – Рубрики сайта ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA»

Направление новых преимуществ включает в себя:

По направлению управления трудовыми ресурсами мы предлагаем руководству предприятия рассмотреть возможность внедрения посменного вида деятельности. Считаем, что внедрение третьей смены работы сотрудников позволит организовать бесперебойное производство продукции, повысить производительность труда и получить больший объем производимой продукции;

Расширение ассортимента продукции, путём к уже имеющемуся производственному оборудованию, что позволит производить новый вид продукции. Например, в дробильно-сортировочной линии меняется сито грохота и таким образом есть возможность получить производство щебня другой фракции. В результате получаем расширение ассортимента производимой продукции с минимальными затратами на оборудование.

В рамках расширения производства рекомендуем разработать и внедрить новое производство, основанное на собственном сырье. Например, выпуск стройматериалов, допустим производство шлакоблоков. Для изготовления шлакоблока у организации ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» уже имеется шлак и песок. Чтобы приготовить раствор нужна вода шлак и цемент путем смешения с помощью бетономешалки происходит

производственный процесс. Используется в строительстве жилых домов. Актуально в рамках программы «Доступные жильё». Соответственно предприятию требуется закупить бетономешалки и цемент, а остальное сырье уже имеется.

По направлению маркетинговой деятельности можно рассмотреть организацию торговых строительных площадок для продажи песка и гравия. Что позволит привлечь частных лиц в качестве потенциальных покупателей. Учитывая, что организации конкуренты не работают с частными лицами имеем уникальную возможность расширить рынки сбыта производимой продукции.

В рамках совершенствования ценовой политики предлагаем внедрить акцию снижение цены продукции по увеличению объемов закупки продукции.

Для визуализации результатов, полученных от внедрения данных рекомендаций, считаем целесообразным периодически проводить мониторинги учёта прибыли по результатам внедрения нововведений. Такие мониторинги результатов позволят предприятию увидеть эффективность внедряемого направления и проследить за динамикой повышения производительности, увеличения клиентской базы, уменьшения затрат на производство продукции.

Предполагаем, что самым удачным решением для повышения конкурентоспособности предприятия в условиях национальной экономики будет получение сертификата «Халяль» на товар. Сертификация продуктов «Халяль» подтверждает высокое качество продукции заявленного состава в соответствии с законами ислама. Сегодня сертификации «Халяль» подлежат не только продукты питания, но и товары, услуги различного направления. Дело в том, что строительный материала будут строиться жилые дома, детские сады школы. Сертификация «Халяль» подтверждает, что данная производимая продукция не навредит жизни и здоровью человека. Что имеет большое значение на территории Узбекистана.

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА

«СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту:

Группа	ФИО
Д-3Б81	Сомов Яков Исидорович

Школа	инженерного предпринимательства	Отделение (НОЦ)	
Уровень образования	Бакалавриат	Направление/специальность	38.03.01 Экономика

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»

<p><i>1. Описание организационных условий реализации социальной ответственности – заинтересованные стороны (стейкхолдеры) программ социальной ответственности организации, проекта, инновационной разработки, на которых они оказывают воздействие;</i></p> <p><i>– стратегические цели организации, проекта, внедрения инновации, которые нуждаются в поддержке социальных программ;</i></p> <p><i>– цели текущих программ социальной ответственности организации</i></p>	<p>Описание рабочего места офиса ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» на предмет возникновения:</p> <p>– вредных проявлений факторов производственной среды: в офисе установлено местное и общее освещение, кондиционеры, электромагнитные поля на низком уровне, метеоусловия в норме.</p> <p>– опасных проявлений факторов производственной среды: в офисе установлена пожарная сигнализация, имеется запасной выход. Рабочее место оборудовано в соответствии с нормами техники безопасности.</p> <p>На рабочем месте могут возникнуть чрезвычайные ситуации природного и техногенного характера, а именно: пожар, землетрясение, химическое либо радиационное заражение</p>
<p><i>2. Законодательные и нормативные документы</i></p>	<p>– Инструкции по охране труда для рабочих и служащих;</p>

Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке

<p><i>1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности:</i></p> <p><i>– принципы корпоративной культуры исследуемой организации;</i></p> <p><i>– системы организации труда и его безопасности;</i></p> <p><i>– развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации;</i></p> <p><i>– системы социальных гарантий организации;</i></p> <p><i>– оказание помощи работникам в критических ситуациях.</i></p>	<p>1. Руководство ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» уделяет большое внимание информированию коллектива об особенностях кадровой политики.</p> <p>2. Принципиально важно создать комфортные и безопасные условия труда для сотрудников предприятия.</p> <p>3. В компании наиболее перспективных специалистов выдвигают на повышение в должности.</p> <p>4. Система нематериального стимулирования включает в себя организацию корпоративных мероприятий, реализацию проектов, направленных на создание благоприятной эмоциональной атмосферы в офисе и многое другое.</p>
<p><i>2. Анализ факторов внешней социальной</i></p>	

<p><i>ответственности:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – содействие охране окружающей среды; – взаимодействие с местным сообществом и местной властью; – спонсорство и корпоративная благотворительность; – влияние разработки, проекта, инновации на стейкхолдеров – влияние разработки, проекта, инновации на окружающую среду, возможное содействие охране окружающей среды; – ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров), – готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Руководство ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» улучшает материальное благополучие работоспособного населения; 2. Помощь нуждающимся в трудную минуту; 3. Улучшение здоровья людей через оплату спортзала или бассейна; 4. Помощь студентам.
<p>3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> – анализ правовых норм трудового законодательства; – анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов; – анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности. 	
<p>Перечень графического материала:</p>	
<p><i>При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)</i></p>	<p>Таблица 17 – Прямые и косвенные стейкхолдеры Таблица 18 - Определение целей КСО на предприятии Таблица 19 – Стейкхолдеры предприятия в сфере социальной ответственности</p>

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику

Задание выдал:

Руководитель ООП, должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
ведущий эксперт организационного отдела Бизнес-школы	Клыкова Татьяна Юрьевна			

Консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3Б81	Сомов Яков Исидорович		

3. Корпоративная Социальная ответственность

В понятие корпоративной социальной ответственности организации входит реализация интересов компании посредством обеспечения социального развития коллектива организации и ее активного участия в развитии общества. На сегодняшний день в деятельность любой успешной организации включается разработка мероприятий КСО.

С помощью грамотно разработанной системы КСО, позволяющей вносить позитивный вклад в социальное благополучие и экологическую стабильность, компания способна укрепить собственную эффективность и устойчивость бизнеса.

ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» для продолжительной успешной деятельности добровольно берет на себя дополнительные обязательства перед работниками, направленные на создание благополучной жизни общества, несет ответственность за воздействие своей деятельности на потребителей, местные сообщества, а также на окружающую среду. Предприятие действует в соответствии с действующими положениями законодательства РУз. Предприятие является социально ответственным.

Далее представлены составные направления социальной ответственности ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA»:

- обеспечение надлежащего качества производимой продукции;
- забота о сотрудниках ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA», обеспечение комфортных условий труда, достойной заработной платы и т.д.;
- благотворительность;
- забота об окружающей среде;
- соблюдение всех форм законодательства;
- эффективное ведение бизнеса;
- вклад в развитие гражданского общества через партнерские программы и проект «Строительство доступного жилья»

ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» активно реализует внешние и внутренние программы корпоративной социальной ответственности. Для подробного анализа рассмотрим некоторые из них:

- определение стейкхолдеров организации;
- определение затрат на программы КСО;
- оценка эффективности программ.

Определение стейкхолдеров организации.

Прямые стейкхолдеры и косвенные стейкхолдеры показаны в таблице 17.

