



ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Ташмухамедова Карима Саматовна

*и.о. профессор (PhD) кафедры экономика и недвижимость
Ташкентского архитектурно-строительного университета*

Аннотация. В статье рассматриваются основные факторы формирования конкурентного потенциала предприятий в условиях инновационного развития экономики. Особое внимание уделено влиянию технологического обновления, инновационной активности, человеческого капитала, инвестиционных ресурсов, цифровизации и рыночной среды на способность предприятия формировать устойчивые конкурентные преимущества. Отмечается, что в современных условиях конкурентоспособность определяется не только объёмом имеющихся ресурсов, но и способностью предприятия эффективно использовать их, своевременно внедрять инновации и адаптироваться к изменениям внешней среды.

Ключевые слова: конкурентный потенциал, конкурентоспособность, инновационное развитие, инновационный потенциал, цифровизация.

Современное развитие экономики сопровождается ускорением технологических изменений, расширением цифровых процессов, появлением новых форм организации бизнеса и усилением конкуренции. В результате предприятия вынуждены постоянно совершенствовать не только производственные технологии, но и методы управления, подходы к работе с персоналом, инвестиционную и маркетинговую политику. Если раньше конкурентное положение предприятия во многом зависело от наличия сырья, производственных мощностей и возможности предлагать более низкую цену, то сегодня всё большее значение приобретают знания, инновации, скорость принятия решений, качество продукции и способность быстро реагировать на новые запросы потребителей.

Конкурентный потенциал в таких условиях следует рассматривать как совокупность возможностей предприятия, которые могут быть использованы для сохранения и укрепления его позиций на рынке. При этом важна не только текущая конкурентоспособность, но и способность предприятия развиваться в будущем. Высокие финансовые показатели в определённый период ещё не гарантируют устойчивого успеха, если предприятие не инвестирует в новые технологии, не обновляет продукцию и не повышает квалификацию работников.

Для экономики Узбекистана данный вопрос имеет особое значение. Развитие частного предпринимательства, создание благоприятной конкурентной среды, повышение инновационной активности и расширение экспортных возможностей определены в качестве важных направлений экономической политики. В





MODERN PROBLEMS IN EDUCATION AND THEIR SCIENTIFIC SOLUTIONS

обновлённой стратегии «Узбекистан – 2030» предусмотрено дальнейшее увеличение роли частного сектора, развитие предпринимательства, повышение эффективности экономики и расширение применения современных технологий [1]. Эти задачи непосредственно связаны с формированием конкурентного потенциала предприятий и требуют от них перехода от традиционной модели ведения бизнеса к более гибкой и инновационно ориентированной системе управления.

Формирование конкурентного потенциала предприятия происходит под влиянием целого комплекса внутренних и внешних факторов. К внутренним относятся производственные возможности, финансовые ресурсы, технологии, квалификация работников, качество менеджмента, маркетинговый потенциал и инновационная активность. Внешними факторами выступают состояние рынка, интенсивность конкуренции, государственная политика, инвестиционный климат, изменение потребительского спроса, деятельность поставщиков, уровень развития инфраструктуры и доступность новых технологий.

Одним из наиболее значимых факторов в современных условиях является инновационная активность предприятия. Инновации позволяют не только создавать новые товары, но и совершенствовать существующие производственные процессы, снижать затраты, повышать качество продукции и расширять ассортимент. Закон Республики Узбекистан «Об инновационной деятельности» определяет правовые и организационные основы развития данной сферы и предусматривает государственную поддержку инновационных проектов, внедрения новых разработок и технологий [2].

Для предприятия практическое значение инновации заключается прежде всего в возможности получить преимущества, которые сложно быстро повторить конкурентам. Например, текстильное предприятие, выпускающее стандартную продукцию, вынуждено конкурировать преимущественно по цене. Если же оно внедряет технологию, позволяющую снизить расход воды и электроэнергии, повышает качество окрашивания и выпускает ткани с новыми потребительскими характеристиками, его положение на рынке становится более устойчивым. В данном случае инновация одновременно способствует снижению себестоимости и созданию дополнительной ценности для покупателя.

