

/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. – 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/. – 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-pekinn-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-pekinn-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.