https://gospodarkainnowacje.pl

GOSPODARKA I INNOWACJE

LABORATORIUM WIEDZY Artur Borcuch

Volume: 60 | 2025

Economy and Innovation
ISSN: 2545-0573

For more information contact: editor@gospodarkainnowacje.pl

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ КОНСТРУКТИВ ТРАНСФОРМАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ МАЛОГО БИЗНЕСА В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Джамалов Хасан Нуманжанович
Ташкентский государственный экономический университет, проф. кафедры «Налог и налогообложение», к.э.н., Узбекистан, 100000, г.Ташкент, ул.А.Тимура 60А
xasandjamal@gmail.com

A R T I C L E I N F O.

Ключевые слова: малый бизнес, инновационная среда, субъекты предпринимательства, предпринимательские структуры в экономике, конкурентоспособность.

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы управления конкурентоспособностью малого бизнеса в условиях трансформации их инновационной среды, влияющие факторы, проанализированы основные современные концепции управления конкурентоспособностью, в соответствии с чем выявлены направления, по которым государство может активно влиять на процесс поддержки здоровой конкуренции в экономике. Значительное внимание в статье уделяется вопросам эффективности государственного управления конкурентоспособностью малого бизнеса.

http://www.gospodarkainnowacje.pl/ © 2025 LWAB.

ВВЕДЕНИЕ.

В ««Стратегии развития Нового Узбекистан на 2022-2026 годы»., утвержденной Указом Президента Республики Узбекистан от 28 января 2022 года № ПФ-60, отдельное внимание обращено на вопросы обеспечения здоровой конкуренции предпринимательских структур в экономике [1].

Как было особо отмечено Указом Президента Республики Узбекистан от 11сентября 2023 года № УП-158 «О Стратегии “Узбекистан-2030”», важнейшими задачами обеспечения здоровой конкуренции углубление структурных реформ, ускоренное развитие реального сектора экономики, укрепление экономической предпринимательских структур в экономике республики признаны обеспечение безопасности страны, увеличение экспорта и импортозамещаемого производства в условиях трансформации инновационной среды малого бизнеса [2].

Принятые за годы независимости законы стали прочным фундаментом последовательной либерализации и модернизации нашей экономики, и создали необходимые правовые условия для обеспечения устойчивого развития, диверсификации, реструктуризации экономики, технической и технологической модернизации производства.

Значительное внимание уделяется формированию благоприятной деловой среды и привлекательного инвестиционного климата, развитию справедливой конкуренции,

Copyright © 2025 All rights reserved International Journal for Gospodarka i Innowacje This work licensed under a Creative Commons Attribution 4.0

стимулированию ускоренного развития малого бизнеса и частного предпринимательства. Такой подход обусловлен, в первую очередь, приоритетностью ускоренного развития частного сектора в экономике Республики Узбекистан.

Благодаря принятым мерам за последние 5 лет в рейтинге Всемирного банка и Международной финансовой корпорации «Ведение бизнеса» среди 190 стран мира Узбекистан поднялся с 146 до 76 места.

На сегодняшний день более 90 процентов всех хозяйствующих субъектов - это предприятия малого бизнеса. Основной целью развития малого бизнеса является расширение доли частного сектора в экономике страны, увеличение самозанятости населения, прежде всего молодежи, а также доходов от предпринимательской деятельности до 70% в общей структуре доходов населения. Также, в 2030 году намечается увеличить в 2 раза оборот субъектов малого бизнеса по отношению к 2018 году, в первую очередь за счет легализации их деятельности, а также повысить производительность труда в данном секторе не менее чем на 7%.

Следует отметить, что предпринятые меры будут способствовать дальнейшему усилению деловой активности, диверсификации экономики, повышению в ней доли частной собственности, привлечению инвестиций для модернизации и технологического обновления производства. В результате, в 2030 году доля малого бизнеса в ВВП составит 70,1% (59,4 в 2018 году), в промышленности – до 54,3% (34,7%), в инвестициях – до 52,3% (34,9%), в экспорте – до 45,2% (26,5%).