Рост роли инновационного фактора подтверждается и статистическими показателями. По данным Национального комитета Республики Узбекистан по статистике, объём инновационной продукции, работ и услуг предприятий и организаций увеличился с 31,1 трлн сумов в 2020 году до 63,6 трлн сумов в 2024 году [3]. Такая динамика свидетельствует о расширении инновационной составляющей в деятельности хозяйствующих субъектов. Однако для реального повышения конкурентоспособности необходимо, чтобы инновационная деятельность завершалась не только созданием разработки, но и её коммерциализацией и практическим применением.





MODERN PROBLEMS IN EDUCATION AND THEIR SCIENTIFIC SOLUTIONS

Не менее важным фактором является технологический уровень производства. Современное оборудование позволяет повысить производительность труда, обеспечить стабильное качество продукции и уменьшить количество производственных потерь. Вместе с тем приобретение новой техники само по себе не означает автоматического роста конкурентного потенциала. Необходимы квалифицированные специалисты, способные использовать оборудование с максимальной эффективностью, а также соответствующие цифровые и управленческие системы.

Например, два предприятия могут приобрести одинаковые автоматизированные производственные линии. На одном из них работники проходят дополнительное обучение, производственные процессы интегрируются с цифровой системой контроля, а техническое обслуживание проводится на основе анализа данных. На другом предприятии оборудование используется преимущественно в прежнем режиме управления. Несмотря на одинаковые первоначальные инвестиции, эффективность первого предприятия будет выше благодаря комплексному использованию технологий.

В связи с этим особое значение приобретает человеческий капитал. В инновационной экономике знания и профессиональные компетенции работников становятся одним из важнейших ресурсов предприятия. Конкурентный потенциал зависит от того, насколько сотрудники готовы осваивать новые технологии, принимать нестандартные решения и участвовать в совершенствовании производственных процессов.

Для предприятия важно не только нанимать квалифицированных специалистов, но и создавать условия для постоянного развития их знаний. Система повышения квалификации, обучение цифровым инструментам, стимулирование рационализаторских предложений и поддержка инициатив работников могут напрямую влиять на производительность. Например, инженер, который обнаружил возможность сократить расход энергии оборудования, способен обеспечить предприятию заметную экономию. Однако экономический эффект появится лишь в том случае, если руководство создаёт условия для рассмотрения и реализации подобных предложений.

Важную роль в формировании конкурентного потенциала играет также финансово-инвестиционный фактор. Без достаточных ресурсов предприятие не может регулярно обновлять оборудование, финансировать исследования, проводить маркетинговые исследования и осваивать новые рынки. При этом значение имеет не только объём привлечённых средств, но и качество их распределения.

Инвестиции должны направляться на развитие нескольких взаимосвязанных элементов одновременно. Например, при модернизации производственной линии целесообразно предусмотреть расходы не только на оборудование, но и на подготовку работников, программное обеспечение, сертификацию продукции и





MODERN PROBLEMS IN EDUCATION AND THEIR SCIENTIFIC SOLUTIONS

продвижение нового товара. Если предприятие инвестирует исключительно в техническую часть проекта, не учитывая кадровые и рыночные факторы, экономическая отдача может оказаться ниже ожидаемой.

Современный этап развития предприятий невозможно рассматривать и без цифровизации. Цифровые технологии меняют порядок работы практически всех подразделений. Использование ERP-систем позволяет объединить данные о закупках, производстве, запасах и финансах. CRM-системы дают возможность анализировать поведение покупателей, историю заказов и эффективность маркетинговых мероприятий. Благодаря этому руководство получает более точную информацию для принятия решений.

Особенно важное преимущество цифровизации заключается в сокращении времени между возникновением проблемы и управленческой реакцией. Например, при традиционном учёте предприятие может обнаружить избыточный запас определённого товара только после окончания отчётного периода. При цифровом управлении руководство видит изменение спроса практически сразу и может скорректировать производство. Следовательно, цифровизация повышает не только техническую, но и управленческую гибкость предприятия.

