

Таблица 3

Соотношение количества студентов СПО с интеллектуальными нарушениями относительно уровней физической подготовленности в сравнении с нормами ВФСК «ГТО» по тесту «Сгибание и разгибание рук в упоре лежа на полу» (в %)

Уровни физической подготовленности	Группа 1 Юноши (16-17 лет) n-34	Группа 2 Юноши (18-20 лет) n-20	Группа 3 Девушки (16-17 лет) n-40	Группа 4 Девушек (18-20 лет) n-21
Высокий	11,76%	0%	7,50%	4,76%
Средний	14,71%	10%	20%	9,52%
Низкий	8,82%	15%	20%	19,05%
Менее уровня «Низкий»	64,71%	75%	52,50%	66,67%

В заключении отметим, что аналитическая характеристика особенностей физической подготовленности исследуемого контингента открывает возможность понимания первоочередных педагогических задач, решение которых напрямую будет связано с разработкой содержательных компонентов процесса профессиональной физической подготовки студентов СПО с интеллектуальными нарушениями Приморского края.

1. Кухарчук О.В., Полякова С.С. Воспитание личности детей с ОВЗ средствами адаптивной физической культуры // Психология, социология и педагогика. 2015. № 12. – URL: <https://psychology.sciencedom.ru/2015/12/6121> (дата обращения: 25.04.2025).
2. Старостина Ю.М. Значение адаптивной физической культуры в реабилитации детей-инвалидов // Наука-2020. 2020. №1 (37). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/znachenie-adaptivnoy-fizicheskoy-kultury-v-reabilitatsii-detey-invalidov> (дата обращения: 30.05.2025).
3. Прокофьева К.В., Петухов Ю.В. Особенности физического развития молодых людей с ментальными нарушениями // Евразийский Союз Ученых. 2016. №31-3. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-fizicheskogo-razvitiya-molodyh-lyudey-s-mentalnymi-narusheniyami> (дата обращения: 30.05.2025).

УДК 65.01

**МЕТОДИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ
ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

С.А. Тихов, бакалавр

*Владивостокский государственный университет
Владивосток. Россия*

Аннотация. Статья раскрывает методический подход к оценке конкурентоспособности строительной компании и практические аспекты повышения ее конкурентоспособности.

Ключевые слова: строительная компания, управленческие решения, конкурентоспособность.

**METHODOLOGICAL AND PRACTICAL ASPECTS
OF INCREASING THE COMPETITIVENESS
OF A CONSTRUCTION COMPANY**

Abstract. The article reveals a methodological approach to assessing the competitiveness of a construction company and practical aspects of increasing its competitiveness.

Keywords: construction company, management decisions, competitiveness.

Цель исследования заключается в раскрытии методического подхода к оценке конкурентоспособности строительной компании и практических аспектов повышения ее конкурентоспособности. Исследование выполнено на материалах строительной компании ООО «НТС Групп», г. Владивосток.

В строительной отрасли выделяют специфические факторы конкурентоспособности, такие как:

- наличие собственной производственной базы;
- квалификация инженерно-технического персонала;
- опыт работы с современными строительными технологиями;
- наличие допусков СРО;
- финансовые возможности для участия в тендерах.

Кроме того, в строительстве особое значение имеет оценка конкурентных позиций по следующим направлениям:

- анализ доли рынка;
- оценка технологического уровня
- анализ портфеля заказов;
- оценка финансовой устойчивости;
- анализ квалификации персонала;

Конкурентоспособность строительной компании определяется ее способностью эффективно функционировать на рынке, обеспечивая устойчивое развитие и прибыльность. Для объективной оценки конкурентоспособности строительной компании предлагается использовать систему показателей, охватывающую ключевые аспекты деятельности.

1. Производственные показатели отражают эффективность выполнения строительно-монтажных работ (СМР) и использования ресурсов.

2. Экономические показатели характеризуют финансовую устойчивость и рентабельность компаний.

3. Инновационные показатели отражают уровень технологического развития компании.

