

*А.Ю. Куделько, студ.; рук. С.А. Александрова, ст. преп.  
(Белорусско-Российский университет, г. Могилёв)*

## **ИССЛЕДОВАНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬТЕРНАТИВ ВЫХОДА НА РЫНОК МЕЖДУНАРОДНЫХ ГРУЗОВЫХ ПЕРЕВОЗОК**

Исследование и оценка состояния рынка является важным этапом разработки стратегии выхода на новый рынок и позиционирования бизнеса. Оценка рынка была выполнена с позиции регионального перевозчика, которому необходимо развивать свою деятельность для повышения доходности – «Автомобильный парк №20» ОАО «Миноблавтотранс», г. Червень. В силу низкой доходности основного направления деятельности – региональных пассажирских и грузовых перевозок внутри Республики Беларусь, предлагается рассмотреть направление международных грузовых перевозок.

Рынок транспортных услуг в сегменте международных грузовых перевозок характеризуется спросом и предложением. Сторону предложения представляют имеющиеся перевозчики, оказывающие разнообразные услуги, которые характеризуются размерами, видами подвижного состава, имеющимися в парке ком-

пании, опытом на рынке. Спрос представляют, как национальные, так и иностранные грузовладельцы, заинтересованные в перевозках по ключевым направлениям.

Основные направления грузоперевозок, характерные для Республики Беларусь, следующие: Республика Беларусь – Российская Федерация, Республика Беларусь – страны ЕС и транзитные перевозки Российская Федерация – ЕС, где задействованы белорусские перевозчики.

На данный момент международные грузоперевозки сложны для рассматриваемого предприятия, так как требуют капиталовложений и вложений в организационную и управленческую инфраструктуру бизнеса.

С организационной точки зрения и позиции самостоятельности принятия решений, сложность состоит в том, что Автомобильный парк № 20 – это не самостоятельное предприятие, а филиал, и может рассматривать возможность расширения своей деятельности, только согласовав это с вышестоящим руководством.

С финансовой и технической точки зрения на данный момент внедрение на новый сегмент рынка транспортных услуг потребует усилий и вложений в силу того, что филиал не обладает большим количеством современных транспортных средств, отсутствует подготовленный к международным перевозкам персонал, а рынок насыщен и существует проблема высокой конкуренции со стороны компаний, которые не один год оказывают услуги международных грузоперевозок любой сложности, имеют в наличии автопарк широкой номенклатуры.

Следовательно, развитие перевозок в международном сообщении рискованно и сложно с экономической точки зрения и требует большой подготовительной работы.

С целью анализа услуг конкурентов в сегменте международных грузоперевозок были изучены интернет-ресурсы, на которых представлены перевозчики, осуществляющие международные перевозки различными видами транспорта и зарегистрированные на территории Республики Беларусь.

На сайте CargoCards по состоянию на 20.03.2022 г. представлено 93 компании, предлагающие услуги автомобильной перевозки грузов в международном сообщении [1]. Из них 72 компании оказывают экспедиторские услуги, 23 – задействованы в складской логистике. Большинство представленных компаний имеют собственный автотранспорт различной грузоподъемности, в среднем от 0,5 до 30 тонн класса Евро-5 и Евро-6, что определяется требованиями международных перевозок большинства стран ЕС.

Также был изучен сайт-интегратор отечественной разработки БАМАП, на котором имеется список ассоциированных членов и пользователей, осуществляющих международные перевозки (по состоянию на 20.03.2022) [2]. Поиск грузоперевозчиков производился по критериям:

- 1) местоположение;
- 2) вид деятельности;
- 3) тип подвижного состава.

Далее были отобраны компании, которые потенциально являются конкурентами филиала «Автомобильный парк № 20» при рассмотрении возможностей его выхода на сегмент международных перевозок.

Наиболее серьёзными конкурентами являются компании: R-Group, ООО «ОстВестТрансКар», APS, ООО «КрафтТрансЭкспресс», ООО «ПРИОРИТИ-ТРАНС», так как находятся в непосредственной близости от Червеня, где располагается рассматриваемое предприятие.

Основные конкуренты и их характеристики представлены в таблице 1.

Стоит отметить, что все конкуренты обладают собственным автопарком, численность которого колеблется от 120 до 650 транспортных единиц различного вида. Однако, несмотря на то, что филиал уступает по количеству предлагаемого к перевозке подвижного состава, тарифы червенского автобусного парка меньше, что может являться преимуществом для грузоотправителей небольших партий.

