

**Мельник Юлия Викторовна,**

*студентка 2-ого курса магистратуры экономического факультета  
(Экономика предпринимательства);*

*научный руководитель – Царитова Кристина Герасимовна,  
канд. экон. наук, доцент,*

*ФГБОУ ВО «Российский государственный социальный университет»,  
г. Москва, Россия*

## **АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «РЕГИОН ГРУПП»)**

В статье рассматриваются проблемы анализа тенденций развития предприятия. Уделяется внимание современному состоянию внешней и внутренней среды ООО «Регион Групп». Анализируется эффективность реализации планов на предприятии и определяются проблемы, выявленные по итогам анализа тенденций развития. По результатам проведенного анализа сделан вывод, что для решения проблем развития современного предприятия необходима разработка детального плана развития с указанием мероприятий и социально-экономической оценкой.

**Ключевые слова:** развитие предприятия, тенденции развития предприятия, отрасль транспортно-логистических услуг, внешняя и внутренняя среда предприятия, анализ тенденций развития предприятия.

Проблема развития является актуальной, значимой для любого предприятия любой сферы деятельности, для научной теории и практики.

ООО «Регион Групп» – это предприятие сферы грузовых перевозок, зарегистрированное в г. Москве. Современный рынок транспортно-логистических услуг по разным оценкам специалистов, занимает от 3,9% до 5,6% ВВП [6], то есть отрасль является доходной и в значительной мере бюджетообразующей. Высокая доля ВВП определяет необходимость поддержания стабильного развития отдельных предприятий в отрасли. Особенно актуальна проблема в условиях санкций, когда грузоперевозки становятся не только финансово более затратными, но и ограничиваются в материальном обеспечении, в направлениях перевозок. Без анализа тенденций развития предприятия невозможно не только указать текущее его положение на

рынке, состояние внешней и внутренней среды, но и определить перспективные направления развития, выявить возможности, разработать мероприятия и план развития.

Внутренняя среда предприятия характеризуется наличием автопарка, предлагаемыми услугами, специализацией, формированием доходов и расходов.

Автопарк ООО «Регион Групп» насчитывает 8 новых автомобилей грузоподъемностью от 1-й до 20-ти тонн. Каждая единица оснащена средствами геопозиционирования, что позволяет осуществлять мониторинг местонахождения груза в режиме реального времени.

Основные услуги компании – перевозка негабарита (негабаритного груза), режимного (скоропортящегося) груза, сборные грузы, мультимодальные перевозки.

Специализация компании – междугородние перевозки грузов тентованными и рефрижераторными фурами, а также перевозка автомобилей автовозами и транспортировка негабаритных грузов до 200 т. Услуги оказываются как представителям бизнеса, так и частным лицам.

Руководит деятельностью предприятия генеральный директор. В составе организационной структуры, построенной по линейно-функциональному принципу, можно условно выделить три основных функциональных подразделения: отдел маркетинга и продаж; подразделение организации перевозок и экспедирования; экономический отдел и бухгалтерию.

Предприятие ведет бухгалтерский, налоговый и иные виды учета и представляет отчетность в порядке, установленном действующим законодательством.

В 2017 году у ООО «Регион Групп» была сформирована выручка в размере 42385 тыс. руб., что на 13,94% меньше значения выручки за 2016 год. Чистая прибыль предприятия уменьшилась на 32,85%. То есть можно говорить о том, что предприятие находится в стадии спада развития.

Общая система планирования в ООО «Регион Групп» поверхностна, выполняются функции разработки краткосрочных проектных планов, реализации краткосрочных инициатив по развитию. Однако в условиях неопределенности экономического развития, присутствия жесткой конкуренции и рисков, которые определяют рыночную экономику, планирование развития становится единственным условием, которое носит определенную устойчивость, когда осуществляется производственно-хозяйственная деятельность организации [4, с. 169].

Рассматривая состояние внешней среды предприятия, необходимо отметить, что до 2014 года ежегодный прирост рынка транспортно-логистических услуг колебался в пределах от 15% до 30%. После введения санкций против России в 2015 году этот показатель впервые показал отрицательную динамику: минус 0,2%. Однако, в 2016 году рынок начинает выравниваться и демонстрирует рост на 4,4%; 2018 год следует тенденции с прибавкой на 8,8%.

Главными конкурентами ООО «Регион Групп» на рынке являются крупнейшие транспортно-логистические компании: ООО «ТрансГарант», ООО «Фул Трэк Логистик», ЗАО «Столичное грузовое агентство», ООО «OneLogistic», ООО «Lans-Logistic».