Растущая потребность в обеспечении конкурентоспособности предприятий и специфика развития рыночного механизма в Республике Узбекистан, усиление конкурентной борьбы, с одной стороны, а также потребность развития научных подходов в области теории и методики управления конкурентоспособностью малого бизнеса в условиях трансформации их инновационной среды, определили актуальность темы данной научной статьи.

ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ.

В настоящее время в теоретико-методологических построениях, определяющих сущностную природу предпринимательской деятельности, укоренилась точка зрения, согласно которой целью предпринимательства является извлечение прибыли (дохода) путем удовлетворения индивидуальных и коллективных потребностей в товарах, работах и услугах.

Этому же соответствовала мотивация работников. И, наконец, предпринимательские структуры, как способ вознаграждения отдельных лиц и групп, были вызваны к жизни необходимостью балансировки выгоды и риска, получаемых и разделяемых отдельными лицами и группами [3, с. 215].

Состав субъектов рыночных отношений, к числу которых относятся только те организационно-хозяйственные единицы, целью деятельности которых является получение прибыли, как конечного результата деятельности, составляет понятие «малый бизнес», обособленный, гибкий к изменению внешних условий структура экономической системы, характеризующуюся устойчивостью, инновационностью, стратегической нацеленностью, конкурентоспособностью, покупательской направленностью, элементами которой являются подразделения или отдельные участники, основная цель которых - получение прибыли в результате использования имущества, продажи товаров, оказания услуг, ведения работ.

Развитие малого бизнеса представляет собой последовательный и целенаправленный процесс изменения ее качества. Процесс развития предполагает изменения, поэтому управлять развитием означает сознательно и целенаправленно вносить изменения, ведущие к успеху, повышающие жизнеспособность, придающие малому бизнесу новое качество. Малый бизнес является самоокупающейся или самофинансируемой системой, которая должна обеспечивать

Copyright © 2025 All rights reserved International Journal for Gospodarka i Innowacje This work licensed under a Creative Commons Attribution 4.0

рентабельную работу. Для успешного взаимодействия с другими субъектами предпринимательского процесса, своевременного обеспечения динамичного конкурентного преимущества, современному малому бизнесу необходимо обзавестись обширной ресурсной базой, которая могла бы составить его потенциал.

Под потенциалом малого бизнеса понимают совокупность различных ресурсов, которые находятся в распоряжении данной фирмы и используются ею в процессе производственной деятельности. В состав ресурсов входят: земельные площади, производственные мощности, численность и качество персонала, финансовые ресурсы, мастерство менеджеров, прочность внутренних организационных структур фирмы, эффективность стратегических и управленческих установок, многообразие методов взаимодействия с другими субъектами бизнеса [2,с.22].

Конкурентное преимущество малого бизнеса определяется совокупностью внутрисистемных, системных и внесистемных факторов. Каждая из указанных совокупностей является значимой для формирования конкурентного преимущества ПС и его конкурентоспособности [7, с. 85–87].

Сущность инновационного развития малого бизнеса заключается в том, что на вновь созданном или действующем предприятии, способном выпускать (выпускающем) определенную продукцию (работу или услуги), создаются условия для выдвижения новаторских предпринимательских идей.

Можно согласиться с мнением А.Ю. Прихач, что инновационный процесс способен на такую отдачу, эффективность которой намного выше, чем при стандартных подходах и приемах. Высокая эффективность объясняется тем, что новация, в частности, может выступать в виде идеи, реализация которой позволит получить, за счет оригинальности, такую прибыль, которую обеспечило бы, при сравнении с обычной деятельностью, только значительное инвестиционное вливание и увеличение масштабов производства[8,С.84-86].

Становление инновационной модели предпринимательства привело к смещению конкуренции от ценовых форм к неценовым, перенося акценты конкурентной борьбы в сторону выявления потребительских предпочтений, индивидуализации спроса, поиска наиболее эффективных способов их удовлетворения.

