

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ
Л.Н. ГУМИЛЕВ АТЫНДАҒЫ ЕУРАЗИЯ ҰЛТТЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ



Студенттер мен жас ғалымдардың
«ҒЫЛЫМ ЖӘНЕ БІЛІМ - 2016» атты
XI Халықаралық ғылыми конференциясының
БАЯНДАМАЛАР ЖИНАҒЫ

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
XI Международной научной конференции
студентов и молодых ученых
«НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ - 2016»

PROCEEDINGS
of the XI International Scientific Conference
for students and young scholars
«SCIENCE AND EDUCATION - 2016»

2016 жыл 14 сәуір
Астана

**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ
Л.Н. ГУМИЛЕВ АТЫНДАҒЫ ЕУРАЗИЯ ҰЛТТЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ**

**Студенттер мен жас ғалымдардың
«Ғылым және білім - 2016»
атты XI Халықаралық ғылыми конференциясының
БАЯНДАМАЛАР ЖИНАҒЫ**

**СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
XI Международной научной конференции
студентов и молодых ученых
«Наука и образование - 2016»**

**PROCEEDINGS
of the XI International Scientific Conference
for students and young scholars
«Science and education - 2016»**

2016 жыл 14 сәуір

Астана

ӘӨЖ 001:37(063)

КБЖ 72:74

F 96

F96 «Ғылым және білім – 2016» атты студенттер мен жас ғалымдардың XI Халық. ғыл. конф. = XI Межд. науч. конф. студентов и молодых ученых «Наука и образование - 2016» = The XI International Scientific Conference for students and young scholars «Science and education - 2016» . – Астана: <http://www.enu.kz/ru/nauka/nauka-i-obrazovanie/>, 2016. – б. (қазақша, орысша, ағылшынша).

ISBN 978-9965-31-764-4

Жинаққа студенттердің, магистранттардың, докторанттардың және жас ғалымдардың жаратылыстану-техникалық және гуманитарлық ғылымдардың өзекті мәселелері бойынша баяндамалары енгізілген.

The proceedings are the papers of students, undergraduates, doctoral students and young researchers on topical issues of natural and technical sciences and humanities.

В сборник вошли доклады студентов, магистрантов, докторантов и молодых ученых по актуальным вопросам естественно-технических и гуманитарных наук.

ӘӨЖ 001:37(063)

КБЖ 72:74

ISBN 978-9965-31-764-4

©Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия
ұлттық университеті, 2016

К положительным характеристикам космической энергетики можно отнести, то, что это надежный и неисчерпаемый источник электроэнергии; не требует использования энергоемких невозобновляемых ресурсов; не способствует возникновению экологической проблемы; не представляют угрозы для окружающей среды.

К отрицательным характеристикам космической энергетики относятся то, что требуется денежные затраты в особо крупном размере, и реализация данного проекта требует очень много времени. Космическая солнечная энергия — энергия, которую получают за пределами атмосферы Земли. Космическая энергия позволит значительно сократить использование ресурсов, давая шанс государством вовлечь их в производство вместо получения электроэнергии. Космическая энергия является одним из самых перспективных источников энергии будущего. Доказательством этого является то, что ведущие страны мира тоже заняты реализацией проектов по данной тематике. Изучая мировой опыт, можно прийти к заключению, что Казахстану тоже следует начать разрабатывать свои проекты по данной отрасли энергетики.

Список использованных источников:

1. Статистический сборник «Промышленность Казахстана и его регионов». – Астана, 2013. – С. 53.;
2. Маркетинговый обзор отрасли альтернативной энергетики. Национальный центр научно-технической информации;
3. Научный журнал - "ЖУРНАЛ РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ" N 12, 2007
<http://jre.cplire.ru/jre/dec07/1/text.html>
4. Министерство индустрии и новых технологий «Программа по развитию электроэнергии РК на 2010-2014 годы», Астана, 2009 год.
5. Статистический сборник «Производство важнейших видов промышленной продукции в Республике Казахстан» Агентства Республики Казахстан по статистике. – Астана, 2013.
6. Электронный ресурс AEnergy.ru. Всемирная добыча солнечной энергии в 2012 году достигла уровня в 100 000 мегаватт. Режим доступа: <http://aenergy.ru/4128>

УДК 338.3

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Денисова О., Темиргалиева Д.

nurdil25@mail.ru

студенты 3 курса специальности Экономика

Евразийский национальный университет им.Л.Н.Гумилева

Научный руководитель: Есмагулова Н.Д.

Предприятие является главным экономическим агентом рыночной экономики и должен обладать рядом конкурентных преимуществ. Чем больше у хозяйствующего субъекта, набор конкурентных преимуществ и выше их качественные характеристики, тем более благоприятные предпосылки он имеет для успешной деятельности на рынке и более устойчивые позиции может занять на отдельных рыночных сегментах.