Среди компаний рынка грузоперевозок города Москвы лидирующую позицию занимает ЗАО «Столичное грузовое агентство» с долей рынка 3,9%. ООО «Регион Групп» на рынке представлено 2,8% – четвертый показатель.

Выделяя проблемы и факторы развития предприятия, можно определить существующие риски и угрозы деятельности. Среди текущих проблем внешней и внутренней среды отметим:

- сокращение объемов денежных средств;
- рост дебиторской задолженности;
- недостаточную динамику формирования выручки;
- ухудшение отдельных показателей ликвидности;

- рост дополнительных расходов компании, вызванный изменением курса доллара к рублю;

- низкую долю рынка транспортно-логистических услуг.

В целом, главной возможностью для предприятия является усиление позиций на конкурентном рынке, для чего необходимо разработать и реализовать план развития.

В целях разработки плана развития ООО «Регион Групп» может выбрать один из возможных способов решения проблемы:

1. Определить три сценария развития (наиболее вероятный, оптимистичный и пессимистичный), на основе которых может быть дана оценка изменения положения компании на рынке транспортно-логистических услуг [2, с. 1170].

2. Основываясь только на данных наиболее вероятного сценария развития, предложить мероприятия по устранению существующих недостатков деятельности предприятия и представить план, учитывающий перспективы реализации мероприятий в краткосрочном периоде [1, с. 9].

3. Дать оценку перспектив развития предприятия с учетом трех возможных сценариев и предложить мероприятия, направленные на достижение оптимистического сценария развития [5, с. 379].

Среди предложенных способов решения проблемы, по нашему мнению, наиболее оптимальным является третий способ, предполагающий оценку сценариев и реализацию мероприятий развития.

Рассмотрим сценарии развития ООО «Регион Групп» в перспективе 1-3 лет.

*Пессимистичный сценарий:* продолжающееся падение спроса на транспортно-логистические услуги приведет к снижению выручки компании. В этом случае компании следует развивать новые виды услуг, проводить акции, применять скидки к популярным услугам.

*Наиболее вероятный сценарий:* состояние рынка останется на прежнем уровне, доходы предпринимателей будут расти медленными темпами, выручка

ООО «Регион Групп» также будет медленно увеличиваться. Реализация этого сценария предполагает стратегию удержания на рынке, реализацию мер сокращения расходов и оптимизации направлений деятельности, экономических параметров.

*Оптимистичный сценарий:* выход из кризиса, укрепление рынка, значительный рост выручки компании. Такой сценарий позволит ООО «Регион Групп» выделить финансовые средства на расширение сети присутствия регионов транспортно-логистической деятельности. Проведение акций и маркетинговых мероприятий останется актуальным инструментом увеличения объемов продаж.

Реализация оптимистичного сценария возможна в том случае, если внутренние факторы будут способствовать повышению доходов, сокращению расходов, укреплению работы с персоналом, в то время как внешние факторы позволят максимально эффективно реализовывать все инициативы менеджмента [3, с. 96]. Реализация оптимистичного сценария возможна только в том случае, если будут сняты рыночные ограничения, устранены основные барьеры транспортно-логистической деятельности, увеличится спрос на предоставляемые услуги. Внедрение дополнительных услуг и реализация рекламной кампании позволят ООО «Регион Групп» воспользоваться предоставляемыми рынком возможностями роста рентабельности продаж.

Таким образом, в целях развития предприятия необходимо внедрять новые услуги, развивать маркетинг, применять возможности интернет-рекламы транспортно-логистических услуг, максимально автоматизировать процессы управления.

#### *СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ*

- 1. Жемчугов А.М., Жемчугов М.К. Стратегия развития предприятия // Проблемы экономики и менеджмента. – 2016. – № 12. – С. 3-13.*
- 2. Жминько Н.С. Прогнозирование развития производства и бизнеса / Н.С. Жминько, С.Ю. Губиева // Политематический сетевой электрон. журн. Кубанского гос. аграр. ун-та. – 2016. – № 117. – С. 1162-1172.*

3. Огородникова Е.С., Зубков А.А. Подходы к стратегическому развитию компании // Научно-практический электронный журнал «Аллея Науки». – 2017. – № 6. – С. 92-98.
4. Попов С.А. Стратегический менеджмент: актуальный курс: учебник для бакалавриата и магистратуры / С.А. Попов. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 463 с.
5. Шанин И.И., Субхонбердиев А.Ш., Парфенова М.В. Эффективное развитие предприятий на основе прогнозирования финансово-хозяйственной деятельности // Вестник ВГУИТ. – 2017. – Т. 79. – № 1. – С. 374-380.
6. Рынок грузоперевозок в 2018 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://perevozka24.ru/pages/rynok-gruzoperevozk-v-2018-godu> (Дата обращения: 15.12.2018)