

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ
Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра экономической теории
и национальной экономики

**Предпринимательская деятельность в сфере транспортного
обслуживания**

АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ

Студентки 4 курса 464 группы
направления 38.03.01 Экономика
профиля «Экономика предпринимательства»
экономического факультета
Углановой Юлии Олеговны

Научный руководитель

д.э.н., профессор _____ О.Ю Красильников

Зав. кафедрой

к.э.н., доцент _____ Е.В. Огурцова

Саратов 2021 год

Введение. Транспорт представляет собой важнейший фактор эффективного развития экономики, роль которого усиливается в условиях становления рыночных отношений. При непосредственном участии транспорта формируются региональные рынки товаров и услуг. В рыночной экономике существует насущная главная задача транспорта – ускорение оборота материальных ценностей, быстрая доставка товаров, перевозка людей, так как это напрямую влияет на экономические интересы производителей и потребителей.

Актуальность темы выпускной квалификационной работы обуславливается тем, что транспорту, как отрасли экономики, свойственны некоторые особенности, отличающие его от других отраслей материального производства. Транспорт не производит новой вещественной продукции, а как бы является продолжением процесса производства в пределах процесса обращения. Конечный результат производства реализуется у потребителя, поэтому транспорт есть продолжение процесса производства, начатого в промышленности и сельском хозяйстве.

Основой для выполнения выпускной квалификационной работы послужили научные труды таких авторов как: Агеева О.А, Аникин Б. А, Арзуманова Т.И, Барышникова Н. А, Богомолова Е.В, Будрина Е.В, Горев А. Э, Еремеева Л.Э, Касьянова Г.Ю, Ковалева В.Д, Любушин Н.П, Прыкина Л.В и т.д.

Целью выпускной квалификационной работы является рассмотрение особенностей деятельности в сфере транспортного обслуживания.

В соответствии с целью были поставлены следующие задачи:

- изучить понятие предпринимательской деятельности в сфере транспортного обслуживания;
- рассмотреть виды транспортного обслуживания;
- изучить особенности предпринимательской деятельности в сфере транспортного обслуживания в РФ;

- изучить направления развития предпринимательской деятельности в сфере транспортного обслуживания;
- рассмотреть организационно-экономическую характеристику ООО «Неруд Центр»;
- исследовать финансово-экономическое положение на примере ООО «Неруд Центр»;
- проанализировать состояние и тенденции развития ООО «Неруд Центр».

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка использованных источников и приложений. Первая глава содержит понятие, виды и особенности предпринимательской деятельности в сфере транспортного обслуживания. Вторая глава – практическая. В ней представлена краткая организационно-экономическая характеристика исследуемого предприятия, проведен комплексный анализ финансовой отчетности, сделаны выводы.

Основное содержание работы. Транспорт – одна из важнейших отраслей экономики. Процесс товарного обмена в современном обществе немислим без транспорта. Для России этот постулат имеет особое значение: уникальная географическая протяженность России обуславливает повышенную роль транспортной системы.

Как отрасль хозяйства транспорт, в отличие от промышленности и сельского хозяйства, не создает каких-либо материальных объектов, а обеспечивает их перемещение в пространстве. В этом смысле транспортировка аналогична торговой деятельности.

Связующим звеном экономики страны является транспорт, он составляет единый комплекс, который охватывает все виды общественного производства, распределения и обмена.

Транспорт, еще с давних времен был одним из двигателя прогресса, за изобретением колеса последовали различные типы двигателей и началось развитие средств передвижения: кареты, автомобили, паровозы, пароходы,

самолеты, электропоезда и т.д. Появилась возможность совершать поездки на большие расстояния и сейчас уже сложно представить свою жизнь без перемещения и соответственно, без использования транспорта. Также, без перемещения средств и предметов производства невозможно жизнеобеспечение современного мира.

На рисунке 1 показаны основные виды транспорта на сегодняшний день



Рисунок 1 – Основные виды транспорта

Каждый из данных видов транспорта выполняет в рамках транспортной системы России определенную функцию в соответствии со своими технико-экономическими особенностями, провозной способностью, географическими и историческими особенностями развития.

Высокий уровень качества обслуживания помогает транспортным предприятиям занять и удержать экономическую нишу на рынке транспортных услуг.

Становление и развитие в России малого и среднего предпринимательства, в том числе на транспорте, является одной из приоритетных задач основных направлений деятельности, как малого и среднего предпринимательства, так и крупных компаний.

