

**Собитов Ойбек Отабек угли**

студент

**Семин Александр Николаевич**

д-р экон. наук, профессор

ФГБОУ ВО «Уральский государственный

экономический университет»

г. Екатеринбург, Свердловская область

## **СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИНЖИНИРИНГОВОЙ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ**

**Аннотация:** в статье представлен комплексный анализ хозяйственной деятельности и конкурентоспособности проектно-изыскательской организации ООО «Special Project» (Республика Узбекистан). Актуальность темы обусловлена необходимостью адаптации предприятий строительного комплекса к условиям рыночной нестабильности и технологических изменений. Целью работы является выявление резервов повышения экономической эффективности компании. Идентифицированы ключевые проблемы: высокая зависимость от традиционных методов проектирования, отсутствие автоматизации закупок и пассивный маркетинг.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, инжиниринговая организация, BIM-технологии, CRM-системы, цифровая трансформация.

**Введение.** Конкурентоспособность – одна из ключевых характеристик деятельности экономических субъектов, обеспечивающих развитие мировой и национальной экономик [1; 5].

В современном мире обеспечение конкурентоспособности комплекса, сектора экономики или отдельного хозяйствующего субъекта ученые рассматривают в информационном аспекте, образующем цифровой контекст в экономике [1, с. 68].

Строительный сектор экономики Республики Узбекистан демонстрирует высокие темпы роста, что усиливает конкуренцию на рынке проектно-исследовательских услуг. В условиях глобализации и активного внедрения цифровых технологий способность предприятия удерживать рыночные позиции зависит не только от качества продукции, но и от эффективности внутренних бизнес-процессов. Для таких компаний, как ООО «Special Project», функционирующих в Ташкенте, вопросы оптимизации ценообразования и внедрения инноваций становятся фактором экономического выживания.

Целью работы является оценка текущего экономического состояния ООО «Special Project» и разработка стратегии повышения его конкурентоспособности. Для достижения цели решены задачи: проанализировано нормативное регулирование, изучена динамика финансовых показателей в суммах и обоснована эффективность внедрения BIM-технологий.

Деятельность ООО «Special Project» осуществляется в правовом поле, определяемом Гражданским кодексом и специализированными нормативными актами. Компания зарегистрирована в Ташкенте и обладает необходимыми лицензиями для проектирования объектов высокой сложности. Ключевым аспектом регулирования является соблюдение градостроительных норм (КМК, ШНК), обеспечивающих безопасность объектов.

Важную роль играют законодательные акты о защите конкуренции, запрещающие недобросовестные практики и картельные сговоры. Кроме того, участие компании в государственных тендерах регламентируется законодательством о закупках, что требует прозрачности ценообразования и соблюдения процедурных сроков.

В своих трудах исследователи, рассматривая процесс осуществления закупок в строительной сфере, обращают внимание на основополагающие принципы обеспечения конкуренции [2; 4].

ООО «Special Project» специализируется на архитектурно-строительном проектировании (жилые комплексы, коммерческие объекты, такие как Ice City).

Для оценки эффективности деятельности был проведен анализ основных финансовых показателей за 2023–2024 годы (см. таблицу 1). Расчеты произведены в национальной валюте Республики Узбекистан сумах.

Таблица 1

## Динамика основных финансовых показателей ООО «Special Project»

Показатель	2023 г. (тыс. сум)	2024 г. (тыс. сум)	Изменение (+/-)	Темп роста, %
Выручка от реализации	1 245 000	1 428 000	+183 000	114,7
Себестоимость продаж	984 000	1 196 000	+212 000	121,5
Валовая прибыль	261 000	232 000	-29 000	88,9
Коммерческие расходы	82 000	94 000	+12 000	114,6
Прибыль от продаж	179 000	138 000	-41 000	77,1
Чистая прибыль	145 200	110 400	-34 800	76,0
Рентабельность продаж, %	14,4%	9,7%	-4,7 п.п.	-

Анализ данных Таблицы 1 позволяет сделать следующие выводы.

С ростом объемов выполненных работ выручка компании выросла на 14,7%, достигнув 1,428 млрд сум в 2024 году, что свидетельствует о востребованности услуг.

