

5. Работа с болельщиками. Конкурсы, программа лояльности, розыгрыши подарков от клуба – мелочь, а очень действенная.

6. Атмосфера на арене. Конечно, когда на арене сидит 10000 человек, это тоже своего рода инструмент продвижения. Человек видит эту атмосферу и сразу думает: « Я обязательно должен сидеть там».

7. Ну и спортивный результат. Что бы люди ни говорили, а от результата команды зависит многое.

Подытожив, можем сделать вывод о том, что в современной конкурентной среде продать футбольный бренд не так уж и просто. Но как только футбольные клубы возьмут на вооружение современные маркетинговые технологии, сформируют команды профессиональных маркетологов, отвечающих за определение и удовлетворение нужд и потребностей болельщика, продажи неизменно вырастут, что непосредственно скажется на коммерческом успехе каждого отдельного клуба.

Список цитированных источников

1. Капферер, Ж.-Н. Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда / Жан-Ноэль Капферер; пер. с англ. Е.В. Виноградовой; под. общ. ред. В.Н. Домнина. – М.: Вершина, 2007. – 448 с.

2. Официальный сайт ФК «Динамо-Брест» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dynamo-brest.by/> . – Дата доступа: 05.05.2020.

УДК 656.07

Марчук А. В.

Научный руководитель: ст. преподаватель Будурян Т. А.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОКАЗАНИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

Функционирование и развитие современной рыночной экономики сопровождается ростом интенсивности товарооборота и увеличением скорости движения товаров. При этом возрастают требования к организации грузоперевозок и оказанию транспортных услуг. Оптимальная организация движения товарных потоков становится важнейшим фактором конкурентоспособности фирм. В силу этого возрастает роль логистики как механизма перемещения материальных ресурсов от первичного источника через операции обработки и переработки до конечного потребителя. Логистика не только позволяет комплексно решать проблемы организации движения материальных потоков от мест их происхождения до мест использования, но и снимает ряд противоречий между различными участниками транспортного процесса.

В то же время развитие логистических операций и схем в экономике Беларуси далеко не совершенно, хотя экономическая ситуация и развернувшийся кризис обуславливают необходимость снижения транспортных затрат, повышение конкурентоспособности фирм, поиск дополнительных резервов эффективности за счет оптимизации логистики.

Транспортная услуга не преобразовывает сырье и материалы, но относится к сфере материального производства, так как создает потребительскую стоимость. Транспортная услуга является конечным процессом материального производства и в то же время начальным этапом производственного или конечного потребления.

Транспортные предприятия, пытаясь закрепиться на рынке, предоставляют заказчику все более обширный комплекс услуг, но такое обслуживание с большим количеством дополнительных услуг значительно повышает цену при перевозке, что ведет за собой потерю конкурентоспособности. Вследствие этого, при выборе комплекса услуг транспортными компаниями необходимо учитывать целесообразность их использования .

Для обеспечения качественной перевозки груза, транспортная система должна обладать следующим:

- ритмичностью;
- регулярностью;
- бесперебойностью доставки груза;
- соблюдением сроков доставки груза;
- сохранностью качества груза с минимальными затратами на перевозку грузов.

На качество и сроки поставки груза также влияют следующие факторы:

- наличие товара на складе заказчика;
- состояние товара и подготовленность к перевозке;
- состояние транспортных услуг, задействованных в перевозке товара;
- готовность потребителя к приемке товара [1].

Также для качественной работы транспортной службы необходимо проводить аналитический учет перевозок, он позволяет оперативно отслеживать изменения.

Аналитический учет изучает следующее:

- группировку потребителей по направлению, дальности и объему перевозок;
- составление схем маршрутов к потребителям;
- динамику изменений объемов перевозок;
- разделение потребителей на и разные;
- выбор транспортных средств для конкретных перевозок;
- анализ изменения себестоимости перевозок.

Помимо указанных выше положений, аналитический учет также занимается такими операциями, как фрахтование судов, расчёты по фрахту, консультации по расчетным и экспедиторским операциям, таможенное декларирование грузов, расчетные операции по внешнеторговым контрактам, оформление транспортных документов, информирование заказчика об отправлении на его адрес груза и т. п.