Таблица 17 – Прямые и косвенные стейкхолдеры

Прямые стейкхолдеры	Косвенные стейкхолдеры
Работники	Местные сообщества
Потребители	Строительные организации
Подрядные организации	

В данной главе разрабатываем программу управления корпоративной социальной ответственностью. В частности, разработка программы на примере компании ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA», будет проходить в рамках стратегической модели. Стратегическая модель КСО предполагает разработку долгосрочной программы, с учетом миссии и стратегии предприятия, интеграцию корпоративной социальной ответственности в повседневную работу компании. В этом случае ассигнования на программы КСО выделяют не от случая к случаю, как в традиционной модели, а на постоянной основе.

Таблица 18 - Определение целей КСО на предприятии

Миссия компании	Компания, базирующаяся на производстве щебня мелкого и крупного, а также добыча песчано-гравийной смеси. ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» входит в состав кластерных предприятий и является основным (первоначальным) звеном (добыча нерудных материалов – сырья) в группе кластерных предприятий и работе, столь масштабного, проекта.	Цели КСО
-----------------	---	----------

Продолжение таблицы 18

Стратегия компании	Увеличение доходов сотрудников компании путем максимального удовлетворения потребностей клиентов ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» это сплоченный коллектив, уверенно смотрит вперед, сотрудничает со строительной отраслью и распространяет свое положительное влияние не только на ближайшее окружение, но также на экономику всей страны.	1. рост производительности труда в компании; 2. улучшение имиджа компании, рост репутации; 3. реклама оказываемых услуг; 4. стабильность и устойчивость развития компании в долгосрочной перспективе; 5. сохранение социальной стабильности в обществе в целом; 6. налоговые льготы; 7. обеспечить клиентов самым лучшим сервисом
--------------------	---	---

Стратегии достижения цели

- Безупречная репутация на постоянной основе.
- Индивидуальный подход к клиентам.
- Профессиональное обучение сотрудников.
- Опора в развитии на партнерские отношения с компаниями из других сфер деятельности.

Предприятию следует проводить социальную политику и быть социально ответственным.

Основные направления социальной ответственности могут быть:

1. Забота о собственном персонале и их семьях.
2. Забота о качестве оказываемых услуг.
3. Волонтерская благотворительность.

Для того чтобы программа КСО приносила различные социальные и экономические результаты, необходима их интеграция в стратегию компании. Иными словами, деятельность компании и программы КСО должны иметь одинаковый вектор. Тогда программа КСО будет выступать органическим вспомогательным элементом деятельности компании.

После выбора целей новой программы корпоративной социальной ответственности, далее следует определить главных стейкхолдеров программы.

Стейкхолдерами или *заинтересованными лицами* называется любое сообщество внутри организации, или вне ее, предъявляющее определенные требования к результатам деятельности организации и характеризующееся определенной скоростью реакции.

В соответствии с основными направлениями социальной политики и ответственности, к стейкхолдерам предприятия в данной сфере относятся – таблица 19

Таблица 19 – Стейкхолдеры предприятия в сфере социальной ответственности

№	Цели КСО	Стейкхолдеры
1.	Рост производительности труда в компании	Сотрудники, работники, руководство компании
2.	улучшение имиджа компании, рост репутации	Руководство, топ-менеджеры, потребители-население
3.	реклама оказываемых услуг населению	Руководство, сотрудники и их семьи.
4.	стабильность и устойчивость развития компании в долгосрочной перспективе	Руководство, топ-менеджеры, администрация местных органов, потребители-население, кредиторы, инвесторы, партнеры
5.	возможность привлечения инвестиционного капитала для социально-ответственных компаний выше, чем для других компаний	Руководство, топ-менеджеры, кредиторы, инвесторы, партнеры, администрация местных органов
6.	сохранение социальной стабильности в обществе в целом	Руководство, население, партнеры
7.	обеспечить клиентов самым лучшим сервисом	население