4. Рыночные показатели оценивают рыночную позицию и клиентоориентированность.

5. Кадровые показатели характеризуют эффективность управления персоналом.

Состав показателей для оценки конкурентоспособности строительной компании приведен в табл. 1.

Таблица 1

Система показателей для оценки конкурентоспособности строительной компании

Показатель	Формула расчета	Рекомендуемое значение
Производственные показатели		
Производительность труда	Выручка от СМР / Численность персонала	$\geq 2,5$ млн руб./чел. в год
Коэффициент использования техники	Фактическое время работы / Плановое время	$\geq 0,85$
Срок сдачи объекта	Фактический срок / Плановый срок	$\leq 1,0$ (без задержек)
Уровень брака	Стоимость исправления дефектов / Общая стоимость СМР $\times 100\%$	$\leq 2\%$
Экономические показатели		
Рентабельность продаж (ROS)	Чистая прибыль / Выручка $\times 100\%$	$\geq 10\%$
Рентабельность активов (ROA)	Чистая прибыль / Средняя стоимость активов $\times 100\%$	$\geq 5\%$
Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные активы / Краткосрочные обязательства	1,5–2,0
Доля собственного капитала	Собственный капитал / Активы $\times 100\%$	$\geq 30\%$

Окончание табл. 1

Показатель	Формула расчета	Рекомендуемое значение
Рыночные показатели		
Доля рынка	Объем СМР компании / Объем рынка × 100%	Рост на 1–5% ежегодно
Количество повторных заказов	Число заказов от постоянных клиентов / Общее число заказов × 100%	≥ 30%
Срок привлечения нового клиента	Среднее время от первого контакта до подписания договора	≤ 30 дней
Коммерческие тендера и корпоративные закупки	Объем СМР компании / Объем по тендераам × 100%	≥ 0,80
Судебные споры	Объем СМР компании / Объем по судебным спорам × 100%	≤ 5%
Кадровые показатели		
Текучесть кадров	Число уволенных / Среднесписочная численность × 100%	≤ 10%
Уровень квалификации	Доля сотрудников с профильным образованием (%)	≥ 80%
Затраты на обучение	Бюджет на обучение / ФОТ × 100%	≥ 3%
Производительность на одного работника	Выручка / Численность персонала	≥ 2 млн руб./год

Для комплексной оценки конкурентоспособности строительной организации можно использовать систему интегральных показателей, позволяющая получить количественную оценку конкурентного положения строительной компании. Основным инструментом является Индекс конкурентоспособности (ИК), рассчитываемый по каждому блоку показателей с присвоением весов каждому блоку в сумме составляющую 1,0.

Шкала оценки интегрального индекса конкурентоспособности может быть представлена в следующих диапазонах:

1. Значение интегрального индекса 0,80-1,00 соответствует позиции «Лидер отрасли». Рекомендуется поддержание преимуществ, экспансия.
2. Значение интегрального индекса 0,65-0,79 соответствует позиции «Стабильно конкурентоспособная». Рекомендуется точечное совершенствование.
3. Значение интегрального индекса 0,50-0,64 соответствует позиции «Средний уровень». Требуется модернизация методов управления.
4. Значение интегрального индекса 0,35-0,49 соответствует позиции «Низкая конкурентоспособность». Требуются кардинальные изменения.
5. Значение интегрального индекса 0,00-0,34 соответствует позиции «Кризисное положение». Требуются антикризисные меры.

Оценку конкурентоспособности строительной компании на основе интегрального индекса возможно использовать в следующих направлениях:

А) Стратегическое планирование:

- определение приоритетных направлений развития;
- распределение инвестиционных ресурсов;
- разработка программ повышения конкурентоспособности.

Б) Конкурентный анализ:

- сравнение с отраслевыми лидерами;
- оценка позиционирования на рынке;
- выявление конкурентных преимуществ и слабостей.

В) Управление эффективностью:

- мониторинг динамики изменений;
- оценка результативности управленческих решений;
- корректировка операционной деятельности.