В работе на основе изучения теоретических аспектов обеспечения конкурентоспособности предприятия определено, что конкурентоспособность предприятия – способность выдержать соперничество на рынке, за счет более эффективного использования имеющихся ресурсов и факторов, позволяющих предприятию быть более привлекательным, чем конкуренты. При этом основными факторами конкурентоспособности являются:

государство, мировой рынок, потребительский спрос, конкуренты, финансовая устойчивость, материально-техническая и научно-технологическая базы, кадровый потенциал.

Для анализа конкурентоспособности предприятия мы провели анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия, на основе которого, можно сделать следующие выводы. Производство продукции превышает ее реализацию, но это прежде всего связано с характером произведенной продукции. Среднегодовая стоимость основных фондов увеличилась, что является положительным моментом в развитии материально-технической базы. ТОО «Мастер» в течение трех анализируемых лет вышло с чистой прибылью, несмотря на то, что себестоимость продукции ежегодно повышается.

Предприятие должно знать, в какой степени оно конкурентоспособно по отношению к другим субъектам данного рынка, так как высокая степень конкурентоспособности является гарантом получения высоких экономических показателей в рыночных условиях, и иметь стратегической целью достижения такого ее уровня, который помог бы ему выживать в условиях жесткой конкурентной борьбы. Основные конкуренты ТОО «Мастер» это ТОО "ЖИХАЗ", ТПК Алма-Мебель.

Был составлен профиль конкурентов с точки зрения удовлетворения потребностей клиентов. Основными конкурентными преимуществами с точки зрения удовлетворения потребностей клиентов являются производственно-технический процесс и отношение к выполнению обязательств перед инвесторами, кредиторами. Кроме того, немаловажную роль играют и другие показатели, по которым можно оценивать конкурентоспособность предприятия. Необходимо учесть, что некоторые показатели взять со спецификой рода деятельности предприятий. Большую роль уделяют финансовым показателям, так как они показывают на сколько предприятие устойчиво в своем развитии.

Рассмотрим точный анализ на рисунке 1, где графически показано занимаемое место фирмы по конкурентоспособности

Как видно из рисунка, главенствующее место занимает ТОО «Жихаз», ТОО «Мастер» занимает средние места практически по всем показатели, самые низкие показатели у ТПК Алма-Мебель.

Недостатком этого метода является то, что он не дает возможности установить значение обобщенного критерия конкурентоспособности предприятия [2].

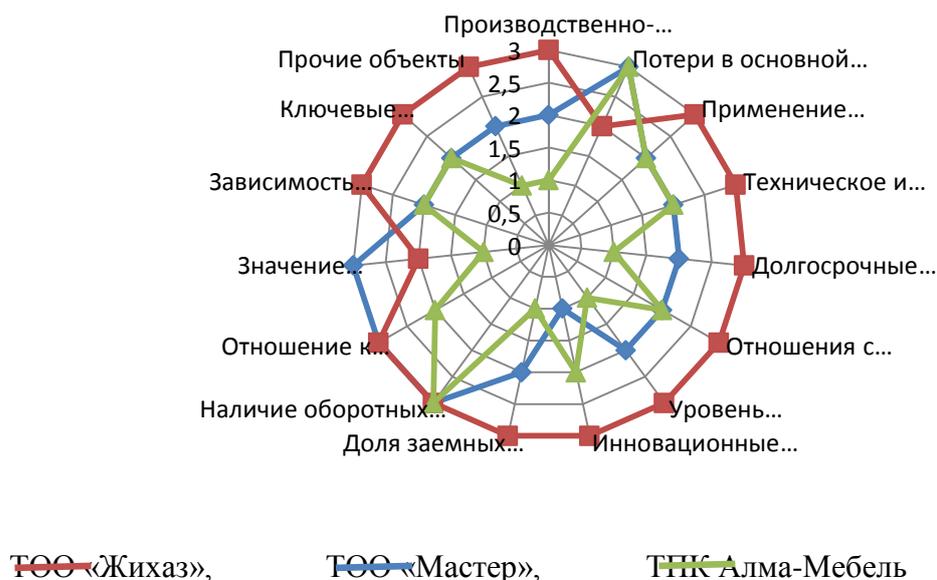


Рисунок 1 - Место фирмы по конкурентоспособности

Для более точной оценки конкурентоспособности предприятия применим метод, предложенный, Максимовым И. [3] Данная методика позволяет определить оценки комплексных показателей конкурентоспособности для организации и конкурентов и выявить относительную позицию на рынке. Основным критериям конкурентоспособности организации являются: эффективность ее производственной деятельности; финансовое положение; эффективность организации сбыта и продвижения товара на рынке; конкурентоспособность продукции. Расчет критериев и коэффициента конкурентоспособности предприятия производится по формуле средней взвешенной арифметической по формуле 1:

$$K_{\text{кп}} = 0,15 * \mathcal{E}_{\text{п}} + 0,29 * \Phi_{\text{п}} + 0,23 * \mathcal{E}_{\text{с}} + 0,33 * A_{\text{т}} \quad (1),$$

где $K_{\text{п}}$ - коэффициент конкурентоспособности организации;

$\mathcal{E}_{\text{п}}$ - значение критерия эффективности производственной деятельности организации;

$\Phi_{\text{п}}$ - значение критерия финансового положения организации;

$\mathcal{E}_{\text{с}}$ - значение критерия эффективности организации сбыта и продвижения товара на рынке;

$A_{\text{т}}$ - значение критерия конкурентоспособности продукции.