Интересы руководства компании связаны с эффективностью управления организацией (прибыльным использованием ресурсов). Работники ожидают удовлетворения их труда в формах адекватной оплаты, возможностей профессионального роста и построения деловой карьеры, здоровой моральной атмосфере, приемлемых условий и режима труда, хорошего руководства. Потребителей интересует качество, безопасность и

доступность услуг. Администрации местных органов самоуправления заинтересованы в пополнении бюджета посредством налоговых поступлений и сохранения рабочих мест для населения региона. Топ-менеджеры заинтересованы в возможности контроля и управления финансовыми потоками, мощность которых свидетельствует о финансовой состоятельности предприятий. Интересы кредиторов удовлетворяются своевременным исполнением обязательств по погашению процентов и кредитов.

Если какая-либо группа стейкхолдеров не удовлетворена деятельностью организации, ее реакция может поставить под угрозу дальнейшее существование самой организации. К числу влиятельных стейкхолдеров относятся также правительство и жители регионов, в которых находятся организации. Среди жителей региона выделяют не только проживающих в нем людей, но и местные власти, природную среду и физическое окружение, качество жизни людей. Отдельные группы с особыми интересами (торговые, профессиональные ассоциации, комиссии по защите прав потребителей и др.) могут оказывать давление на корпорации в части осуществления социальных реформ, законов.

Следующим этапом разработки программы корпоративной социальной ответственности бизнеса является определение элементов программы КСО. Это будет зависеть от множества факторов, таких как:

- 1) сфера деятельности компании;
- 2) финансовые возможности;
- 3) размер компании;
- 4) приверженность сотрудников компании;
- 5) сотрудничество с местными органами самоуправления и местными экологическими организациями;
- 6) ожидаемые результаты реализации программ т.д.

Для того, чтобы определить необходимый перечень мероприятий, необходимо сопоставить главных стейкхолдеров компании, их интересы,

мероприятия, которые затрагивают стейкхолдеров. Необходимо обратить внимание, что каждый элемент программ КСО рассчитывается на определенное время, следовательно, может быть краткосрочным или среднесрочным. Ожидаемый результат от реализации программы позволяет оценить значимость будущих итогов реализации программ. Результаты приведены ниже в таблице 20

Таблица 20 – Определение элементов программы КСО

Наименование мероприятия	Элемент	Стейкхолдеры	Сроки реализации мероприятия	Ожидаемый результат от реализации мероприятия
Оказание помощи (продовольственной продукции, обеспечения бесплатных оказываемых услуг)	Благотворительные пожертвования. Корпоративное волонтерство	Пожилые люди, люди ограниченных возможностей, детские дома	Постоянно	Социальная значимость, улучшение социально-психологического климата между сотрудниками и клиентом
Абонемент в фитнес или спа салон, отпуска за счет организации	Поощрение добросовестных сотрудников по итогам результатов оказываемых услуг за месяц, полгода, год	Сотрудники организации	Один раз в месяц, полгода, год	Социальная значимость, повышение уровня материального благосостояния и улучшение социально-психологического климата
Поощрение за рекомендации, повторное обращение и т.д.	Инвестиции в перспективное и плодотворное сотрудничество с клиентами, в виде бонусов	Клиенты по рекомендации	Постоянно	Повышение престижа, привлечение новых клиентов

Благотворительные пожертвования; Корпоративное волонтерство.

Организация досуга работников и членов их семей; а также помощь детским домам и малообеспеченным семьям – также важное направление социальной ответственности предприятия.

Работа волонтерства направлена на расширение воспитания здорового поколения в духе любви, полезно проводить свободное от работы и учебы время. Помощь детским домам и домам малюток в виде продовольственных продуктов, детских аниматоров и развлечений.