Преимуществами данного подхода являются:

- комплексность – учитывает все ключевые аспекты деятельности;
- гибкость – позволяет адаптировать весовые коэффициенты;
- наглядность – дает количественную оценку конкурентоспособности;
- практичность – применима для компаний разного масштаба;
- динамичность – позволяет отслеживать изменения во времени.

При этом можно отметить, что возможно искажение результатов из-за субъективности экспертов, сложности сбора данных, изменения внешних условий уже после аналитических процедур [1. с. 48]. Тем не менее, рассматриваемая система показателей представляет собой эффективный инструмент управления конкурентоспособностью строительной организации, позволяющий перевести качественные характеристики в количественные оценки и принимать обоснованные управлеченческие решения

Алгоритм реализации проекта повышения конкурентоспособности строительной компании на основе проведенной оценки предполагает прохождение ряда этапов.

1. Подготовительный этап:

- анализ текущего состояния
- определение целевых показателей
- формирование рабочей группы
- разработка календарного плана

2. Основной этап:

- внедрение организационных изменений
- реализация инвестиционной программы
- обучение персонала
- мониторинг промежуточных результатов

3. Заключительный этап:

- оценка достигнутых результатов
- корректировка стратегии
- институционализация изменений
- планирование дальнейшего развития

Разработка проекта повышения конкурентоспособности строительной организации требует комплексного подхода, учитывающего отраслевые особенности строительного бизнеса [2. с. 18]. Эффективная стратегия должна сочетать оптимизацию текущей деятельности с внедрением инновационных решений, обеспечивая устойчивое развитие компании в средне- и долгосрочной перспективе [3. с. 36].

Повышение конкурентоспособности – это непрерывный процесс, требующий адаптации к изменениям рынка. Оптимальный результат достигается при комбинации инновационных, маркетинговых и операционных подходов [4. с. 14]. Регулярный мониторинг показателей конкурентоспособности позволяет оперативно корректировать стратегию при изменении условий хозяйствования. Для успешной реализации проекта повышения конкурентоспособности строительной организации необходимо использовать современные инструменты автоматизации и обеспечить вовлеченность всего персонала в процесс непрерывного совершенствования аспектов деятельности, обуславливающих факторы конкурентоспособности.

В настоящее время крупные федеральные застройщики и федеральные строительные компании достаточно активно развеивают процессы формирования собственного пула проверенных подрядчиков-местных строительных компаний, которых они впоследствии привлекают на субподрядные работы при реализации крупных проектов на территории (жилищное строительство, инфраструктурные проекты и др.).

В целях среднесрочного удержания конкурентной позиции на рынке и получения доступа к строительным заказам исследуемой компании было предложено пройти процедуру добровольной аккредитации для включения в реестр подрядных организаций строительных компаний федерального уровня.

Включение в реестр позволит получить доступ к крупным заказам, выполнение которых в свою очередь будет обеспечивать как за счет собственных сил, так и через привлечение на субподряд местных строительных компаний. Помимо доступа к крупным заказам, компания также сможет повысить уровень компетенций в выполнении крупных проектов за счет совершенствования внутренних процессов, внедрить новые технологии в строительстве и др. (рис 1.).

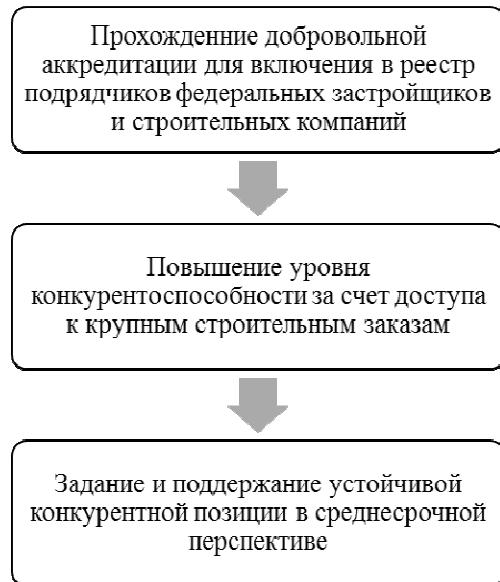


Рис. 1. Пути повышения конкурентоспособности строительной компании малого и среднего бизнеса

Рассмотрим общий алгоритм прохождения добровольной аккредитации строительной компании в качестве подрядчика федеральных застройщиков и строительных компаний федерального уровня, реализующих инфраструктурные проекты.

