

Теоретические Аспекты Бизнес-Планирования И Прогнозирование Деятельности Компании «Хамза-Хакимзода»

Азимова Дурдона Азим кизи

Студент магистратуры группы МКЕ-01 Ташкентского государственного экономического университета

Аннотация: В статье рассматриваются особенности бизнес-планирования и прогнозирования деятельности компании «Хамза-Хакимзода», работающей в сфере общественного питания, автозаправочных услуг и сельского хозяйства. Анализ внутренней и внешней среды позволяет определить ключевые факторы, влияющие на развитие предприятия. Особое внимание уделено вопросам стратегического управления, адаптации к рыночным условиям и повышению эффективности бизнес-процессов.

Ключевые слова: бизнес-планирование, прогнозирование, ресторанный бизнес, автозаправочная станция, стратегическое развитие.

Введение

В условиях современной экономики предприятия общественного питания не только выполняют функцию удовлетворения потребностей населения в качественных продуктах и услугах, но и играют важную роль в создании рабочих мест, развитии городской инфраструктуры и привлечении туристов. Однако динамика рыночных процессов, усиливающаяся конкуренция и внешние экономические факторы диктуют необходимость стратегического планирования и прогнозирования, позволяющего предприятиям адаптироваться к изменяющимся условиям.

Одним из таких предприятий является многопрофильная компания «Хамза-Хакимзода», деятельность которой охватывает ресторанный бизнес, сферу автозаправочных услуг и выращивание сельскохозяйственной продукции. Расположенная в историческом городе Шахрисабзе, компания имеет выгодное территориальное положение, однако сталкивается с рядом вызовов, требующих детального анализа и поиска решений. Настоящее исследование направлено на изучение особенностей деятельности компании, выявление ключевых проблем и разработку рекомендаций по повышению её устойчивости и эффективности.

Методология исследования

Для того чтобы глубже понять специфику функционирования компании, была проведена комплексная работа, включающая анализ внутренней структуры предприятия, изучение его финансовых показателей, а также исследование рыночной среды и конкурентных условий. В процессе работы были использованы как традиционные методы экономического анализа, так и современные технологии, позволяющие прогнозировать потребительский спрос и анализировать клиентопоток.

Исследование опиралось на изучение демографических и экономических факторов города Шахрисабз, где расположена компания. Город обладает значительным туристическим потенциалом, привлекая путешественников благодаря историческим памятникам и природным достопримечательностям. Кроме того, Шахрисабз является важным экономическим центром региона, что создаёт условия для активного развития сферы общественного питания.

Особое внимание было уделено анализу потребительского спроса, который определяется уровнем доходов населения и его предпочтениями. В условиях роста конкуренции прогнозирование изменений в спросе является ключевым аспектом для принятия стратегических решений. Одним из инструментов, применяемых в современных условиях, является программное обеспечение для моделирования потоков клиентов и расчёта коэффициента эластичности, что позволяет определить перспективные направления развития компании.

Результаты исследования

Анализ текущего состояния компании выявил как её конкурентные преимущества, так и проблемные аспекты, требующие решения. Одним из главных активов предприятия является его кафе-ресторан, расположенный вблизи автомагистрали, что привлекает как местных жителей, так и туристов. Уютная атмосфера, живописная природа и разнообразие блюд делают его популярным местом для отдыха. Однако с ростом числа аналогичных заведений вдоль трассы возникает угроза перераспределения клиентских потоков, что требует усиления маркетинговой стратегии и повышения качества сервиса.

Другим важным направлением деятельности является автозаправочная станция, которая ранее занимала удобное расположение, но в результате административных решений была перенесена в менее проходимую часть города. Это привело к снижению выручки и требует пересмотра логистической стратегии компании. В то же время, наблюдается тенденция перехода транспорта на альтернативные виды топлива, что также ставит под вопрос перспективы традиционной АЗС и требует её модернизации.

Третьим направлением бизнеса является выращивание сельскохозяйственной продукции, однако данный сегмент ограничен из-за запретов на использование природного газа для отопления теплиц. Это делает производство менее рентабельным и заставляет искать альтернативные методы ведения хозяйства.

Таблица 1. SWOT-анализ компании «Хамза-Хакимзода»

Факторы	Сильные стороны	Слабые стороны
Внутренние	<ul style="list-style-type: none"> - Удачное расположение кафе-ресторана на туристическом маршруте - Разнообразие направлений бизнеса (питание, топливо, сельское хозяйство) - Известность среди местного населения и туристов - Развитая инфраструктура кафе (летние площадки, уютная территория) 	<ul style="list-style-type: none"> - Высокая текучесть кадров (работают в основном студенты) - Снижение выручки АЗС из-за неудобного расположения - Ограниченный ассортимент теплиц из-за запрета на газовое отопление
Внешние	<ul style="list-style-type: none"> - Туристический поток способствует росту спроса - Близость к автомагистрали увеличивает посещаемость - Возможность модернизации АЗС под электромобили 	<ul style="list-style-type: none"> - Рост конкуренции (новые рестораны вдоль магистрали) - Государственные ограничения на использование природного газа - Переход транспорта на альтернативные виды топлива (метан, электро)

Компания «Хамза-Хакимзода» обладает хорошими перспективами роста, однако необходима адаптация к новым рыночным условиям. Ключевые направления развития включают:

Модернизацию АЗС (перенос на более выгодную территорию, установка зарядных станций для электромобилей, продажа метанового топлива).

