

СОСТОЯНИЕ РЫНКА ТРАНСПОРТНО- ЭКСПЕДИЦИОННЫХ УСЛУГ

Холупов Олег Владимирович

*Научный руководитель – канд. техн. наук, доц. Холупов В.С.
(Белорусский национальный технический университет)*

Анализ состояния рынка транспортно-экспедиционных услуг позволил выявить причины возникающих трудностей в отношениях между экспедитором и грузовладельцем, которые вызывают недоверие. Преодолеть недоверие можно путем партнерства и стратегического сотрудничества двух равных участников процесса.

В настоящее время на рынке образовалось большое количество мелких экспедиторов. Понятие ответственности, как и знание законодательства, у большинства таких экспедиторов является лишь видимостью. При всех внешних атрибутах: договоры, заявки, небольшой офис, опыт работы и т.п. – реально никто и не за что не хочет отвечать. Такие экспедиторы активно действуют на рынке и предпочитают работать со всеми подряд.

Крупные экспедиторы в конкуренции с мелкими не выдерживают демпинга цен. Одной из причин является то, что они не могут позволить себе использовать непроверенных перевозчиков. Внутри у экспедиторов также существует проблема, когда, научившийся молодой менеджер решает открыть собственную экспедицию и уводит с собой часть клиентов, ранее доверенных ему руководством. В результате таких процессов количество мелких экспедиторов увеличивается, а клиенты, полагаясь на историю работы с менеджером и личное отношение, даже не предполагают куда их «втягивают».

У грузовладельца ответственность сотрудников распределена по сферам деятельности. Профессиональные знания сотрудников ограничены в рамках своей деятельности, а различные показатели оценки их работы и ответственности очень час-

то приводят к противоречиям в комплексном решении вопросов логистики. Такие противоречия ведут к возрастанию конечных затрат и снижению прибыли, не смотря на то, что отдельный отдел или менеджер может сэкономить. Грузовладелец борется за снижение ставки перевозчика, но при этом может нести большие потери на складском хранении по всей дистрибьюторской сети. Тем не менее, он не допускает экспедитора к обсуждению полной схемы доставки товаров.

Работая с экспедитором, грузовладелец «боится» попасть в зависимость от него и держит около себя запасных экспедиторов. Это позволяет ему инициировать жесткую конкурентную борьбу между ними, но, с другой стороны, не дает возможности экспедитору быть уверенным и развиваться. Грузовладелец использует экспедитора исключительно как наемного подрядчика, а не как стратегического партнера. Это не дает возможности экспедитору планировать работу, организовывать взаимодействие, повышать свою надежность.

Основными причинами возникающих трудностей в отношениях между грузовладельцем и экспедитором являются:

- 1) различия в интересах;
- 2) отсутствие взаимного доверия;
- 3) различия в стратегических целях;
- 4) отсутствие у экспедитора понимания проблем грузовладельца;
- 5) отсутствие у грузовладельца понимания проблем экспедитора;
- 6) ошибки грузовладельцев в подборе экспедитора.

Партнерство грузовладельца и экспедитора подразумевает прозрачность отношений. Нет ничего зазорного в том, чтобы узнать о реальной выручке экспедитора, его собственном имуществе, страховке, балансовом состоянии, посмотреть офис, попросить рекомендации и все это проверить. Рассказать о своих планах и поставить ему стратегические задачи по направлениям, ценам на перевозки и услуги. Если экспедитор профессионал в своей области, то он с удовольствием примет участие в решении

подобных задач. Однако в результате партнерства экспедитор не должен разориться, а развиваться вместе с грузовладельцем. Он должен иметь гарантии того, что, разработав систему доставки грузов, не будет отстранен от ее реализации.

Следовательно, необходимо преодолеть недоверие, точно определить, что нужно получить в конечном итоге, и сесть за стол переговоров, понимая, что в бизнесе выигрывают отношения, построенные на долговременном, партнерском и стратегическом сотрудничестве двух равных участников процесса.

УДК 656.13

СОСТОЯНИЕ РЫНКА ПАССАЖИРСКИХ УСЛУГ

Хацкевич Елена Дмитриевна

*Научные руководители: канд. техн. наук, доц. Холупов В.С.,
магистрант Холупов О.В.*

(Белорусский национальный технический университет)

Анализ рынка пассажирских услуг показывает, что автотранспортные предприятия по перевозке пассажиров сталкиваются с проблемами, сдерживающими их конкурентную способность. Решение этих проблем невозможно без участия государства.

Важное место в Республике Беларусь занимает пассажирский автомобильный транспорт общего пользования. Им перевозится почти в 9 раз больше пассажиров, чем железнодорожным транспортом. Главным образом, это в городские и пригородные перевозки пассажиров автобусами. Роль автобусного транспорта в Республике Беларусь в перевозке пассажиров в сложившихся условиях возрастает в связи с тем, что обеспеченность населения республики легковыми автомобилями в личной собственности относительно низка.

На динамику, объем и структуру пассажирских перевозок, влияют факторы социально-экономического, демографического,