Затраты на программы КСО

Затраты на программы КСО могут определяться по остаточному принципу и расходоваться в зависимости от их наличия, а могут стать частью ежемесячных, поквартальных отчислений. Данные расходы представлены ниже в таблице 21

Таблица 21 – Затраты на мероприятия КСО

Направления деятельности предприятия в сфере социальной ответственности	Единица измерения	Цена	Стоимость реализации на планируемый период (1 год)
Оказание помощи (продовольственной продукции, обеспечения бесплатных оказываемых услуг)	сум/ мес.	100	1 200
Абонемент в фитнес или спа салон, отпуска за счет организации	сум/чел.	100	1 200
Поощрение за рекомендации, повторное обращение и т.д.	сум/ чел.	25	300
Итого			2 700

Оценка эффективности программ и выработка рекомендаций

Таким образом, предприятие ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» проводит целенаправленную и последовательную политику социальной ответственности.

Программы корпоративной социальной ответственности соответствуют поставленным целям и общей стратегии компании.

В настоящее время невозможно выделить преобладание внешней или внутренней концепций социальной ответственности, что обусловлено развитием программ, направленных как на сотрудников организации, так и общественность.

С точки зрения соответствия программ социальной ответственности интересам стейкхолдеров, реализуемые программы, безусловно, соответствуют их интересам.

В результате реализации программ социальной ответственности, предприятие получает преимущества в виде повышения престижа в лице общественности, усиления мотивации на добросовестное исполнение своих обязанностей среди специалистов, что в конечном итоге способствует повышению эффективности в выполнении поставленных задач.

В качестве рекомендаций по совершенствованию программ социальной ответственности, направленных на повышение престижа компании, улучшения материального благосостояния добросовестных и квалифицированных сотрудников, целесообразно внедрение в практику деятельности компании социального пакета, содержащего набор компенсаций и льгот для сотрудников, имеющих высокие профессиональные достижения.

Любая компания существует в обществе. Она оказывает влияние на общество через производство товаров и услуг, экологического, экономического воздействия. Корпоративная социальная ответственность позволяет компаниям делать индивидуальный выбор программ, отражающий цели и видение компании. Разработка программы КСО позволит компаниям ответственно подходить к своей деятельности, рассматривать ее воздействие на общество в перспективе, предвидя проблемы и их решая.

Заключение

В мире современных технологий и развитых рыночных отношений конкуренция – это необходимое и достаточное условие, обеспечивающее количественное и качественное воспроизводство рыночной системы, ее саморегулирующие и самокорректирующие начала, конкуренция означает борьбу с равными или более сильными соперниками.

Понятие конкурентоспособность предприятия очень многогранно и распространяется на все составляющие деятельности предприятия, такие как товар и его основные характеристики, а также организационные, финансовые и производственные характеристики самого предприятия. Таким образом, конкурентоспособность предприятия – это способность осуществлять прибыльную хозяйственную деятельность в условиях жесткой конкуренции.

На конкурентоспособность фирмы большое влияние оказывает поддержка и содействие со стороны национальных государственных органов и других организаций. Это могут быть льготные гарантии экспортных кредитов, страхование организации, уменьшение налоговых сборов или освобождение от них, предоставление экспортных субсидий.

Президент Узбекистана Шавкат Мирзиёев неоднократно говорил о том, что наша главная цель – обеспечить развитие страны, благосостояние народа. Для этого, прежде всего, национальная экономика должна быть конкурентоспособной, а продукция производится у нас в стране.

В данном исследовании были рассмотрены анализ финансовой деятельности предприятия, конкурентоспособность, содержание понятия и факторы конкурентоспособности предприятия. Были изучены основные методы исследования конкурентоспособности предприятия, определено их подразделение на графические и матричные, а также подобраны методы, наиболее подходящие для исследования ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA».

В краткой характеристике ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» была рассмотрена общая информация о ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA», организационная структура, конкурентное окружение, финансовые показатели.