Наблюдается опережающий рост затрат. Себестоимость выросла на 21,5%, что значительно выше темпов роста выручки. Данное явление («ценовые ножницы») обусловлено инфляцией, ростом зарплат квалифицированных инженеров и удорожанием ПО.

Падение эффективности характеризуется снижением рентабельности продаж до 9,7%. Компания зарабатывает меньше прибыли с каждого сума выручки, что создает угрозу финансовой устойчивости.

На основе проведенного SWOT-анализа выявлено, что основными проблемами являются технологическое отставание (использование 2D-черчения вместо BIM) и отсутствие системы активных продаж.

Для решения этих проблем предлагается внедрение технологий информационного моделирования (BIM) и CRM-системы.

Переход на BIM (Revit) позволит сократить сроки проектирования на 20–30% и устранить коллизии на этапе моделирования, а не стройки. Внедрение CRM автоматизирует работу с клиентской базой и повысит конверсию заявок.

Расчет затрат и выгод от внедрения проекта модернизации представлен в Таблице 2.

Таблица 2

Прогноз эффективности внедрения BIM и CRM в ООО «Special Project»

Показатель	Сумма (тыс. сум)	Обоснование
1. Инвестиционные затраты	75 600	Лицензии ПО, обучение 5 инженеров, настройка CRM
2. Годовой прирост выручки	324 000	Привлечение 2 новых проектов за счет маркетинга
3. Экономия себестоимости	96 500	Снижение ошибок и переделок на 5–7%
4. Совокупный эффект (2+3)	420 500	Рост валовой прибыли
5. Текущие расходы (реклама)	56 700	Таргетинг, поддержка ПО
6. Чистый экономический эффект	363 800	(п. 4 – п. 5)

Срок окупаемости (PP):  $75600/363800 \times 12 \approx 2,5$  месяца. С учетом рисков и поэтапного внедрения, реальный срок окупаемости составит от 8 до 9 месяцев.

Рентабельность инвестиций (ROI): проект обеспечит высокую отдачу на вложенный капитал, превышающую ставки по депозитам.

*Заключение.* Проведенное исследование деятельности ООО «Special Project» показало, что компания занимает устойчивое положение на рынке Ташкента, но сталкивается с падением рентабельности из-за опережающего роста издержек. Финансовый анализ за 2024 год зафиксировал снижение рентабельности продаж до 9,7%.

Разработанные мероприятия по цифровой трансформации (внедрение BIM и CRM) являются экономически обоснованными. При инвестициях порядка 75,6 млн сум, компания сможет получить чистый годовой эффект более 360 млн

сум за счет повышения производительности труда и качества проектной документации. Реализация данной стратегии позволит ООО «Special Project» восстановить финансовую эффективность и укрепить конкурентные преимущества.

### ***Список литературы***

1. Дробышевская Л.Н. Формирование проактивной системы стимулирования инновационной деятельности предприятий / Л.Н. Дробышевская, К.М. Исаков // Известия Байкальского государственного университета. – 2022. – Т. 32. №4. – С. 741–750. DOI 10.17150/2500-2759.2022.32(4).741-750. EDN ERGBLV
2. Курдюмов А.В. Реализация принципа обеспечения конкуренции контрактной системы при закупках товаров, работ, услуг в строительной сфере Свердловской области / А.В. Курдюмов, Д.В. Шалабодов, И.С. Береснева // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2017. – №8-1(55). – С. 70–76. EDN ZEIVWT
3. Курдюмов А.В. Эволюция конкурентоспособности агропромышленного комплекса в условиях цифровизации производственной деятельности / А.В. Курдюмов // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. – 2019. – №2(47). – С. 67–72. EDN VYSEGH
4. Малькова Д.Д. Эффективность государственных закупок в строительной сфере: проблемы и современные подходы / Д.Д. Малькова, А.Д. Федосенко // Вестник науки. – 2023. – Т. 5. №6(63). – С. 58–61. EDN CRMOND
5. Шайбакова Л.Ф. Внутренние и внешние факторы конкурентоспособности промышленных предприятий России / Л.Ф. Шайбакова, А.В. Курдюмов, Н.С. Громова // Кузнечно-штамповочное производство. Обработка материалов давлением. – 2023. – №11. – С. 111–123. EDN NNIIHW