АНАЛИЗ И РЕЗУЛЬТАТЫ.

Конкурентоспособность малого бизнеса – понятие многоаспектное, достигаемое как за счет факторов внешнего окружения, так и за счет внутренних факторов. На конкурентоспособность оказывает непосредственное влияние инновационное развитие потенциала малого бизнеса. Повышение уровня конкурентоспособности достигается путем увеличения показателей конкурентоспособности и за счет усовершенствования основных критериев, оказывающих влияние на конкурентоспособность малого бизнеса.

Конкурентоспособность малого бизнеса формируют: конкурентоспособность идеи, продукции, производственной системы и системы реализации продукции (товаров и услуг). Она представляет собой способность малого бизнеса в рыночных условиях реализовывать стратегию трансформации источников конкурентных преимуществ в конкурентные преимущества за счет инновационного развития потенциала, производить и реализовывать конкурентоспособную продукцию и получать прибыль выше среднего уровня в отрасли. Источники конкурентных преимуществ - это исходные факторы, способствующие разрешению противоречия конкурентных отношений в пользу их обладателя, что сопровождается обретением им конкурентных преимуществ, укреплением конкурентных позиций и получением прибыли, превышающей среднеотраслевой уровень.

В качестве источников конкурентных преимуществ могут выступать следующие факторы: а)

Copyright © 2025 All rights reserved International Journal for Gospodarka i Innowacje This work licensed under a Creative Commons Attribution 4.0

уровень производительности труда;

б) квалификация персонала; в) качество и технический уровень производимых изделий; г) управленческое мастерство, стратегическое мышление на различных уровнях управления и другие. Для успешного взаимодействия с другими субъектами предпринимательского бизнеса, своевременного обеспечения конкурентного преимущества, каждой предпринимательской структуре надлежит не только обзавестись обширной ресурсной базой, которая составляет его потенциал, но и инновационно его развивать.

Системный анализ позволяет оценить весь комплекс факторов, определяющих интегральный потенциал предприятия и конкурентоспособность. Но для эффективного управления конкурентоспособностью предприятия нужно ориентироваться на ряд принципов, представленных в табл. 1.

Среди названных принципов управления конкурентоспособностью ПС наибольшее значение имеет принцип комплексной оценки факторов, предполагающий всестороннюю оценку их состава и механизма влияния. От этого, по существу, зависит весь ход дальнейшей аналитической и практической деятельности. В целом же использование данных принципов позволяет иметь научно обоснованную систему оценки уровня конкурентоспособности предприятия.

На основе сравнительного анализа методов оценки конкурентоспособности малого бизнеса, выработан метод, который определяет внешнюю и внутреннюю составляющие конкурентоспособности. Это позволяет проводить оценку конкурентоспособности малого бизнеса с учетом внутренних факторов, изменяющихся под воздействием кризисных условий функционирования внешней среды.

Вопросам оценки конкурентоспособности малого бизнеса было посвящено большое количество научных работ, как отечественных, так и зарубежных авторов.

Таблица 1. Принципы эффективного управления конкурентоспособностью малого бизнеса [9].

№	Наименование принципа	Краткая характеристика
1.	Принцип системности	Поведение каждого элемента системы влияет на поведение системы в целом. Для оценки факторов повышения конкурентоспособности предприятия все показатели, характеризующие различные стороны этого процесса, должны быть сведены в систему.
2.	Принцип комплексной оценки факторов	Каждый показатель системы характеризует влияние на рассматриваемый процесс какого-либо фактора или группы факторов. Соответственно, показатели должны строиться с учетом комплекса факторов, обуславливающих конкурентоспособность.
3.	Принцип функциональной направленности	Принцип функциональной направленности управления повышением конкурентоспособности предприятия, предполагающий использование показателей, характеризующих уровень: планирования, организации, учета и контроля, мотивирования и стимулирования, координации и регулирования.
4.	Принцип учета специфики деятельности	Система должна предусматривать показатели, характеризующие отраслевые особенности и их влияние на конкурентоспособность.