В малом и среднем предпринимательстве в сфере услуг заняты 9,6 млн человек, для 74% из них оказание услуг – это основная деятельность и источник дохода. Объем исследуемого рынка – 5,5 трлн. рублей в год. Более 80% выручки приходится на 5 крупнейших сфер: ремонт жилья, строительство, деловые услуги, транспорт и перевозки, ремонт автомобилей.

На рисунке 2 показаны крупные категории услуг по числу заказов в год

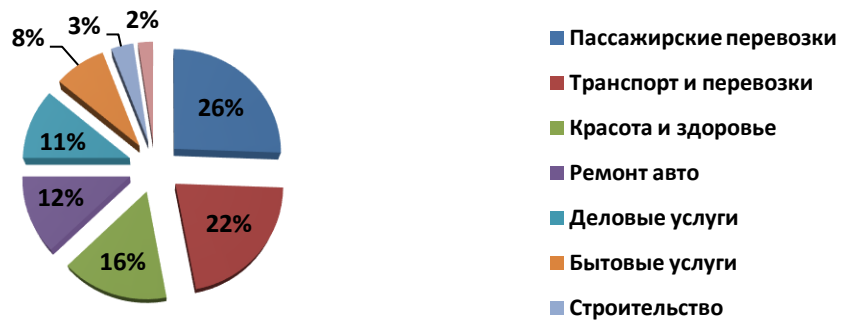


Рисунок 2 – Крупные категории услуг малого бизнеса, %

Самая крупная категория услуг – по числу заказов в год, это пассажирские перевозки, занимающие 26%, на втором месте транспорт и перевозки 22%, а самый низкий процент приходится на строительство – 3% и ремонт техники – 2%.

Транспортная услуга, относится к сфере материального производства. Не преобразовывая непосредственно сырье и материалы, транспорт создает потребительную стоимость. Таким образом, основной вид транспортной услуги – это перевозка грузов, но, как правило, она сопровождается предоставлением целого комплекса дополнительных услуг.

Дополнительные услуги – это детали, которые придают основной услуге дополнительную выгоду, которая отличает ее от конкурентов.

Для пассажирских перевозок это: обеспечение поездки компьютерной и телефонной связью, предметами личной гигиены, персональным сейфом, охраной и т.д. Для грузоперевозок это: доставка грузов по индивидуальным заказам, информирование клиента о расположении груза, хранение в специальных условиях.

Перевозка может осуществляться как на одном виде транспорта – автомобильном, речном, морском, железнодорожном, воздушном, так и с привлечением нескольких видов транспорта.

К доставке грузов авиатранспортом прибегают редко и при необходимости доставки скоропортящихся продуктов или дорогостоящих товаров. Так, например, самолетами везут срезанные цветы, морепродукты и деликатесы, микросхемы и электронику. Стоимость доставки грузов велика, о

чем свидетельствует 1% грузоперевозок внутри страны. В мировых объемах на долю транспортной авиации приходится всего 2% перевозок. Но суммарная масса перевозимого груза составляет 40% от общей массы.

А перевозки железнодорожным транспортом осуществляет крупнейшая компания ОАО «Российские железные дороги» - важнейший оператор российской сети железных дорог, крупнейшая транспортная компания России и одна из крупнейших транспортных компаний мира. Компания РЖД образована в 2003 году в форме открытого акционерного общества на базе Министерства путей сообщения РФ. ОАО «РЖД» предоставляет услуги железнодорожной инфраструктуры в 77 из 85 субъектах Российской Федерации и является крупнейшим работодателем страны.

Следует сделать вывод, что транспортное обслуживание играет важную роль в социально-экономическом развитии каждого государства. Таким образом, развитие транспортного комплекса обеспечивает условия экономического роста, повышение конкурентоспособности национальной экономики и качество жизни населения.

Объектом исследования является компания ООО «Неруд Центр».

Организация ООО «Неруд Центр» предоставляет поставку нерудных материалов. Нерудные материалы доставляются транспортом компании на дорожный участок, строительную площадку или завод жби.

Оперативность и стабильность поставок нерудных материалов обеспечивают бесперебойность производственных и строительных работ.

Перевозка грузов требует соответствующего транспорта, который выдержит вес сырья и не откажет посреди дороги, что недопустимо в строительном деле, особенно если заложены чёткие сроки.