Коэффициенты 0,15; 0,29; 0,23; 0,33 определены экспертным способом последовательных сравнений. На основе рассчитанных показателей с помощью формулы 1 провели расчеты коэффициентов конкурентоспособности и результаты расчетов сведем в единую таблицу 1.

Таблица 1 - Конечные коэффициенты конкурентоспособности

Исходная формула	Расчет по формуле		
	ТОО «Жихаз»	ТОО «Мастер»	ТПК Алма-Мебель
Коэффициент конкурентоспособности			
Критерий эффективности производственной деятельности	10	7,95	7,95
Критерий финансового положения предприятия	10	13,5	6,45
Критерий эффективности организации сбыта и продвижения товара	10	7,55	7,55
Показатель конкурентоспособности товара	10	10	10
Примечание: Составлено авторами согласно финансовой отчетности предприятия [4]			

На основании выполненных расчетов конкурентоспособности предприятия ТОО «Мастер» можно сделать вывод, что по сравнению с ТОО «Жихаз» конкурентоспособность нашего предприятия ниже, это прежде всего связано с низкими показателями эффективности производственной деятельности и эффективности организации сбыта и продвижения и сбыта. При этом ТОО «Мастер» имеет более устойчивое финансовое состояние по сравнению с другими конкурирующими предприятиями.

Для более полной оценки конкурентоспособности предприятия ТОО «Мастер» провели SWOT-анализ, что позволило выявить слабые и сильные стороны предприятия. Предприятие имеет сильные стороны, имея возможность использования экономии от масштаба производства. Кроме того, ТОО «Мастер» увеличивает уровень сервиса и всегда открыт к инновациям. Предприятие обладает рядом возможностей. Самым основным из них является то, что предприятие может обслуживать дополнительное количество потребителей, то есть увеличить свою базу клиентов. Не менее важным фактором является то, что предприятие намерено в скором будущем закупить еще больше машин и оборудования для увеличения технологической базы.

Отдельные слабости и угрозы становятся для него критическими. К таким угрозам для предприятия относится рост цен на дизтопливо и энергоносители, неблагоприятный сдвиг в курсах валют и изменение политики связанные с Таможенным союзом. Одной из функций маркетинга является определение конкурентоспособности предприятия и анализ условий рынка, в которых предстоит действовать предприятию.

Проведенный анализ позволил определить пути и факторы повышения конкурентоспособности предприятия. Для определения путей и факторов повышения конкурентоспособности были рассмотрены резервы повышения прибыли. При подсчете резервов роста прибыли за счет возможного роста объема.

Сопоставление возможного объема продаж, установленного по результатам маркетинговых исследований, с производственными возможностями предприятия позволило спрогнозировать увеличение объема производства и реализации продукции. Увеличив объем выполняемых работ на 5%, ТОО «Мастер» увеличит свою прибыль на 15697,4 тыс. тг. Для выявления и подсчета резервов роста прибыли за счет снижения себестоимости может быть использован метод сравнения. При сравнительном методе количественного измерения резервов их величина определяется путем сравнения достигнутого уровня затрат с их потенциальной величиной.

Было выявлено, что существуют резервы снижения себестоимости продукции за счет уменьшения накладных расходов. На основе анализа сделан вывод, что существуют следующие резервы увеличения прибыли: увеличение объема производства и реализации услуг; снижение себестоимости выполненных работ; повышение качества работ.

Также нам представляется необходимым сделать ряд предложений по улучшению финансовых результатов ТОО «Мастер»:

- рассмотреть и устранить причины возникновения перерасхода финансовых ресурсов на прочие производственные расходы;
- усовершенствовать управление предприятием, а именно выделить в составе структурных подразделений и структурных единиц предприятия центры затрат и центры ответственности;
- повышение квалификации работников, сопровождающуюся ростом производительности труда;
- разработать и ввести эффективную систему материального стимулирования персонала, тесно связанную с основными результатами хозяйственной деятельности предприятия и экономией ресурсов;
- осуществлять постоянный контроль за условиями хранения и транспортировки сырья.

Учитывая специфику работы предприятия, политика развития стратегических направлений основана на стратегии концентрации. Выбор данной стратегии позволит ТОО «Мастер» сконцентрировать усилия на главных направлениях, и таким образом обеспечить конкурентоспособность предприятия. К стратегическим направлениям относятся «Обновление оборудования», «Совершенствование системы производства», «Совершенствование системы ремонтов и технического обслуживания», «Внедрение энерго- и ресурсосберегающих технологий». Также рассмотрены барьеры, влияющие на осуществлении предлагаемых мер.

Список использованных источников:

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. - М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
2. Чернова И.В. Управление конкурентоспособностью предприятия. // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2014. - № 15. –с. 146-149.
3. Максимова И. Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия // Маркетинг. – 1996. – №3. – С.33-39.
4. Бухгалтерская отчетность ТОО «Мастер».