

*Бирюков А.С.
Ращупкина Е.А.
студенты гр. 50-у
Филиппова И.А.*

*Научный руководитель: к. вет. н.,
доцент, Левкин Г.Г.*

ОРГАНИЗАЦИЯ ПЕРЕВОЗОК В ТРАНСПОРТНОЙ КОМПАНИИ

Рынок услуг – сфера обмена услугами, которые являются результатом труда предприятий непромышленной сферы. Рынок услуг абсолютно не похож на другие рынки. Этому есть несколько объяснений. Во-первых, сама услуга не существует до момента ее предоставления. Во-вторых, услугам свойственна высокая степень неопределенности, что ставит клиента в невыгодное положение, а продавцам затрудняет продвижение услуг на рынок [4].

Понятие «услуги» включает несколько десятков видов деятельности, продукция которых может быть определена как услуга. В число услуг входят 160 видов услуг, разделенных на 12 основных разделов. Одним из таких разделов являются транспортные услуги, которые включают 33 вида [5].

Транспортные услуги охватывают грузовые перевозки товаров, осуществляемые всеми видами транспорта внутри страны, а также международные перевозки пассажиров и грузов. К этим услугам относятся все виды транспортного обслуживания, осуществляемого резидентами одной страны для резидентов другой страны. Такие услуги включают пассажирские перевозки, грузовые перевозки, аренду транспортных средств вместе с водителем и командой, а также связанные с этим общие и вспомогательные услуги [1].

Цель исследования - изучить особенности организации грузов на примере транспортной компании.

Компания ООО «ТрансКом» организована в 2009 году. Сферой деятельности данной компании является оказание транспортных услуг. Компания имеет собственные филиалы в Омской области: Тарское АТЦ, Тюкалинское АТЦ, Марьяновское АТЦ, Калачинское АТЦ, Таврическое АТЦ.

Целями деятельности компании в соответствии с уставом являются расширение рынка товаров и услуг, а также извлечение прибыли.

Предметом деятельности компании в соответствии с уставом являются: деятельность прочего сухопутного пассажирского транспорта; деятельность автомобильного грузового транспорта; деятельность автомобильного грузового специализированного транспорта; аренда грузового автомобильного транспорта с водителем; предоставление прочих услуг;

Все решения в ООО «ТрансКом» принимаются генеральным директором. В подчинении у него находятся коммерческий директор, главный бухгалтер, технический директор, начальник отдела кадров и системный администратор. В

подчинении у начальника отдела эксплуатации находятся старший диспетчер, диспетчер, механик Омского АТЦ. В непосредственном подчинении у коммерческого директора находится менеджер по продажам

На сегодняшний день ООО «ТрансКом» имеет более 200 единиц автотранспорта по всей Омской области. Основной сферой деятельности в ООО «ТрансКом» является реализация такого специфического товара как транспортной услуги.

Услуги транспорта относятся к услугам, завершающим и (или) предваряющим процесс материального производства. Услуги транспорта определяются как подвид деятельности транспорта, направленный на удовлетворение потребностей клиентов и характеризующийся наличием необходимого технологического, финансового, информационного, правового и ресурсного обеспечения. Под услугой, следовательно, подразумевается не только собственно перевозка груза, но и любая операция, не входящая в состав перевозочного процесса, но связанная с его подготовкой и осуществлением [3].

Осуществление транспортного процесса сопровождается большим потоком информации, включающим в себя: путевой лист на транспортное средство с указанием груза, маршрута; товарно-транспортные накладные на груз; информацию по организации движения на маршруте, оперативную информацию при сбойных ситуациях и так далее. Перемещение транспортных средств вне пределов предприятия создает большие трудности для контроля и оперативного вмешательства из-за невозможности быстрой передачи информации, особенно в случаях сбоя, отказа от приемки груза вследствие, например, поломки кранов или отключения электроэнергии на фронте погрузки-разгрузки [2].

Характеристика транспортной продукции обусловлена особенностями транспортного процесса. Особенность транспорта состоит в том, что производственный процесс на транспорте – это процесс перемещения грузов и пассажиров, который и является продукцией транспорта. Поэтому транспортная продукция имеет нематериальный характер. Транспорт продолжает и завершает процесс производства продукции до момента доставки ее в сферу потребления. Процесс производства продукции считается завершенным лишь тогда, когда продукция доставлена в сферу потребления, и соответственно процесс производства транспортной продукции прекращается сразу после того, как груз (пассажир) доставлен в нужное место. Следовательно, транспортная продукция производится только во время движения транспортного средства с грузом или пассажирами.

Компания ООО «ТрансКом» в основном предоставляет свои услуги постоянным клиентам. К таким компаниям относятся ОАО «Сибирьтелеком», ОАО «Лагуна», ООО «Мультинекс». Но при необходимости любой клиент, которому необходимо предоставить транспортную услугу, может обратиться в ООО «ТрансКом».