Copyright © 2025 All rights reserved International Journal for Gospodarka i Innowacje This work licensed under a Creative Commons Attribution 4.0

5.	Принцип иерархичности показателей	Данный принцип предполагает их ранжирование от общих к частным. К первым относятся сводные, обобщающие показатели, обеспечивающие интегральную характеристику основных направлений повышения конкурентоспособности. Частные показатели должны дополнять их с учетом влияния на исследуемый процесс особенностей деятельности предприятия.
6.	Принцип информационного обеспечения	Система должна содержать такие показатели, расчет которых может быть обеспечен имеющейся (в действующих формах учета и статистической отчетности) информацией, обладающей достаточной достоверностью. Показатели, полученные в результате абстрактных построений или экспертным путем, мало способствуют управлению конкурентоспособностью.
7.	Принцип обеспечения сопоставимости	Необходима сопоставимость показателей по их характеристикам, методам получения информации, единицам измерения и способам расчета.
8.	Принцип непрерывности	Предполагает корректировку тех или иных показателей системы, либо включение в нее дополнительных показателей по мере поступления новых данных об объекте исследования и окружающей его конкурентной среде. Такая корректировка должна иметь дискретный характер и осуществляться только по результатам практики использования системы показателей.

Однако при расширении деятельности малого бизнеса (к примеру, выход на новые сегменты рынка, освоение новых направлений, выход на другой рынок продукции), либо интеграция с другими предпринимательскими структурами также при изменении потенциала внутренней среды, предлагаемые методики и оценки не вполне корректны. По нашему мнению, они не учитывают уровень и взаимосвязь внешней (Квнеш) и внутренней (Квнутр) среды малого бизнеса.

В связи с этим предлагается оценивать конкурентоспособность малого бизнеса, как взаимодействие внешней и внутренней среды.

Кобщ=Σ(ri×Ki) (1)

где **ri** — важность (ранг) i-й (внешней или внутренней) составляющей конкурентоспособности малого бизнеса;

Σri = 1, при этом, чем хуже финансовое состояние малого бизнеса, тем выше должна быть значимость внутренней составляющей;

Ki — оценка i-ой (внешней или внутренней) составляющей конкурентоспособности при оценке малого бизнеса.

Первая - это оценка внешней составляющей конкурентоспособности, т.е. оценка тех факторов, за счет которых предпринимательская структура явно соперничает с конкурентами и привлекает к себе потребителя.

Квнеш=Σ(Ri×Эопрвдпр) (2)

где Ri — важность (ранг) i-го фактора в общей оценке конкурентоспособности **Σri=1**

Эопрвдпр - экспертная оценка i-го фактора при оценке ПС.

Copyright © 2025 All rights reserved International Journal for Gospodarka i Innowacje This work licensed under a Creative Commons Attribution 4.0

Вторая - это оценка внутренней составляющей конкурентоспособности, т.е. оценка факторов, обеспечивающих достижение и реализацию конкурентоспособности первой группы.

Квнутр=Σ(Ri×Пi) (3)

где **Ri** — важность (ранг) i-го потенциала внутренней составляющей конкурентоспособности;

Пi — степень развитости внутреннего потенциала (кадрового, финансового, производственного и т.п.).

Важно отметить, что при оценке Пi необходимо использовать ту же шкалу, что и при оценке Эопрвдпр.

В то же время конкурентное преимущество определяется целевыми факторами, их структурой и пропорциями, организацией эффективного использования факторов и условий развития ПС, скоростью создания, совершенствования и обновления, степенью развитости и специализированности факторов.

Таким образом, в зависимости от факторов, используемых для повышения конкурентного статуса малого бизнеса, будут определены и основные направления по повышению ее конкурентоспособности (табл.2).