Этап 1. Подготовка к аккредитации. На данном этапе определяются требования федеральных застройщиков и строительных компаний к подрядчику. Каждый из них имеет собственные критерии и требования отбора, но как правило они содержать и общие, типовые требования. Оценка проводится через присвоение рейтинга, минимальный проходной балл: обычно 70–80 из 100 (табл. 2).

Таблица 2

Оценка соответствия компании общим требованиям и критериям к подрядчику

Показатель	Баллы
Опыт работы (обычно от 3–5 лет).	20
Финансовая устойчивость (выручка от 500 млн руб./год, отсутствие долгов).	15
Наличие СРО (допуски на виды работ).	10
Техническая база (собственная техника, оборудование), квалификация персонала.	15
Надежность (отсутствие судебных исков, положительная кредитная история) ≤ 2 дел/год	20
Реализованные проекты (похожие по масштабу и типу).	10
Репутация (отзывы, рейтинг) 4,5+★	10
ИТОГО	100

Этап 2. Проведение предварительных переговоров (интервью руководителя). Данный этап предполагает очные встречи руководителей компаний с уполномоченными представителями федеральных застройщиков и строительных компаний на предмет предварительного одобрения на прохождение аккредитации, обсуждения перспективных планов сотрудничества. Рекомендуется подготовить презентационные материалы о компании, пакет юридических и финансовых документов, оформленных и заверенных надлежащим образом и т.п. Примерный состав основного пакета документов:

- 1) Юридические документы:
 - выписка из ЕГРИУЛ (не старше 30 дней).
 - устав компании.
 - свидетельство о регистрации (ОГРН, ИНН).

- лицензии и допуски СРО.
- 2) Финансовые документы:
 - бухгалтерская отчетность за последние 3 года.
 - заключение аудитора (при наличии).
 - справка об отсутствии задолженностей (ФНС, ПФР).
 - отчет из Картотеки арбитражных дел.
- 3) Производственные мощности:
 - перечень техники и оборудования (фото, договоры аренды).
 - штатное расписание (количество рабочих, ИТР).
 - сертификаты ISO (если есть).
- 4) Реализованные проекты:
 - список завершенных объектов (адрес, площадь, стоимость).
 - рекомендательные письма от заказчиков.
 - фотоотчеты с объектов.
- 5) Репутационные документы:
 - отзывы заказчиков (желательно с сайта госзакупок).

Этап 3. Регистрация в системе и подача заявки.

Рекомендуется заранее провести регистрацию в системе федерального застройщика / строительной компании, т.к. процесс регистрации может занять некоторый период времени для проверки контрагента.

Этап 4. Проверка компании (предоставленных документов) федеральным застройщиком и строительной компанией.

Данный этап предполагает проведение юридического аудита, технического аудита, финансового аудита. Как правило уполномоченные лица федеральных застройщиков и строительных компаний проводят такой аудит в очном формате, с выездом на объекты, проверку оборудования и т.п. Также в процессе аудита проводится интервью с руководством (обсуждение стратегии сотрудничества).

Этап 5. Получение статуса.