Своевременная доставка инертных материалов на объект проводится только с использованием исправных грузовых автомобилей, которые регулярно проходят технический осмотр.

Перевозка инертных материалов осуществляется так, чтобы песок или щебень не пересыпался через края бортов кузова. Так исключаются потери

сырья во время доставки на объект, что особенно актуально в случае с крупным гравием. Перевозка нерудных материалов «Тонарами» позволяет брать за один рейс гораздо больше груза, чем это позволяет стандартный грузовик. Такой автомобиль способен поднять до 40 тонн, что делает окончательную стоимость сырья гораздо ниже, так как не тратится топливо для доставки несколько раз (или несколькими транспортными средствами).

Таким образом, можно сделать вывод, что с ростом заключения контрактов на оказание услуг предприятием ООО «Неруд Центр» связан спрос на все востребованные виды техники на рынке нерудных материалов. Также в процессе оказания услуг все сотрудники предприятия ООО «Неруд Центр» участвуют в технологическом процессе.

Важную роль в обеспечении повышения эффективности производства играет экономический анализ производственно-хозяйственной деятельности предприятия, являющийся составной частью экономических методов управления. Анализ является базой планирования, средством оценки качества планирования и выполнения плана.

В таблице 1 представлены основные экономические показатели деятельности ООО «Неруд Центр»

Таблица 1 – Основные экономические показатели деятельности ООО «Неруд Центр» за 2017-2018гг

Показатель	2017	2018	Отклонение	Темп роста, %
Выручка	591 131	1 232 427	641 296	208,4
Себестоимость продаж	373 988	823 522	449 534	220,2
Валовая прибыль	217 143	408 905	191 762	188,3
Коммерческие расходы	164 074	315 538	151 464	192,3
Управленческие расходы	1 809	27 586	25 777	1524,9
Прибыль от продаж	51 260	65 781	14 521	128,3
Чистая прибыль	8 243	15 033	6790	182,3
Рентабельность продаж, %	8,7	5,3	-3,4	60,91

Подробно изучив основные экономические показатели деятельности ООО «Неруд Центр» можно сделать вывод, что в 2018 г. предприятие стало осуществлять свою деятельность более эффективно, так как увеличился объем выручки от реализации продукции (с 591 131 до 1 232 427 тыс. руб.), прибыли от продаж (с 51 260 до 65 781 тыс. руб.), чистой прибыли (с 8243 до 15033 тыс. руб.), но в 2018 году показатель рентабельности снизился на 3,4%, это говорит о том, что падение рентабельности продаж обусловлено повышением затрат на производство продукции. Раз выросла себестоимость, значит нужно повышать цену единицы товара или увеличивать объем продаж.

Рентабельность всей реализованной продукции значительно уменьшилась в 2018г. по сравнению с 2017г. Это означает, что предприятие стало больше реализовывать продукции, в связи с изменениями цен на выпускаемую продукцию.

Коэффициент рентабельности по чистой прибыли – в 2018 г. каждая единица реализованной продукции принесла больше денежных единиц чистой прибыли, чем в 2017 г.

В результате проведенного анализа сформулированы следующие выводы:

- анализ показал, что затраты очень велики и перед предприятием стоит основная задача – искать пути их снижения;
- рассчитанные коэффициенты показывают, что финансовое состояние предприятия устойчиво.

Таким образом, для повышения эффективности работы, на данном этапе, предприятию необходимо:

- сокращение издержек обращения;
- дальнейшее увеличение объемов реализации продукции.

Дальнейшее развитие организации заключается в определении миссии и видения, постановки задач и целей, а также способов их достижения.

В первую очередь тенденции развития должны основываться на анализе внешней и внутренней среды организации. Необходимо выявить факторы,

которые благоприятно сказываются на деятельности организации или же наоборот мешают плодотворному развитию.

Должен производиться разбор: непосредственного окружения, содержащие оценку конкурентов и посредников, покупателей и поставщиков, оценка макросреды, включающая в себя экономические, политические, социальные, культурные и технологические конъюнктуры. Помимо внешних факторов, оцениваются потенциальные возможности и резервы организации.

Рынок нерудных материалов обоснованно считается одним из важных критериев оценки развития любой страны. Стабильный рост спроса указывает на активное строительство и, соответственно, серьезные инвестиции в экономику.

Одним из важнейших факторов, влияющих на развитие рынка нерудных материалов, считается дорожное строительство.