При продаже своих услуг ООО «ТрансКом» работает в основном с постоянными клиентами. С этими компаниями заключен договор на оказание транспортных услуг. В данном договоре указаны все условия, при которых он

считается выполненным, а также условия и сумма оплаты данных услуг. Но прежде, чем был заключен договор на оказание транспортных услуг, проводился тендер на оказание транспортных услуг, на самые низкие цены среди транспортных компаний.

Тендер – конкурсная форма проведения подрядных торгов; соревнование представленных претендентами оферт с точки зрения их соответствия критериям, содержащимся в тендерной документации [4].

Понятие «тендер» не определено в действующих российских правовых актах, равно как и его производные («тендерная заявка», «тендерная комиссия», «тендерная документация»). Согласно законодательству употребляется слово «конкурс». Но, тендер отличается от конкурса тем, что при проведении тендера предприятие-заказчик более свободно в своем выборе поставщика. Поэтому далее будет употребляться понятие «тендер» [6].

В основном проводятся открытые тендеры, в которых могут участвовать любые компании. Запрос ценовых котировок производится не менее чем у трех поставщиков. Каждый участник подобных закупок может предложить только одну ценовую котировку.

Таблица 1

Перечень транспортных средств и их стоимость.

Наименование категории транспортных средств	Стоимость руб/час (с НДС)
Автомобили на базе УАЗ/Газель	200 р/ч
Автобусы до 24 мест	400 р/ч
Специальный фургон (Газ 52, 53, 3307, 3308, 66)	350 р/ч
Буроям	700р/ч

Таблица 2

Анализ предоставления основных транспортных средств постоянным клиентам ООО «ТрансКом», тыс. рублей.

Вид транспортного средства	2010			
	1кв	2кв	3кв	4кв
Автомобили на базе УАЗ/Газель	89,6	99,2	105,6	99,2
Автобусы до 24 мест	179,2	198,4	211,2	80
Специальный фургон	140	157,5	184,8	175
Буроям	0	280	350	0
Итого	408,8	735,1	851,6	354,2

При работе с постоянными клиентами ООО «ТрансКом» предоставляет технику только в том количестве, которое необходимо клиентам. Поэтому делать вывод, что повышение прибыли в определенные кварталы года зависит только от ООО «ТрансКом» не стоит.

Таблица 3

Прибыль от постоянных клиентов ООО «ТрансКом», руб.

	2010			
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
ОАО «Сибирьтелеком»	388360	698345	809020	336490
ОАО «Лагуна»	16352	29404	34064	14168
ООО «Мультинекс»	4088	7351	8516	3542

В первую очередь ООО «ТрансКом» оказывает свои услуги компаниям, предоставляющим услуги связи, основная для этого техника представлена в таблице 1. Это происходит из-за того, что в собственном автопарке ООО «ТрансКом» имеются необходимые для этого транспортные средства.

Во вторую очередь ООО «ТрансКом» оказывает свои услуги всем остальным компаниям. К данной группе клиентов можно отнести следующие компании: компании, нуждающиеся в транспортных средствах для перевозке людей, в технике для строительства, в технике для перевозки грузов. В основном компания работает с подобными клиентами, перепродавая им транспортные услуги.

Таким образом, ООО «ТрансКом» с самого своего основания работает в основном только с постоянными клиентами. Налаживать связи с новыми компаниями порой оказывается достаточно сложным, так как отсутствует какая-либо схема по привлечению новых клиентов. Все это влечет за собой как потерю клиентов, так и упущенную выгоду. Для того чтобы избежать дальнейших потерь как клиентов, так и денежных средств компании необходимо разработать ряд мероприятий по совершенствованию коммерческой деятельности ООО «ТрансКом», которые и будут включать в себя разработку мероприятия по совершенствованию работы с компаниями-поставщиками, потенциальными клиентами.

Список литературы

1. Дашков, Л. П. Организация, технология и проектирование торговых предприятий / Л. П. Дашкова, В. К. Памбухчиянц. М.: ИВЦ «Маркетинг», 2003. 225 с.
2. Александров, Ю. Л. Экономика предприятия торговли: учебное пособие / Ю.Л. Александров. Красноярск: Красноярский государственный университет, 2002. 171 с.
3. Справочник предпринимателя: розничная торговля, оптовая торговля, грузовой транспорт, общественное питание и гостиничное хозяйство. М.: Наука, 1999. 352 с.
4. Услуга. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.market-pages.ru/index.html> (дата обращения 2.05.2011)
5. Паламарчук, А. С. Практика формирования цен на продукцию, товары и услуги / А. С. Паламарчук // Справочник экономиста. 2011. № 2. С. 7 – 14.
6. Тендер. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.itenders.ru/index.php?viewarticle=1> (дата обращения 11.05.2011)