При успешном прохождении проверки компания вносится в реестр аккредитованных подрядчиков. Как правило применяются следующие уровни аккредитации:

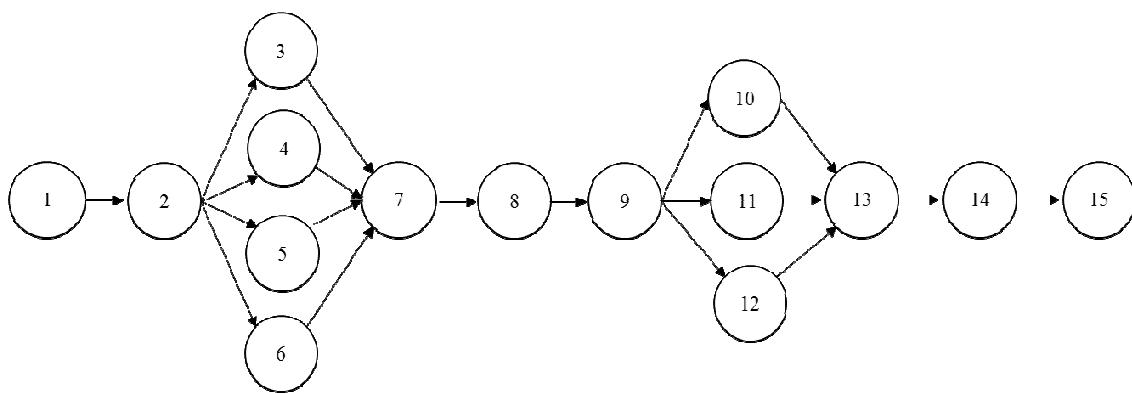
- «Стандарт» (мелкие субподряды).
- «Премиум» (крупные контракты).

Для повышения шансов на аккредитацию возможно провести следующую дополнительную работу.

- сформировать полный пакет локальных нормативных актов предприятия, регламентирующих основные бизнес-процессы;
- провести предварительную ревизию, проверить работоспособность оборудования.
- укрепить репутацию, получить отзывы от заказчиков.
- участвовать в отраслевых рейтингах (например, «РБК-500»).
- развивать техническую базу, закупить современное оборудование.
- получить сертификаты ISO 9001 и пр.

Процесс прохождения аккредитации займет определенной время, как правило это период от 60 до 90 дней, а также потребует единовременных затрат на подготовку к аккредитации.

На основе указанных выше этапов прохождения аккредитаций подрядчика у федеральных застройщиков / строительных компаний, можно ориентироваться на следующий сетевой график работ (рис. 2).



- 1 - Анализ требований застройщика
 2 - Проведение предварительных переговоров (интервью руководителя)
 3 - Подготовка юридических документов
 4 - Подготовка к техническому аудиту
 5 - Подготовка к финансовому аудиту
 6 - Подготовка портфолио проектов
 7 - Регистрация в системе
 8 - Загрузка документов
 9 - Подача заявки

- 10 - Проведение проверки (технический аудит),
 работа выездной комиссии застройщика
 11 - Проведение проверки (юридический аудит),
 работа выездной комиссии застройщика
 12 - Проведение проверки (финансовый аудит),
 работа выездной комиссии застройщика
 13 - Устранение замечаний
 14 - Подписание договора
 15 - Включение в реестр

Рис. 2. Сетевой график работ по прохождению аккредитации подрядчика

Сетевой график отражает зависимость и последовательность выполнения комплекса работ по проекту, связывает их свершение во времени с выделением при этом узких (критических) мест.

Для эффективного управления присущими сфере строительства рисками [5 с. 20], при прохождении аккредитации подрядчика предлагается использовать комплексный подход, включающий профилактические меры и механизмы оперативного реагирования по видам рисков.

1) Внешние риски:

- создание системы мониторинга изменений законодательства.
- выделение приоритетов для быстрой адаптации к изменениям.
- определение мер экстренного реагирования (24-часовой алгоритм действий).
- создание шаблонов для быстрой корректировки документов под новые условия.

2) Технические риски:

- трехуровневая верификация документов (первичная проверка, внутренняя проверка, финальный контроль).
- использование систем электронного документооборота (автоматическая проверка заполнения, контроль версий, напоминание о сроках, регламент работы с данными, ежедневное резервное копирование, разграничение прав доступа).