На основе определенных ранее методов, проведено исследование конкурентоспособности ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA». Анализ финансового состояния предприятия позволяет заключить, что предприятие является финансово устойчивым, компания не зависима от внешних источников финансирования. Компания отказывается от привлечения заемного капитала, отмечается рост доли прибыли на единицу вложенных активов. Предприятие обладает рыночной долей в 6,8%, что является наибольшим показателем среди конкурентов. Исследование уровня качества продукции показало, что ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» обладает наиболее качественной продукцией среди своих ближайших конкурентов.

Сравнив ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» с конкурентами методом экспертных оценок, можно сделать вывод, что по большинству основных параметров, ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» опережает своих конкурентов. Используя полученные данные, был проведен SWOT-анализ, показавший сильные и слабые стороны предприятия, угрозы и возможности. На базе всего исследования можно сделать вывод, что предприятие ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA» является конкурентоспособным и находится на лидирующих положениях в отрасли.

Однако, также был выявлен ряд недостатков, требующих разрешения:

- износ производственного оборудования на определенных участках;
- малоэффективная маркетинговая стратегия и рекламная деятельность;
- зависимость от основного потребителя;
- недоступность информации о компании;

По каждому из данных недостатков был разработан ряд проектных мероприятий по устранению этих недостатков, и, как следствие, повышению

конкурентоспособности ООО «ELITE KONSTRUKTION OPTIMA».

Список использованных источников:

1. Конкурентная борьба. Статья / Н.К. Бобров – Маркетинг.– 2017. – №5. – с.24–28
2. Пути повышения конкурентоспособности предприятий /В.П. Жила // Российское предпринимательство. – 2017. – № 4. – С. 19–21.
3. Система обеспечения конкурентоспособности предприятия / И.У. Зулькарнаев, Л.Р. Ильясова – Маркетинг в России и за рубежом. –2017. – №4. – с.15–24.
4. Конкуренция и конкурентоспособность. Учебное пособие / А. Г. Мокроносов, И. Н. Маврина. – Екатеринбург: Изд-во Урал ун-та, 2018. – 194с
5. Оценка, анализ и выявление путей повышения конкурентоспособности предприятий. Дис. канд. экон. наук/под ред.Д.С. Воронова – [Электронный ресурс] / studmed.ru, – URL: https://www.studmed.ru/view/voronov-ds-ocenka-analiz-i-vyyavlenie-putey-povysheniya-konkurentosposobnosti-predpriyatiy_1ee7b3b255e.html (дата обращения: 01.05.2023)
6. Теоретические модели конкурентоспособности. Статья / М. Ахматова, Е. Попов / Маркетинг. – №4. – 2003. – С. 25–38.
7. Итоги года. Общество: статья / Егор Тимошенко. URL: https://plov.press/news/lifestyle/itogi_goda_kak_razvivalas_promyshlennost_uzbekistana_v_2020 (дата обращения: 01.05.2023). Текст: электронный.
8. Экономика и бизнес. АГМК подводит итоги уходящего года. URL: <https://nuz.uz/ekonomika-i-finansy/1218223-agmk-podvodit-itogi-uhodyashhego-goda.html> (дата обращения: 01.06.2023). Текст: электронный.

