

Литература

1. Туристический информационный центр города Гомеля. – URL: <https://gomel.gov.by/> (дата обращения: 25.03.2025).
2. Маркетинг в туризме : особенности, инструменты, тренды. – URL: <https://dasreda.ru/media/marketing/marketing-v-turizme/> (дата обращения: 26.03.2025).

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ГРУЗОВЫХ
ПЕРЕВОЗОК ТРАНСПОРТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ****О. В. Лобановская**

*Гомельский филиал учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО», Республика Беларусь*

Научный руководитель Е. П. Науменко

Рассмотрены результаты оценки состояния международных грузовых перевозок в одной из транспортных организаций Гомельского региона, предложены мероприятия по совершенствованию этой деятельности в условиях конкуренции на рынке транспортных услуг.

Ключевые слова: международные перевозки, грузовые перевозки, транспортно-экспедиционная деятельность, маршрутизация, цифровизация.

Белорусские транспортные компании активно участвуют в международных грузоперевозках, сталкиваясь с рядом вызовов, связанных с внешнеполитическими и экономическими изменениями. По оценкам специалистов в 2025 г. рынок грузоперевозок будет меняться, демонстрируя смешанные тенденции – снижение грузооборота на фоне санкций и изменения торговых потоков, а также роста мультимодальных перевозок и контейнеризации [1].

Основными проблемами, с которыми сталкиваются в настоящее время белорусские транспортные организации, являются:

1. Санкции и ограничения (Европейский союз ужесточил условия для белорусских участников рынка грузоперевозок, исключив из числа участников транспортные компании с долей белорусского капитала более 25 %; закрытие пропускных пунктов и введение дополнительных документов для оформления грузов, изменения времени доставки и стоимости логистики и др.) [2].

2. Изменение маршрутов (поток грузов из Европы падает, что вынуждает компании переориентироваться на восточное направление, включая Россию, Китай, Турцию. Последняя становится ключевым транзитным хабом для белорусских грузоперевозчиков, объем контейнерных перевозок через Турцию увеличился вдвое).

3. Инфраструктурные сложности (загруженность транспортных узлов в России (например, Владивосток, Санкт-Петербург) и Республики Беларусь (Колядичи), ограниченность свободных контейнерных мощностей приводит к увеличению сроков и расходов по доставке грузов).

Для адаптации к новым условиям белорусским транспортным компаниям приходится: искать альтернативные логистические схемы и маршруты, что приводит к удорожанию доставки; развивать мультимодальные перевозки, хотя темпы роста их остаются ограниченными. Новые возможности отрываются для белорусских перевозчиков в связи с законодательными инициативами, такими, как разрешение каботажных перевозок в Российской Федерации (перевозка грузов между местами разгрузки, расположенными на территории РФ) транспортным компаниям из стран ЕАЭС [3].

Таким образом, сложившаяся ситуация на рынке международных грузовых перевозок обуславливает необходимость проведения анализа и выработки направлений развития отечественных транспортных организаций с выработкой четких мер по совершенствованию их деятельности на рынке международных транспортных услуг.

Компания, на материалах которой проводилось исследование, сегодня представляет собой транспортную организацию, осуществляющую деятельность по транспортировке и экспедиции грузов на основе долгосрочных хозяйственных связей преимущественно с ограниченным кругом постоянных предприятий-заказчиков. Деятельность транспортной организации характеризуется незначительным снижением объемов производства работ и услуг, однако в целом за анализируемый период наблюдается экономический рост и улучшение финансовых результатов деятельности.

По результатам проведенного анализа организации международных перевозок исследуемой транспортной организации можно отметить следующее. *С организационной точки зрения*, в транспортной организации выстроена четкая, сформированная с учетом многолетнего опыта система управления бизнес-процессом, связанным с организацией международных грузовых перевозок. Транспортная организация функционирует на основе типовых договорных документов, оказывает целый ряд сопутствующих экспедиционных услуг, позволяющих активно конкурировать с другими участниками рынка. *С позиций обеспечения осуществляемых перевозок транспортными средствами* можно отметить, что транспортный парк организации демонстрирует рост числа грузовых средств, соответствующих международным требованиям, что расширяет возможности оказания услуг организации.