Таблица-2. Направления повышения конкурентоспособности малого бизнеса[9]

№ п/п	Направления	Направление мероприятий	Мероприятия
1.	Реализация организационных возможностей	Внутриорганизационное	1. Совершенствование организационной структуры 2. Реинжиниринг бизнес-процессов
		Интеграция	1. Создание интегрированных структур на уровне отрасли 2. Расширение сфер деятельности в соответствии с производственными возможностями
		Новая структура собственности	1. Выход предпринимательской структуры на рынок ценных бумаг(эмиссия ценных бумаг)
2.	Реализация рыночной ситуации за счет маркетингового потенциала	Повышение доли рынка	1. Повышение качества реализуемого товара 2. Гибкая ценовая политика
		Повышение эффективности работы маркетингового отдела	1. Поиск новых сбытовых каналов 2. Удержание старых клиентов 3. Мониторинг деятельности конкурентов
3.	Реализация производственно-технологического потенциала	Производственное перевооружение	1. Модернизация и техническое перевооружение 2. Диверсификация производства
		Инновации	1. Поддержка инновационных процессов 2. Разработка и осуществление НИОКР
4.	Реализация финансово-	Взаимодействие с	1. Отношения по отдельным

Copyright © 2025 All rights reserved International Journal for Gospodarka i Innowacje This work licensed under a Creative Commons Attribution 4.0

	экономического потенциала	государством	видам налогов и сборов 2. Ресурсное обеспечение за счет средств федерального и местных бюджетов
		Инвестиции	1. Стимулирование инвесторов и лизинговых компаний 2. Привлечение капитала для расширения деятельности ПС 3. Эмиссия ценных бумаг
5.	Реализация возможностей персонала	Научная основа труда	1. Совершенствование системы планирования подготовки и закрепления рабочих, инженерных, научных и административных кадров, а также переподготовки кадров
		Стимулирование	1. Повышение инициативности работников 2. Материальное стимулирование

Таким образом, подводя итог, мы пришли к выводу, что основным направлением повышения конкурентоспособности малого бизнеса, является максимальная реализация их возможностей, за счет инновационного развития потенциала. Наглядно это демонстрирует приведенный ниже рис.1.[10]

Для обоснования целевой функции управления конкурентоспособностью предпринимательских структур определены особенности методологических подходов к формированию конкурентных преимуществ (табл.3).

Таблица 3. Уровни конкурентоспособности предприятия и их характеристика[9]

Уровни конкурентоспо-собности предприятия	**Объект управления конкурентоспо-собностью**	**Организационный уровень, осуществляющий управление**	**Критерий конкуренто-способности**	**Методы анализа конкурентоспособ-ности**
Оперативный	Товар	Линейные менеджеры	Оптимальное соотношение «цена-качество»	-анализ конкурентоспособ-ности продукции
Тактический	Финансовая устойчивость	Функциональные менеджеры	- финансовые показатели устойчивости	- анализ финансовой устойчивости
Стратегический	Инвестиционная привлекательность	Топ-менеджмент	Стоимость компании	- методы расчета стоимости компании

Ценностно-стоимостной подход к управлению конкурентоспособностью малого бизнеса выражается в том, что для создания максимальной стоимости следует создавать максимальную ценность для потребителей и оптимизировать издержки.

В систему целевых критериев конкурентоспособности стратегического уровня должен быть включен показатель стоимости бизнеса.

Copyright © 2025 All rights reserved International Journal for Gospodarka i Innowacje This work licensed under a Creative Commons Attribution 4.0

Применение стоимости как цели системы управления конкурентоспособностью формирует новый подход к созданию системы управления капиталом, в основе которого находятся два принципа:

1) управление капиталом направлено на создание экономической прибыли, которая учитывает альтернативные варианты вложения капитала с определенным риском и соответствующим риску экономическим эффектом;

2) цель развития компании выражается в виде наращивания стоимости компании, в которой суммированы потоки денежных средств с учетом риска и альтернативности вложения средств.

ВЫВОДЫ.

