

/file/VST-brochure\_RUSSIAN.pdf. – Date of access: 12.03.2014.

2. Technology systems VST [Electronic resource]. – 2014. – Mode of access: <http://easybuilding.at/?cat=38&lang=ru>. – Date of access: 12.03.2014.

3. Technology of monolithic construction using permanent formwork elements 2011. [Electronic resource]. – 2011. – Mode of access: [http://www.gbk.by/modern\\_2](http://www.gbk.by/modern_2). – Date of access: 12.03.2014.

4. Austrian know-how in the construction industry of Belarus [Electronic resource]. – 2011. – Mode of access: <https://bsc.by/story/avstriyskoe-nou-hau-v-stroitelnoy-otrasli-belarusi>. – Date of access: 12.03.2014.

5. DSP – cement particle board [Electronic resource]. – 2014. – Mode of access: [http://www.ooeokosnab.ru/site/cement\\_particle\\_board/](http://www.ooeokosnab.ru/site/cement_particle_board/). – Date of access: 12.03.2014.

## **НАПРАВЛЕНИЯ РАСШИРЕНИЯ РЫНКОВ СБЫТА ТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ DIRECTIONS OF EXPANSION OF SALES MARKETS OF TRANSPORT COMPANY**

*Гордейчик М.В., м.э.н., ассистент кафедры менеджмента  
БрГТУ г. Брест, Республика Беларусь, Любчук К.И., студентка  
экономического факультета БрГТУ г. Брест, Республика  
Беларусь*

*Hardzeichyk M.U., m.e.n., assistant of Department of Management  
BrSTU Brest, Belarus, Lubchuk K.I., a student of Economic Faculty  
BrGTU Brest, Belarus*

### *Аннотация*

*Эта статья посвящена вопросам развития  
внешнеэкономической деятельности крупного транспортного  
предприятия г. Бреста.*

### *Abstract*

*This article focuses on the development of foreign economic  
activity of a large transport company, working in Brest.*

*Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность,  
транспортное предприятие, рынки сбыта, трасса Москва-Пекин.*

*Keywords: external economic activity, transport company, sales  
markets, the route Moscow-Beijing.*

Рано или поздно объём продаж или реализации услуг перестаёт расти, а иногда и вовсе падает. Возникает ощущение, что он упёрся, словно в стену. И это очень неприятная ситуация, с которой сталкиваются многие предприятия в самый неподходящий, даже неожиданный, момент, и способная разрушить все планы. Так почему же возникает такая ситуация? Это происходит в том случае, если продолжительное время целенаправленно и систематически не заниматься расширением границ рынка сбыта. Таков уж рынок, если им не заниматься, то он и не растёт. Так было и будет всегда. Если всё-таки есть желание увеличить объёмы своих продаж и увеличить объём прибыли, то нужно незамедлительно осуществлять расширение границ рынков сбыта. Только это будет являться гарантией того, что уровень продаж опять начнёт расти вверх.

Расширение рынка сбыта – одно из самых важных направлений деятельности бизнеса. Его детальным исследованием и расширением нужно заниматься постоянно, ведь существует ещё одно свойство рынка – стремление к сужению. Рынок сам по себе стремится к сужению и единственное средство, препятствующее этому, – это его постоянное расширение.

С данной проблемой сталкиваются не только предприятия, реализующие товары, но и предприятия, предоставляющие различные услуги. В данной статье хотелось бы остановиться на деятельности транспортно-экспедиционного предприятия, которое будет рассмотрено на примере ОАО «ТрансКонтиненталь плюс».

Общество с ограниченной ответственностью «ТрансКонтиненталь плюс» с 1997г. занимается деятельностью в области автомобильного, внутреннего водного, морского транспорта (исключая внутриреспубликанские перевозки для собственных нужд), а также транспортно-экспедиционной деятельностью.

Был осуществлён детальный анализ внутренней (общехозяйственного и финансового состояния предприятия) и внешней среды предприятия. На основании полученных данных был сделан SWOT-анализ, представленный в таблице 1.

Таблица 1 – «SWOT-анализ»

<p>Внешняя среда</p> <p>Внутренняя среда</p>	<p>Возможности: 1) выход на новые рынки; 2) снижение барьеров вхождения на рынки; 3) увеличение спроса на автотранспортные услуги в странах Европы; 4) НТП; 5) увеличение фрактов в предпраздничные дни.</p>	<p>Угрозы: 1) распутица (период, когда дороги становятся непроходимыми или труднопроходимыми); 2) отсутствие разрешений на проезд грузовых автотранспортных средств по территории иностранных государств.</p>
<p>Сильные стороны:</p> <p>1) обновлённый автопарк; 2) соответствие всем нормам и требованиям европейских стран; 3) наличие постоянных партнёров; 4) хорошая репутация у заказчиков.</p>	<p>- усовершенствованный автопарк позволяет проникать на новые более отдалённые рынки Востока;</p> <p>- возможность осуществления перевозки даже скоропортящихся продуктов на дальние расстояния;</p> <p>- увеличение объёмов прибыли за счёт увеличения грузоперевозок в предпраздничные дни, что возможно благодаря наличию постоянных партнёров.</p>	<p>- снижение затрат, а соотв. и себестоимости, в связи с малым кол-вом поломок, т. к. все ОС обновлены;</p> <p>- наличие постоянных заказов позволяет иметь довольно устойчивый уровень прибыли, что необходимо для получения разрешений.</p>
<p>Слабые стороны:</p> <p>1) длит. срок окупаемости ОС; 2) длит. срок получения выручки; 3) нет своей мастерской; 4) небольшой уровень выручки в сравнении с крупными предприятиями.</p>	<p>- расширение рынка сбыта позволит увеличить объём выручки, а соответственно и прибыли;</p> <p>- большой объём прибыли позволит развиваться предприятию дальше, т. е. откроется возможность осуществления ремонта машин собственными средствами.</p>	<p>- рост себестоимости грузоперевозки;</p> <p>- отсутствие возможности осуществления грузоперевозок в страны Европы.</p>