Как показал проведенный анализ, грузоперевозки, осуществляемые транспортной организацией в международном сообщении, позволяют ей обеспечить получение свыше $\frac{3}{4}$ совокупной выручки от реализации, причем именно в данном сегменте работы организации формируется большая часть полученной прибыли от реализации, о чем свидетельствует устойчивый опережающий рост рентабельности продаж именно по осуществляемым перевозкам в международном сообщении.

Вместе с тем проведенный анализ результативности и эффективности международных грузоперевозок организации позволил выявить ряд проблем. Одной из них является проблема информационно-коммуникационного обеспечения деятельности по организации международных перевозок, уровень которого характеризуется как недостаточно удовлетворительный, так как применяемое программное обеспечение в целом имеет высокий уровень морального износа – на рынке имеется целый ряд более современных, производительных и функциональных программных решений. Еще одной проблемой является в изучаемой транспортной организации отсутствие положительной динамики по составу и количеству транспортного парка и рост уровня износа имеющейся грузовой техники, что свидетельствует о необходимости обновления транспортного парка, которое позволило транспортной организации улучшить свои позиции на рынке и обеспечить наращивание резервов по увеличению объемов оказания услуг в сфере международных грузоперевозок. Третьей проблемой в осуществлении международных грузоперевозок является крайне низкий уровень удовлетворения спроса на осуществляемые грузоперевозки в отдельных сегментах перевозок (перевозки опасных и скоропортящихся грузов) при том, что именно по данным сегментам наблюдается рост спроса на услуги организации. Также можно отметить проблему роста уровня простоев в наряде и снижения удельных показателей грузооборота по транспортному парку организации, то есть фактически, несмотря на расширение парка участвующих в международных перевозках грузов автомобилей, наблюдается снижение уровня его вовлечения и результативности работы.

В целях совершенствования и развития международных грузовых перевозок транспортной организации нами предложены следующие мероприятия.

Реализация проектного решения, направленного на обновление и расширение автопарка транспортной организации для решения проблемы удовлетворения растущего уровня спроса на перевозки опасных грузов. Для реализации данного проекта необходимо приобретение специализированных цистерн, что обеспечит для организации возможность более глубокого освоения рынка за счет внедрения в нишевые сегменты по перевозкам специальных химических грузов. Одним из наиболее доходных и в то же время требующим наличия постоянных заказчиков видов большегрузных транспортных перевозок являются перевозки химических жидких грузов в цистернах. Для перевозок химических грузов необходимо использовать особые цистерны, изготовленные из специальной нержавеющей стали и имеющие допуск к перевозкам класса L4BH согласно международной классификации автоцистерн. С учетом наработанного опыта, наличия постоянных клиентов и проведенных расчетов, для транспортной организации предлагается приобретение двух автоцистерн. Осуществление данного мероприятия повлечет рост себестоимости по дополнительному объему транспортных услуг на 529,27 тыс. руб. при годовом запланированном обороте на сумму 695,89 тыс. руб. и прибыли на сумму 166,6 тыс. руб., а совокупные инвестиции в реализацию проектного решения, включая потребность в оборотном капитале составят 113,43 (112,8 + 0,63) тыс. руб. и окупятся менее, чем за 1 год.

Разработка маршрута «г. Минск – г. Москва» по перевозкам скоропортящихся грузов для ООО «Евроторг». В рамках развития данного маршрута предлагается услуга по перевозке сборных скоропортящихся грузов для ООО «Евроторг» для обеспечения функционирования распределительной системы ООО «Евроторг», у которого в Московском регионе имеется собственные торговая сеть. Актуальность выбора данного маршрута обусловлена наличием у изучаемой транспортной компании запросов со стороны ООО «Евроторг», собственный транспортный парк которого сконцентрирован преимущественно на осуществлении внутриреспубликанских перевозок товаров. Для реализации данного проекта потребуются приобретение двух полуприцепов рефрижераторов SCHMITZ SKO 24/L-13,4 FP 60 COOL. Предложенный маршрут характеризуется высоким уровнем рентабельности, дает возможность получения прибыли на сумму 79,7 тыс. руб. в год, а вложения в развитие данного маршрута, составляющие 450,6 тыс. руб., окупаются за 4,5 года. Реализация данного маршрута обеспечит возможность более высокой степени вовлечения имеющихся тягачей в работу, а также возможность входа на дополнительную рыночную нишу на рынке грузоперевозок, что повлечет рост объема реализации услуг, выручки от продаж и прибыли компании.