3) Организационные риски:

- оптимизация процессов (контроль ключевых этапов, точки контроля, временные буферы, альтернативные сценарии действий).
- включение проекта в систему мотивации КПИ, учитывающие соблюдение сроков, качество подготовки документов, эффективность коммуникации. Например, время реакции на изменения требований; процент документов, прошедших проверку с первого раза; соответствие фактических сроков выполнения работ плановым срокам; экономия средств за счет превентивных мер и т.п.).

4) Управленческие риски:

- внедрения индикаторов раннего предупреждения риска.
- анализ новых угроз.
- корректировкой планов.
- перераспределение ресурсов.

Механизмы принятия решений в ходе выполнения работ может быть представлен в виде цифровой платформы, где реализуется единое пространство для:

- документооборота;
- контроля сроков;
- мониторинга рисков;
- интеграции баз данных;
- обучения персонала;

– создания банка знаний с кейсами и лучшими практиками и т.п.

Данный подход позволит не только минимизировать негативное влияние рисков, но и превратить их управление в конкурентное преимущество за счет повышения качества существующих внутренних бизнес-процессов.

-
1. Экономика строительства: учебник / под общ. ред. Г.М. Загидуллиной, А.И. Романовой. – 2-е изд. – Москва: ИНФРА-М, 2025. — 360 с.
 2. Производственный менеджмент предприятия. Т. 2: Стратегическое и функциональное управление производственным предприятием: учебник / З.В. Якобсон, Д.Б. Симаков, Н.Т. Баскакова. – Москва: ИНФРА-М, 2025. – 749 с.
 3. Рыжикова Т.Н. Маркетинг: экономика, финансы, контроллинг: учебное пособие. – Москва: ИНФРА-М, 2023. – 225 с.
 4. Формирование и реализация стратегии развития промышленного предприятия как инструмент повышения его конкурентоспособности: монография / Н.Р. Кельчевская, С.А. Слухина, И.С. Пелымская, Ф.В. Вольф. – Москва: Издательство «Креативная экономика», 2021. – 212 с.
 5. Риск-менеджмент в строительстве: монография / О.Е. Астафьева, Н.А. Моисеенко, А.В. Козловский [и др.]. – Москва: ИНФРА-М, 2022. – 183 с.

УДК 314.74

ОБЗОР МЕР ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ПРИМОРСКОМ КРАЕ

Д.А. Тоокебаев, магистрант
Я.А. Волынчук, доцент

Владивостокский государственный университет
Владивосток. Россия

Аннотация. В статье рассматриваются основные вопросы мер государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, а также приведена их характеристика. Рассмотрены основные меры государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, осуществляющегося на территории Приморского края его исполнительной властью, также описаны гранты на развитие бизнеса. Малый и средний бизнес, безусловно, остается одним из приоритетных направлений социально-экономического развития Приморского края. А в текущих экономических условиях уделяется больше внимания поддержке и развитию при-морского бизнеса.

Ключевые слова: государственная поддержка, малое и среднее предпринимательство, Приморский край, программы, гранты.

OVERVIEW OF MEASURES TO SUPPORT SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN PRIMORSKY KRAI

Abstract. The article discusses the main issues of state support measures for small and medium-sized businesses, as well as their characteristics. The main measures of state support for small and medium-sized businesses carried out in the territory of Primorsky Krai by its executive authority are considered, and grants for business development are also described. Small and medium-sized businesses, of course, remain one of the priorities of the socio-economic development of Primorsky Krai. And in the current economic conditions, more attention is being paid to supporting and developing the seaside business..

Keywords: government support, small and medium-sized enterprises, Primorsky Krai, programs, grants.

Актуальность данного исследования усложнившимися условиями ведения экономической деятельности у субъектов малого и среднего предпринимательства (далее — субъекты МСП) в условиях западных санкций и нестабильности экономической системы России. При таких обстоятельствах для поддержки бизнеса государство выделяет существенные средства на финансовую поддержку и развитие, эффективность чего необходимо оценить и предложить варианты развития [1].

Цель исследования заключается в изучении государственной финансовой поддержки отечественного малого и среднего бизнеса в текущих экономических условиях.