Конкурентный потенциал формируется также под влиянием внешней рыночной среды. Чем выше уровень конкуренции, тем сильнее предприятия заинтересованы в улучшении качества, снижении себестоимости и обновлении продукции. Закон Республики Узбекистан «О конкуренции» направлен на обеспечение и развитие конкурентной среды, предупреждение действий, ограничивающих конкуренцию, и создание более равных условий для участников рынка [4]. Формирование здоровой конкурентной среды стимулирует предприятия переходить от административных и ценовых преимуществ к технологическим, инновационным и организационным.

Особое место в конкурентной среде Узбекистана занимает малое предпринимательство. Малые предприятия зачастую обладают меньшими финансовыми возможностями, чем крупные компании, но могут быстрее принимать решения, менять ассортимент и адаптироваться к требованиям клиентов. Именно гибкость становится их существенным преимуществом. Если небольшая компания своевременно замечает появление новой потребности и быстро выводит соответствующий товар на рынок, она может конкурировать даже с более крупными производителями.

Значение имеют также маркетинговые факторы. Предприятие может обладать современными технологиями и качественным продуктом, но при отсутствии эффективной системы продвижения его потенциал используется не полностью. Поэтому изучение спроса, анализ поведения потребителей, развитие собственного бренда, использование цифровых каналов продаж и совершенствование сервиса становятся частью конкурентного потенциала.





MODERN PROBLEMS IN EDUCATION AND THEIR SCIENTIFIC SOLUTIONS

Характерным примером является переработка сельскохозяйственной продукции. Предприятие, экспортирующее только свежее сырьё, во многом зависит от сезона, транспортных расходов и колебаний цен. При развитии глубокой переработки появляется возможность производить соки, пюре, сушёную или готовую пищевую продукцию. В результате увеличивается добавленная стоимость, расширяется ассортимент и снижается зависимость от одного товарного направления.

В условиях инновационного развития всё большее значение приобретает способность предприятий взаимодействовать с научными учреждениями, вузами, технологическими центрами и стартапами. Самостоятельное создание всех необходимых инноваций требует значительных финансовых и кадровых ресурсов. Сотрудничество позволяет использовать внешние знания и быстрее внедрять новые решения.

Международные показатели также свидетельствуют о постепенном укреплении инновационного потенциала Узбекистана. В рейтинге Global Innovation Index 2025 страна заняла 79-е место среди 139 экономик мира [5]. Среди сильных сторон отмечаются отдельные показатели человеческого капитала, предпринимательской активности и роста производительности. Вместе с тем дальнейшее улучшение позиций непосредственно связано с развитием исследований, коммерциализацией научных разработок и усилением взаимодействия между наукой и бизнесом.

Таким образом, конкурентный потенциал нельзя связывать только с одним ресурсом или показателем. Современное предприятие будет устойчиво конкурентоспособным лишь тогда, когда инновационные, технологические, финансовые, кадровые, цифровые и маркетинговые возможности развиваются согласованно. Слабость одного из элементов способна снижать результативность остальных. Например, сильный инновационный потенциал при отсутствии финансовых ресурсов препятствует внедрению разработок, а крупные инвестиции при дефиците квалифицированных специалистов не обеспечивают ожидаемой производительности.

Поэтому предприятиям целесообразно регулярно оценивать состояние основных составляющих своего конкурентного потенциала и определять наиболее слабые направления. Если главным ограничением является техническая база, приоритетом должна стать модернизация. При недостаточном уровне цифровизации необходимы инвестиции в информационные системы. Если слабое место связано с кадрами, ресурсы необходимо направлять на обучение и повышение квалификации. Такой подход позволяет перейти от общего стремления «повысить конкурентоспособность» к конкретным управленческим действиям.





Список использованной литературы

[1] Указ Президента Республики Узбекистан от 16 февраля 2026 года № УП-21 о продолжении реформ в рамках приоритетных направлений развития страны до 2030 года.

[2] Закон Республики Узбекистан от 24 июля 2020 года № ЗРУ-630 «Об инновационной деятельности».

[3] Национальный комитет Республики Узбекистан по статистике. Официальные статистические данные об инновационной продукции, работах и услугах предприятий и организаций Республики Узбекистан.

[4] Закон Республики Узбекистан от 3 июля 2023 года № ЗРУ-850 «О конкуренции».

[5] World Intellectual Property Organization. *Global Innovation Index 2025: Uzbekistan*. Geneva: WIPO, 2025.