9. Насырходжаева Д.С. Формирование конкурентной стратегии промышленных предприятий на отраслевых рынках / под ред. Т. Фан. – Москва 2018. –188 с.
10. Возможности использования кластерной модели развития бизнеса в Узбекистане / М.А. Хусаинов, И.И. Солиев – Молодой ученый. — 2018. —№ 17 (97). —С. 472-475
11. Анализ зарубежного опыта повышения отраслевой, региональной конкурентоспособности на основе развития кластеров. / А. Колошин, К. Разгуляев, Ю. Тимофеев, В. Русинов – URL: http://politanaliz.ru/articles_695.html5.ЛенчукЕ.Б. / (дата обращения: 12.06.2023)
12. Кластерный подход в стратегии инновационного развития зарубежных стран. Статья / под ред. В.Г. Власкина – URL: <https://president.uz/ru/lists/view/4456> / (дата обращения: 12.06.2023)
13. Публичная библиотека в системе непрерывного библиотечно-информационного образования. Учебник. Бухгалтерский учет / Н.П. Кондраков // Учебник / под ред. Н.П. Кондраков – Спб. Питер – 2017. – 65 с.
14. Бухгалтерская финансовая отчетность монография / составитель: В.Д. Новодворский – Москва: «Омега-Л», – 2018. –450 с.
15. Сборник нормативно-правовых документов по трудовому законодательству Республики Узбекистан. Печатное издание, Ташкент, дата введения 20.11.2012., – 96 с.
16. Экономический словарь / Трудовой Кодекс РФ: официальный сайт. Москва. – Обновляется периодически. URL:<http://www.zakonrf.info/tk/gl21/> (дата обращения: 01.05.2023). Текст: электронный.
17. Кадры организации и производительность труда: официальный сайт РФ. – Обновляется периодически. URL: http://studopedia.su/4_38158_tema-kadri-organizatsii-i-proizvoditelnost. (дата обращения: 01.05.2023). Текст: электронный.

18. Учёт отклонений в стоимости материальных ценностей: монография / Н.Г. Волков //Бухгалтерский учёт. – 2018. – №5. – 49–55 с.
19. Учет и налогообложение основных средств и нематериальных активов: монография / Э.Ф. Гадоев – Ташкент. Издательский дом «Мир экономики и права». – 2019. – 86 с.
20. Льготы в целях модернизации. Монография / О. Гайбуллаев – Экономическое обозрение № 3 (160) – 2017. – С. 28– 34
21. Маркетинг. Учебник для бакалавров / С. У. Нуралиев, Д. С. Нуралиева. — Москва: Дашков, 2019. – 362 с.
22. Введение в теорию маркетинга. Учебное пособие / В.И. Дорошев.-М.: ИНФРА-М, 2019. – 285 с.
23. Экономика предприятия: Учебник для экономических вузов: 2–е изд., пераб. и доп. /Под ред.А.И. Руденко. – Мн.: БГЭУ, 2015. Стр.76.
24. Экономика труда и социально–трудовые отношения/Под ред. Г.Г. Мелькьяна, Р.П. Колосовой – М.: МГУ, 2017. – 53 с.
25. Экономика и социология труда. Учебник. / Р.Г. Мумладзе, Г.Н. Гужина. – М.: «КноРус», 2019. – 47 с.

Приложение А
Аналитический баланс предприятия.

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС, млрд. сум.					
Название строки	Код строки	На 31.12.2022	На 31.12.2021	На 31.12.2020	На 31.12.2019
АКТИВ					
I. Внеоборотные активы					
Нематериальные активы	1110				0,04
Основные средства	1150	13,70	13,10	12,00	11,20
Итого по разделу I	1100	13,70	13,10	12,00	11,24
II. Оборотные активы					
Запасы	1210	1,50	1,10	0,70	0,48
Дебиторская задолженность	1230	11,40	11,90	10,20	8,10
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250			0,10	
Итого по разделу II	1200	12,90	13,00	11,00	8,58
БАЛАНС	1600	26,60	26,10	23,00	19,82
ПАССИВ					
III. Капитал и резервы					
Уставный капитал	1310	0,40	3,00	3,00	3,00
Переоценка внеоборотных активов	1340			1,00	3,00
Резервный капитал	1360	3,00	3,00	3,00	2,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	3,10	3,10	-2,10	2,80
Итого по разделу III	1300	6,50	9,10	4,90	10,80
IV. Долгосрочные обязательства					
Итого по разделу IV	1400	0,00	0,00	0,00	0,12
V. Краткосрочные обязательства					
Кредиторская задолженность	1520	20,10	17,00	18,10	6,90
Прочие краткосрочные обязательства	1550				2,00
Итого по разделу V	1500	20,10	17,00	18,10	8,90
БАЛАНС	1700	26,60	26,10	23,00	19,82

Приложение Б

Схема структуры целевой программы повышения конкурентоспособности