Эта отрасль является одним из основных потребителей щебня и песка. От ее развития во многом зависит изменения спроса на нерудные материалы.

Так, в 2000 году было введено в эксплуатацию 8000 км автомобильных дорог. Такие объемы дорожного строительства способствовали активному спросу на щебень и песок.

В дальнейшем эта цифра заметно снизилась. Уже в 2010 году было введено в эксплуатацию 3100 км дорог, а в 2015 – чуть более 1500 км. Примерно столько же запланировано на 2020 год.

На данный момент общая динамика дорожного строительства отрицательная, но в 2021 и 2022 годах предполагается ввод в эксплуатацию не менее 2000 км дорог ежегодно. Это должно несколько оживить рынок нерудных материалов.

Еще одним влиятельным фактором спроса на песок и щебень являются изменения на рынке первичного жилья. Здесь наблюдается стабильный рост.

Так, в 2015 году в стране было введено в эксплуатацию около 70 млн м² жилья. Уже в 2018 году эта цифра приблизилась к 90 млн м², а в 2020 должна достичь 100 млн м².

Следовательно, в дальнейшем единственным вариантом выживания отрасли в сложившихся условиях останется укрупнение производителей и скорейшая модернизация предприятий, снижение энергозатрат и внедрение эффективных технологий.

Заключение. Лидером в части развития малого и среднего предпринимательства в секторах грузовых и пассажирских перевозок является автомобильный транспорт.

Развитие рыночных отношений способствовало созданию многочисленных средних и малых транспортно-коммерческих частных фирм и индивидуального предпринимательства, составляющих серьезную конкуренцию крупным предприятиям автомобильного транспорта. Несмотря на большие трудности в производственно-финансовой работе, многие предприятия автомобильного транспорта сумели адаптироваться к работе в рыночных условиях благодаря успешной стратегии развития на рынке транспортных услуг, развитию дополнительных видов услуг по организации ремонта транспортных средств частных владельцев, хранению и переработке грузов с использованием для этих целей освобождающихся производственных площадей, созданию непрофильных производств и др.

Транспорт является связующим звеном экономики страны, составляющим единый комплекс, который охватывает все виды общественного производства, распределения и обмена.

Транспортные предприятия и организации пытаются достичь высокого качества перевозки путем предоставления заказчикам как можно большего количества сопутствующих транспортных услуг. Однако такое комплексное обслуживание с более широким ассортиментом, чем это необходимо потребителю, существенно повышает стоимость транспортной услуги, что может значительно повысить цену перевозимого груза.

Поэтому при выборе того или иного комплекса транспортных услуг следует учитывать целесообразность и выгодность их использования.

Компания ООО «Неруд Центр» имеет в своем распоряжении 45 единиц техники, также в случаях необходимости компания может нанимать дополнительную технику, для оказания услуг.

С ростом заключения контрактов на оказание услуг предприятием ООО «Неруд Центр» связан спрос на все востребованные виды техники на рынке нерудных материалов. Также в процессе оказания услуг все сотрудники предприятия ООО «Неруд Центр» участвуют в технологическом процессе.

Исходя из анализа показателей бухгалтерского баланса мы можем сделать вывод, что в 2018 г. предприятие стало осуществлять свою деятельность более эффективно, так как увеличился объем выручки от реализации продукции (с 591 131 до 1 232 427 тыс. руб.), прибыли от продаж (с 51 260 до 65 781 тыс. руб.), чистой прибыли (с 8243 до 15033 тыс. руб.), но в 2018 году показатель рентабельности снизился на 3,4%, это говорит о том, что падение рентабельности продаж обусловлено повышением затрат на производство продукции. Раз выросла себестоимость, значит нужно повышать цену единицы товара или увеличивать объем продаж.

В зависимости от конкретной деятельности компании возможно стоит изучить возможности снижения затрат на производство или управленческих расходов.

В результате проведенного анализа сформулированы следующие выводы:

- анализ показал, что затраты очень велики и перед предприятием стоит основная задача – искать пути их снижения;
- рассчитанные коэффициенты показывают, что финансовое состояние предприятия устойчиво.

Для повышения эффективности работы, на данном этапе, предприятию необходимо:

- сокращение издержек обращения;
- дальнейшее увеличение объемов реализации продукции.

Следует отметить, что все наиболее важные задачи рассмотрены, поставленная цель выполнена, а все интересующие нас выводы выпускной квалификационной работы сделаны.