С учетом выявленной проблемы низкой цифровизации основного бизнес-процесса, связанного с работой предприятия как оператора грузовых перевозок, для изучаемой транспортной организации предложена реализация проекта создания и развития системы мониторинга за бизнес-процессом организации грузоперевозок и взаимодействия с контрагентами посредством внедрения программного решения «Оптимальная логистика». Реализация такого проекта обеспечит для транспортной организации прирост числа контрактов на 1837 контрактов, а также возможность прироста выручки от реализации по оказываемым услугам на сумму до 1304,3 тыс. руб. в год. Реализация предложенного мероприятия обеспечит для транспортной организации увеличение прибыли от реализации за счет увеличения числа заказов на 254,2 тыс. руб. В целом реализация рассматриваемого проекта обеспечивает оку-

паемость вложений, требуемая сумма которых составляет 101,3 тыс. руб., в течение одного года.

Таким образом, на наш взгляд, применение разработанных направлений совершенствования международных грузовых перевозок для транспортной организации позволит повысить эффективность транспортно экспедиционной деятельности данной организации, создаст дополнительные конкурентные преимущества на рынке транспортных услуг.

Л и т е р а т у р а

1. О работе транспорта в январе-феврале 2025 г. // Нац. стат. ком. Респу. Беларусь. – URL: <http://belstat.gov.by/> (дата обращения: 24.03.2025).
2. Что происходит на рынке грузоперевозок и чего ожидать в будущем // MyFin. – URL: <https://myfin.by/article/blogi/kollapsa-ne-budet-rynok-gruzoperevozok-menaet-prioritety-kak-bez-opasno-dostavit-gruz-iz-za-granicy-v-rtl-alliance-znaut-otvet-30944/> (дата обращения: 25.03.2025).
3. Белорусские перевозчики смогут с 2025 года выполнять внутрироссийские грузоперевозки // Экономическая газета. – URL: <https://neg.by/novosti/otkrytj/beloruskie-perevozchiki-smogut-s-2025-goda-vypolnyat-vnutrirossiyskie-gruzoperevozki/> (дата обращения: 26.01.2025).

НАПРАВЛЕНИЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

М. В. Борисевич

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический
университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь*

Научный руководитель Л. Л. Соловьева

Металлургическая отрасль Беларуси занимает ключевую позицию в экономике страны, представляя собой комплекс предприятий, занимающихся черной и цветной металлургией. Металлургия не только обеспечивает внутренние потребности в металлических изделиях, но и активно участвует в международной торговле, способствуя экспорту. Основными клиентами являются строительные и промышленные компании, а поставщики – как местные, так и международные компании. Важным аспектом сбыта является участие предприятий в выставках и ярмарках, способствующих налаживанию контактов с клиентами. В статье рассмотрены рынок B2B в металлургической отрасли, а также предложен способ продвижения предприятия через рекламу в журнале.

Ключевые слова: металлургическая отрасль, рынок B2B, продвижение.

Металлургическая отрасль играет одну из ключевых ролей в развитии экономики Беларуси. Ее представляют предприятия черной металлургии, организации по заготовке и вторичной обработке лома металлов, а также предприятия, работающие в сфере порошковой металлургии и литья цветных металлов. Однако металлургическая промышленность Беларуси, как черная, так и цветная, имеют одну отличительную особенность. Заключается она в отсутствии на территории республики заводов, осуществляющих выплавку металлов из природных руд и их добычу. Этим обусловлена специфика работы предприятий: металлургические заводы используют в качестве исходного сырья привозной, либо местный лом черных и цветных металлов, а также стальные и чугунные заготовки.

Металлургический комплекс Беларуси включает в себя 8 предприятий, где производятся стальные электросварные круглые и профильные трубы, стальные литые