Если рассматривать в качестве стратегического направления международную логистику в сфере грузоперевозок, то наиболее перспективным для исследуемой организации является развитие перевозок по направлению Беларусь – Россия, так как по данному направлению имеется большой объём перевозок, меньше специфических требований, связанных с организацией перевозок, а именно: знание иностранных языков, которым специалист может не обладать, требования к подвижному составу, разнообразие грузов и др.

Таблица 1 – Название и ключевые характеристики компаний-конкурентов

Конкурент	Характеристика
R-Group	Расположение: п. Привольный Автопарк (собственный транспорт): 450 ед., включая рефрижераторы, автоцистерны, полуприцепы, тент, мегатрейлеры, цистерны Доп. услуги: таможенное оформление, экспедирование
APS	Расположение: п. Обчак Автопарк (собственный транспорт): 650 ед., включая рефрижераторы и тенты Доп. услуги: таможенное оформление, экспедирование
ООО «КрафтТранс-Экспресс»	Расположение: д. Большой Тростенец Автопарк (собственный транспорт): 120 ед., включая рефрижераторы и полуприцепы Доп. услуги: экспедирование
ООО «ПРИОРИТИ-ТРАНС»	Расположение: г. Минск Автопарк (собственный транспорт): полуприцепы-контейнеровозы и тенты Доп. услуги: экспедирование, СТО грузовых авто
ООО «ОстВестТрансКар»	Расположение: п. Привольный Автопарк (собственный транспорт): 120 ед., включая рефрижераторы, тенты, цистерны Доп. услуги: СТО грузовых авто

На отдалённую перспективу можно рассматривать новые направления транспортировки грузов: Беларусь – Польша, Беларусь – Литва, Беларусь – Латвия.

В силу организационных особенностей и несамостоятельности данного бизнеса в ряде крупных решений, развитие деятельности в сегменте международных перевозок целесообразно осуществлять в тесном взаимодействии с головным предприятием – Миноблავтотрансом.

Стратегически участие в международной логистической деятельности может осуществляться предприятием на разных уровнях.

1 вариант – Миноблავтотранс является организатором мультимодальных смешанных перевозок, взаимодействуя с разными видами транспорта и оказывая широкий спектр экспедиционных услуг.

Преимущество:

– отсутствие собственного автопарка, что избавляет от необходимости постоянного контроля за состоянием транспортных средств и их поддержании в надлежащем виде посредством ремонтов.

Недостатки:

– зависимость от привлечённой организации, предоставляющей транспорт;  
– сложности в поиске и привлечении новых заказчиков, так как работа напрямую с владельцем транспорта дешевле;

– вероятность работы с мошенниками, что влечёт за собой потерю денежных средств и доверия к организации;

– отсутствие на данный момент опыта в данной деятельности и квалифицированных специалистов. Несмотря на кажущееся минимальное капиталовложение данный вариант является менее целесообразным, так как для развития грузоперевозок в международном сообщении необходимо создавать новую структуру, принимать новых работников с опытом работы в данной сфере для оказания качественных услуг и возможности конкурировать с уже имеющимися транспортными перевозчиками.

Поэтому исходя из вышеперечисленных недостатков организации грузоперевозок в международном сообщении, можно сделать вывод о том, что главенствующая роль Миноблავтотранса или филиала как его представителя в качестве организатора крупных и сложных перевозок на данный момент сомнительна и нецелесообразна.

Второй вариант – осуществление международных перевозок своим собственным транспортом, напрямую работая с заказчиками.

Преимущества:

– самостоятельный выбор клиентов;  
– самостоятельный выбор направления перевозки;  
– на первых этапах возможна работа с небольшими партиями груза для наработки опыта;

– возможность устанавливать договорную цену.

Недостатки:

- затраты, связанные с приобретением новых видов подвижного состава большей грузоподъемности и грузоподъемности;
- сложность входа на рынок из-за наличия высокой конкуренции;
- небольшие доходы на первоначальном этапе при плавном вхождении;
- наличие рисков, связанных с отсутствием квалифицированного персонала для организации перевозки.

Третий вариант – участие в международных перевозках в качестве исполнителя перевозки на всём или на участке пути под руководством либо заказчика, либо экспедиторской компании. Филиал берет на себя осуществление технико-технологической части работ. Организационную работу и риски берёт на себя организация заказчика либо экспедитор. И этот вариант, учитывая маленький размер рассматриваемого бизнеса, недостаток опыта и зависимость от вышестоящей организации целесообразно рассматривать как наиболее реальный.

#### Список литературы

1 Cargocards [Электронный ресурс]. – 2022. – Режим доступа: <https://cargo-cards.com/ru/>– Дата доступа: 20.03.2022 г.

2 БАМАП [Электронный ресурс]. – 2022. – Режим доступа: <http://bamar.org/>– Дата доступа: 20.03.2022 г.