Заниматься эффективностью работы транспортной системы внутри компании тяжелая, трудозатратная и не всегда экономически выгодная задача для многих предприятий.

Вся данная работа требует специальных знаний, а также большого практического опыта и при большой удаленности от портов и пограничных переходов достаточно дорогая. Данную работу наиболее выгодно поручать транспортно-экспедиторским предприятиям, они предоставляют широкий комплекс услуг.

Рассматривая предприятие как единое целое, эффективность представляет собой комплексное отражение конечных результатов использования всех имеющихся ресурсов производства за определенный интервал времени.

Развитие рыночных отношений приводит к тому, что некоторые предприятия уходят с рынка ввиду своей неконкурентоспособности. И сфера транспорта не является исключением. Для нормального функционирования транспортно-логистических предприятий требуется комплексная оптимизация всех процессов. Для повышения эффективности можно реализовать также некоторые мероприятия:

1. Пересмотр норм расхода ГСМ (горюче-смазочных материалов). На данный пункт следует обратить наибольшее внимание, так как огромную часть затрат при перевозках составляет топливо. Сократить расходы ГСМ на 10% возможно в любой компании за счет обновления норм расхода ГСМ и установления системы контроля расхода. Этот способ поможет бороться, например, с хищением топлива.

2. Установление систем контроля за маршрутом следования транспортного средства. В данном случае можно воспользоваться датчиками GPS, они помогут выявить реальный маршрут, по которому движется автомобиль. Кроме того, по местонахождению транспортного средства можно догадаться о статусе груза, однако предположения могут оказаться недостоверными. Показаниями GPS-приборов можно руководствоваться для контроля расхода топлива.

3. Установление контроля за первичным учетом. Этот метод сокращения расходов включает в себя применение информационных систем, которые упрощают учет, ведут учет для каждого автомобиля, обеспечивают документооборот внутри предприятия. Данная система позволяет создать единую систему, что уменьшает вероятность совершения ошибок и сокрытия реальных данных. Также польза от контроля за первичным учетом заключается в отображении реальной ситуации на предприятии. При внедрении такого программного продукта можно столкнуться с проблемой: нежелание диспетчеров, водителей, механиков и т. п. вести достоверный учет, так как это повышает требования к выполнению работы.

4. Разделение технической и эксплуатационной службы. Для этого необходимо определить обязанности каждого из отделов. Эксплуатационная служба составляет эффективные маршруты, согласовывает время отправления и прибытия в конечный пункт, обеспечивает полное сопровождение перевозки, привлекает транспорт, если собственный весь занят. Техническая служба обязана предоставить автомобиль в исправном состоянии для перевозки, выполнять транспортировку согласно указаниям службы эксплуатации, соблюдать сроки доставки, обеспечивать сохранность груза. Этот метод повышает качество услуг автотранспортного предприятия и привлекает больше клиентов к сотрудничеству. Следует также знать, что эти две службы должны подчиняться двум начальникам.

5. Разработка системы KPI (ключевые показатели эффективности). Система показателей позволяет оценить деятельность предприятия на разных уровнях. Примером таких показателей могут быть количество простоев автомобилей, количество выполненных заявок, прибыль от перевозок, коэффициент технической готовности парка и т. д. Показатели помогают следить за изменениями в работе предприятия, и при необходимости руководители могут корректировать действия подчиненных. Очень важно выбрать несколько показателей, которые наиболее точно будут характеризовать деятельность предприятия на данном уровне.

Приведенные инструменты повышения эффективности предприятия не единственные. Можно также обратить свое внимание на исследование спроса в области перевозок, что поможет понизить долю разовых заказов, приобрести постоянных клиентов с большими объемами и тем самым завоевать новые сегменты транспортного рынка.

Список цитированных источников

1. Сханова, С. Э. Основы транспортно-экспедиционного обслуживания: учеб, пособие для студентов учреждений высшего профессионального образования / С. Э. Сханова, О. В. Попова, А. Э. Горев. – 4-е изд., перераб. – М.: Издательский центр «Академия», 2011. – 417 с.