1. Конкуренция, являясь механизмом соперничества субъектов рынка, выступает одновременно в качестве одного из важнейших регуляторов экономического развития, регламентирующего условия функционирования хозяйствующих субъектов, а также определяющего способы их адаптации к конкретной рыночной ситуации. Следовательно, конкуренция является субъективным и объективным процессом для определенной организации и рыночных отношений в обществе. В какой-то мере конкурентоспособность является определяющим фактором делового успеха. В любой сфере деятельности в фокусе основных поставленных проблем непременно надо рассматривать вопросы повышения конкурентоспособности, как на макроуровне (в масштабе страны), так и на микроуровне (в рамках отдельной предпринимательской структуры).

2. Достижение устойчивого развития малого бизнеса в условиях изменяющейся среды является одной из наиболее актуальных проблем текущей экономической политики государства: от успеха ее решения зависит положение страны в мировой экономической системе.

3. В условиях перехода к инновационной экономике особого внимания требует поиск конкурентных преимуществ с высоким уровнем инновационности. К их числу можно отнести следующие: грамотные, высококвалифицированные кадры, их знания, накопленный мировой опыт, социальные инновации в виде новых технологий управления, передачи и распространения знаний, наличие определенной цели и стратегии развития предпринимательской структуры, качество этой стратегии, которые позволят раскрыть и реализовать инновационный потенциал предпринимательских структур с целью повышения их конкурентоспособности.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Указ Президента Республики Узбекистан от 28 января 2022 года № ПФ-60 «Стратегия развития Нового Узбекистан на 2022-2026 годы».
2. Указ Президента Республики Узбекистан от 11сентября 2023 года № УП-158 «О Стратегии “Узбекистан-2030”».
3. Друкер, П.Ф. Бизнес и инновации. — М.: Вильямс, 2016. — С. 62–63, С. 213–220.
4. Воронкова З.Х. Конкурентоспособность предпринимательства на расширяющемся рынке страховых услуг // Российский научный журнал «Экономика и управление», № 4, 2018. – с.23-28.
5. Галкин С.П. Контрольный пакет акций - экономическая основа организационной структуры предприятия // Российский научный журнал «Российское предпринимательство», № 12, 2018.- с.16-19.
6. Давыденко П.Л. Инновационный механизм управления конкурентоспособностью предприятия на основе стоимостного подхода // Российский научный журнал «Экономика и управление», № 5, 2017.- 17-21.

Copyright © 2025 All rights reserved International Journal for Gospodarka i Innowacje This work licensed under a Creative Commons Attribution 4.0

7. Ординкова Н.Г. Организация обеспечения процессов инновационного развития предприятия // Вестник РЭА.- 2017. - № 4. - С. 85–94.
8. Прихач А.Ю. Значение инновационной деятельности для конкурентных преимуществ фирмы // Инновации. – 2017- № 10 (77) - С. 84–86.
9. Сосенкова А.Н. Способы инновационного развития и оценки их влияния на конкурентоспособность предприятия // Аудит и финансовый анализ. - 2018. - № 6. - С. 165-172.
10. М.Портер, М.Мескон Управление конкурентоспособностью предпринимательских структур в условиях трансформации конкурентной среды. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2018. – 539с.
11. Джамалов Х.Н. К вопросу методов оценки финансовой устойчивости предприятий малого бизнеса и её факторов// Международный научный журнал «Учёный XXI века» № 3-2 (62), март 2020 г. С.50-59
12. Djamalov Kh. N. THREE-DIMENSIONAL SYSTEM FOR ESTIMATING EFFICIENCY AND AGREEMENT OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY PRIORITIES// NOVATEUR PUBLICATIONS JournalNX- A Multidisciplinary Peer Reviewed Journal ISSN No: 2581 - 4230 VOLUME 7, ISSUE 6, June. -2021, p.365-370

Copyright © 2025 All rights reserved International Journal for Gospodarka i Innowacje This work licensed under a Creative Commons Attribution 4.0