

УДК 338.45:69

ШЕВЕЛИНА Ю. О., магистрант гр. СУмоз-251.
Научный руководитель – МАЛЮГИН А. Н., к.э.н., доцент
(КузГТУ, г. Кемерово)

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ВЫХОДА КОМПАНИИ НА НОВЫЕ РЕГИОНАЛЬНЫЕ РЫНКИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ЭКОСТРОЙ»

Любое предприятие в условиях рынка осуществляет свою деятельность, основываясь на алгоритме действий в рамках стратегического планирования. При этом, что касается вывода компании на новые региональные рынки сбыта продукции и продвижения товара на этих рынках, то здесь основой выступает так называемая конкурентная стратегия, являющаяся составным элементом единого стратегического плана компании [3].

Предлагаемое направление выхода строительной компании ООО «Экострой» на новые региональные рынки производственного строительства связано с реализуемой в настоящее время в Кузбассе стратегией ориентира на глубокую переработку добытого угольного сырья перед его реализацией.

Высокомодульное углеродное волокно отличается от рядового большим пределом прочности при растяжении, в разы более высокими модулем упругости и теплопроводностью, а также практически нулевым коэффициентом линейного термического расширения в широком диапазоне температур. Термическая устойчивость волокна при кратковременном воздействии и дополнительной обработке составляет до 3000°C. Особенностью волокна из мезофазного пека является предельно высокая ориентация графитовых кристаллов по направлению длины волокна, что приближает пековое волокно по свойствам к графиту.

В настоящее время как материально-технический, так и кадровый потенциал ООО «Экострой» позволяет внедрить стратегию выхода на новые региональные рынки строительства объектов для углеобогащения.

В качестве заказчиков такого строительства у ООО «Экострой» могут выступить крупный угольный холдинг АО «СУЭК-Кузбасс», компания АО «Черниговец», а также другие угольные предприятия.

Антикризисная стратегическая программа развития ООО «Экострой» в части строительства объектов по применению технологии глубокой переработки добытого каменного угля для образования высокомодульного углеродного волокна может опираться и на созданный в Кузбассе Центр инженерных разработок (далее ЦИР) «Межрегиональный центр глубокой переработки угля в продукты органического синтеза» на базе ФГБОУ ВО «КузГТУ».

Все эти обстоятельства и формируют перспективы для выхода строительной компании ООО «Экострой» на новые региональные рынки по данному профилю производственного строительства [4].

Подобная стратегия развития путем выхода на новые рынки позволит обеспечить для ООО «Экострой»:

- увеличение объема выручки в результате увеличения числа подрядных договоров и расширения объемов производственного строительства;
- повышение собственного конкурентоспособного имиджа качественно и своевременно выполняющей подрядные работы и эффективной строительной компании, осуществляющей высокотехнологичное и современное строительство;
- расширение штата персонала компании, который будет привлекаться на новые строящиеся объекты.

Тем самым в целом подобный предлагаемый ориентир стратегического развития по новым сегментам регионального рынка строительства объектов углеобогащения будет достаточно значимым для ООО «Экострой», особенно в период определенного спада в строительной отрасли по основному профилю работы компании [5].

Для анализа внутренних рисков и угроз ООО «Экострой» используем инструмент SWOT-анализа и построим матрицу сильных, слабых сторон, возможностей и угроз компании в виде таблицы 1 [1, 2].

Таблица 1. SWOT-анализ функционирования ООО «Экострой»

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Качество выполнения строительных работ и гарантия; 2. Большая популярность компании среди различных государственных и муниципальных заказчиков; 3. Направленность на оказание востребованных услуг на рынке; 4. Сформированный, сплоченный трудовой коллектив, обладающий навыками ведения строительных работ; 5. Разработанная и применяемая на предприятии корпоративная культура.	1. Зависимость предприятия от своевременности оплаты по договорам подряда, государственным и муниципальным контрактам; 2. Текучесть кадров; 3. Сложные климатические и сезонные особенности ведения деятельности; 4. Недостаточный уровень мотивации сотрудников; 5. Увеличение дебиторской задолженности.
Возможности	Угрозы
1. Расширение деятельности на региональном рынке путем выигрыша новых тендеров и заключения прямых договоров подряда на выполнение работ по производственному строительству; 2. Использование ориентира на безопасные технологии ведения строительства; 3. Открытие новых филиалов в СФО;	1. Сильная конкурентная борьба на рынке государственных и муниципальных закупок; 2. Сложность с поставками запасных частей на импортную строительную технику; 3. Повышение цен на расходные материалы.

4. Привлечение компетентных специалистов и инженеров в сфере производственного строительства.	
---	--

Итак, проведенный SWOT-анализ деятельности ООО «Экострой» показал, что у предприятия имеются возможности и преимущества для расширения деятельности путем выигрыша новых тендеров и заключения прямых договоров на выполнение работ по производственному строительству, привлечения компетентных специалистов и инженеров в сфере такого строительства.

Среди слабых сторон и угроз следует выделить увеличение дебиторской задолженности, серьезную конкурентную борьбу на рынке государственных и муниципальных закупок, а также сложность с поставками запасных частей на импортную строительную технику.

Таким образом, формирование стратегии выхода на новые региональные рынки с учетом влияния внутренних и внешних факторов осуществляется поэтапно, базируясь на комплексных результатах стратегического анализа с учетом целевых ориентиров развития предприятия на перспективу.

Список литературы:

1. Антоньянц Д. А. Управление развитием региональной строительной компании малого и среднего бизнеса // Лидерство и менеджмент. 2023. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-razvitiem-regionalnoy-stroitelnoy-kompanii-malogo-i-srednego-biznesa> (дата обращения: 24.03.2026)
2. Веселков, С.Н. Стратегический менеджмент. Успешное управление бизнесом в России: Учебно-практическое пособие / С.Н. Веселков, Ю.А. Цыпкин. – Москва: Юнити, 2023. – 247 с. – Текст: непосредственный.
3. Малюгин, А. Н. Эффективность управления объектами недвижимости : специальность 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством" : диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Малюгин Алексей Николаевич. – Кемерово, 2002. – 194 с. – EDN NMEECJ.
4. Управление развитием региональных объектов недвижимости / В. В. Герасимов, А. П. Пичугин, С. В. Шарыбар, А. Н. Малюгин. – Новосибирск : Новосибирский государственный аграрный университет, 2009. – 250 с. – EDN STFJBR.
5. Филимонова Л. А., Буткова Д. А. Оценка конкурентноспособности строительной организации // Экономика и социум. 2018. №6 (49). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-konkurentnosposobnosti-stroitelnoy-organizatsii> (дата обращения: 24.03.2026).