Так как расширение рынка на Западе для данного предприятия более не возможно, поэтому требуется переключение на новые рынки. Ведь расширение позволит увеличить объём выручки, а соответственно и прибыли, что, в свою очередь, повысит шансы предприятия на получение того или иного разрешения для осуществления грузоперевозок в страны Европы, где давно

сформировались постоянные и надёжные связи. Не утратить эту взаимосвязь, не позволить «сужению» западного рынка сбыта, найти новые перспективы развития, новые контакты, увеличить объём грузоперевозок – это то, к чему необходимо стремиться предприятию «ТрансКонтиненталь плюс».

В последние годы Китайская Народная Республика стала одним из важнейших внешнеторговых партнёров Республики Беларусь. Основными статьями белорусского экспорта в Китай являлись калийные удобрения, карьерные самосвалы и запчасти к ним, электронные интегральные схемы и микросборки, капролактамы, химическая продукция. Основные группы белорусского импорта из КНР - оборудование, комплектующие изделия и материалы для экспортоориентированных производств Беларуси, огромное многообразие потребительских товаров. Но при осуществлении как импорта, так и экспорта приходится прибегать к услугам авиакомпаний РФ. Всё ещё не налажена прямая система грузоперевозок, а авиаперевозки очень дорогие.

«Решение подобной существующей проблемы возможно благодаря строительству трассы Москва-Пекин. В настоящее время российские, азиатские и западные компании высказали окончательное намерение осуществить масштабный проект по строительству автодороги Москва—Пекин. Автодорога из Европы в Западный Китай должна пройти по России к границам Казахстана и Поднебесной. Общая длина т.н. современного «Шелкового пути», будет около 8445 км. Из них 2 233 пройдут по российской территории, далее 2 787 км – по Казахстану, 3 425 км – по Китаю. Предварительно, трасса Москва — Пекин будет проложена следующим образом: от Санкт-Петербурга через Москву, Нижний Новгород, Казань и Оренбург, потом Актобе, Кызылорда, Шымкент, далее Тараз, Кордай, Алматы, Хоргос, Урумчи и, наконец, Ланьчжоу, Чжэнчжоу, Ляньюньган. А в недалёком будущем она будет проходить через Белоруссию, далее Польшу, Германию и, наконец, Францию». [1]

Существование автодороги Москва-Пекин откроет возможности для осуществления перевозок товаров грузовыми автотранспортными средствами, что значительно снизит затраты на их транспортировку. Это позволит осуществлять доставку грузов не только из Китая в Россию и обратно, но и в Беларусь, а дальше и в страны Европы. Поэтому рекомендацией для ОАО «ТрансКонтиненталь плюс» будет выход на рынок Китая, так как для предприятия на данном этапе развития это наиболее перспективная и реально осуществимая возможность.

### Литература

1. Трасса Москва-Пекин – перспективы строительства [Электронный ресурс]. 2013. – Режим доступа: <http://chinatoday.ru/articles/trassa-moskva-pekin-perspektivy-stroitelstva.html>. – Дата доступа: 14.03.2014.

### Literature

1. Route from Moscow to Beijing – the prospects of building [Electronic resource]. 2013. – Mode of access: <http://chinatoday.ru/articles/trassa-moskva-pekin-perspektivy-stroitelstva.html>. – Date of access: 14.03.2014.

## **АНАЛИЗ СБЫТОВОЙ ЛОГИСТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ ANALYSIS OF LOGISTICS IN MARKETING SYSTEM OF COMPANY**

*Гордейчик М.В., м.э.н., ассистент кафедры менеджмента БрГТУ г. Брест, Республика Беларусь, Мялик С.В., студентка экономического факультета БрГТУ г. Брест, Республика Беларусь*

*Hardzeichyk M.U., m.e.n., assistant of Department of Management BrSTU Brest, Belarus, Myalik S.V., a student of Economic Faculty BrGTU Brest, Belarus*

### Аннотация

*В представленной статье был проведен анализ сбытовой логистики ООО «Внедренческое предприятие Альтернатива» и даны рекомендации по ее совершенствованию.*

### Abstract

*There was made an analysis of distribution logistics Ltd. «Innovation Enterprise Alternative» and recommendations for its improvement in this article.*

*Ключевые слова: логистика в системе сбыта, децентрализованные перевозки, централизованные перевозки.*

*Keywords: logistics in marketing system, decentralized transportation, centralized transportation.*

Логистика в системе сбыта – это комплекс взаимосвязанных функций, реализуемых в процессе распределения продукции и сопутствующих ей информационного, денежного и сервисного потоков между производителем и разными потребителями.