Оптимизацию ресторанного бизнеса (улучшение качества сервиса, работа с персоналом, внедрение программ лояльности и доставки).

Пересмотр сельскохозяйственного направления (отказ от убыточных теплиц или поиск альтернативных технологий отопления).

Работу с государственными структурами (переговоры по улучшению инфраструктуры, получению разрешений на расширение бизнеса).

Таким образом, при грамотном управлении компания способна не только сохранить свои позиции, но и существенно укрепить их в долгосрочной перспективе. Помимо внешних факторов, негативное влияние на работу компании оказывает высокая текучесть кадров. Основную часть персонала составляют студенты, которые рассматривают работу в сфере общественного питания как временную, что снижает уровень сервиса и затрудняет формирование постоянного коллектива.

Обсуждение и рекомендации

Исходя из выявленных проблем, очевидно, что компания нуждается в стратегических изменениях, направленных на повышение её конкурентоспособности и адаптацию к текущим рыночным условиям. В первую очередь, рестораны должны ориентироваться не только на традиционные методы привлечения клиентов, но и на новые формы обслуживания, такие как доставка еды, корпоративное питание и сезонные предложения. В условиях роста конкуренции качественный сервис, грамотное ценообразование и внедрение программ лояльности могут стать важными инструментами для удержания клиентов.

Решение кадрового вопроса требует комплексного подхода. Введение бонусных программ, обучение сотрудников и создание привлекательных условий работы могут способствовать формированию стабильного штата профессионалов, заинтересованных в долгосрочном сотрудничестве.

Для повышения эффективности работы АЗС стоит рассмотреть возможность её передислокации в более выгодное место. Одним из перспективных направлений также является установка зарядных станций для электромобилей, что позволит компании соответствовать мировым тенденциям в сфере транспорта.

Что касается сельскохозяйственного направления, то здесь актуален переход на более маржинальные культуры или модернизация тепличного хозяйства с использованием альтернативных источников энергии. Также стоит рассмотреть возможность полного отказа от этого сегмента в пользу более перспективных направлений.

Таким образом, интеграция современных технологий, пересмотр бизнес-модели и активная работа с персоналом позволят компании укрепить свои позиции на рынке и создать условия для устойчивого развития.

Заключение

Анализ деятельности компании «Хамза-Хакимзода» показал, что при наличии сильных сторон и устойчивой клиентской базы она сталкивается с рядом вызовов, требующих стратегических решений. Грамотное планирование и прогнозирование, основанное на современных аналитических методах, позволит не только сохранить, но и укрепить позиции компании на рынке.

Основные направления развития включают модернизацию бизнеса, работу с персоналом, адаптацию к новым рыночным условиям и цифровизацию процессов. В условиях роста конкуренции и меняющихся экономических реалий важным фактором успеха становится гибкость и готовность к инновациям.

Будущие исследования могут быть направлены на более детальный анализ эффективности предложенных решений, а также на изучение влияния новых технологий и цифровых инструментов на развитие сферы общественного питания.

Список использованной литературы

1. Тарасова О.Ю. Планирование и прогнозирование на предприятиях ресторанного бизнеса: отраслевая специфика // Вестник российских университетов. Математика. – 2014. – №1. – С. 67.
2. Пестова Ю.В. Программное обеспечение для прогнозирования и планирования деятельности предприятий общественного питания // Наука без границ. – 2019. – №7 (35).
3. Гапонова О.С., Коршунов И.А. Особенности управления предприятиями ресторанного бизнеса в условиях нестабильности // Экономические исследования и разработки. – 2021. – №5.
4. Куприяновский В.П., Синягов С.А., Климов А.А., Петров А.В., Намиот Д.Е. Управление цепочками поставок в ресторанном бизнесе: перспективы цифровизации и блокчейн-технологии // Журнал бизнес-аналитики. – 2020. – №4.
5. Цацулин А.Н. Оценка конкурентоспособности субъектов малого и среднего бизнеса в сфере общественного питания // Финансово-экономический анализ. – 2022. – №3.
6. Огарков С.А. Стратегическое планирование и инвестиционная политика предприятий общественного питания в условиях цифровой трансформации // Современная экономика: проблемы и решения. – 2023. – №6.