

УДК 368:347.17



**Шагина Екатерина Алексеевна**  
кандидат экономических наук, доцент,  
кафедра менеджмента, маркетинга и сервиса,  
Байкальский государственный университет,  
г. Иркутск, Российская Федерация,  
e-mail: sea879@mail.ru



**Глазкова Регина Сергеевна**  
магистрант,  
кафедра менеджмента, маркетинга и сервиса,  
Байкальский государственный университет,  
г. Иркутск, Российская Федерация,  
e-mail: glazkova.reg@mail.ru

## ОСОБЕННОСТИ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ Г. ИРКУТСКА

**Аннотация.** Конкурентоспособность транспортной компании, в условиях кризисного состояния рынка в следствии роста доллара и мировой пандемии, коренным образом, влияющих на экономику компании в целом и рынок услуг, в общем. Анализ тенденций развития и поиска наиболее рационального проекта развития компании с целью охвата целевых аудиторий и роста прибыли, согласно выявленным сильным и слабым сторонам конкурентов и компании.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, транспортная компания, коммерческие перевозки, автотранспорт, железнодорожный транспорт, экономика компании, тенденции развития, реклама, внутренний документооборот, партнеры, потребители.

**Ekaterina A. Shagina**  
PhD in Economics, Associate Professor,  
Department of Management, Marketing and Service,  
Baikal State University,  
Irkutsk, Russian Federation,  
e-mail: sea879@mail.ru

*Regina S. Glazkova*  
Master's Degree Student,  
Department of Management, Marketing and Service,  
Baikal State University,  
Irkutsk, Russian Federation,  
e-mail: glazkova.reg@mail.ru

## FEATURES OF COMPETITION IN THE MARKET OF TRANSPORTATION SERVICES IN IRKUTSK

**Abstract.** The competitiveness of the transport company, in the conditions of the crisis state of the market because of the growth of the dollar and the global pandemic, which radically affect the company's economy as a whole and the service market in General. Analysis of development trends and search for the most rational company development project in order to reach target audiences and increase profits, according to the identified strengths and weaknesses of competitors and the company.

**Keywords:** competitiveness, transport company, commercial transportation, motor transport, railway transport, company economy, development trends, advertising, internal document flow, partners, consumers.

На сегодняшний день объемы грузоперевозок представляют собой неоднородную тенденцию спада, наиболее используемыми видами транспортных перевозок является автомобильный транспорт и железнодорожные сообщения, что соответствует деятельности компании. В связи с пандемией и вводом режима карантина, транспортные перевозки и доставки, претерпела ряд изменений в том числе негативных, востребованность автотранспортных перевозок привела к ожесточенной борьбе за целевые аудитории, при этом крупные и известные компании фактически не пострадали. Малый и средний бизнес, претерпел большие потери и частично ушел с рынка.

Тенденции развития рынка транспортных услуг в Сибирском федеральном округе. Согласно официальным открытыми информационно-статистическим данным Росстата: «грузооборот по всем видам транспорта незначительно увеличился в процентном отношении на январь 2019 на 0,8%. Основной объем грузооборота составляют трубопроводы (225,5 млрд т-км) и железнодорожные (209,3 млрд т-км) перевозки, затем менее почти в 10 раз автомобильные (20,4 млрд т-км). Это обусловлено сырьевым характером российского экспорта, а также протяженностью путей, которая учитывается при расчете грузооборота»[1].

В Структуре объема грузоперевозок по видам транспорта согласно информационно-статистической бюллетени за январь-сентябрь 2019 года [2] «наблюдается спад объемов грузоперевозок, но наибольшую долю объемов перевозки грузов осуществляется автомобильным транспортом, затем железнодорожным». Более наглядно уменьшение объемов коммерческих перевозок представлено на рис. 1.

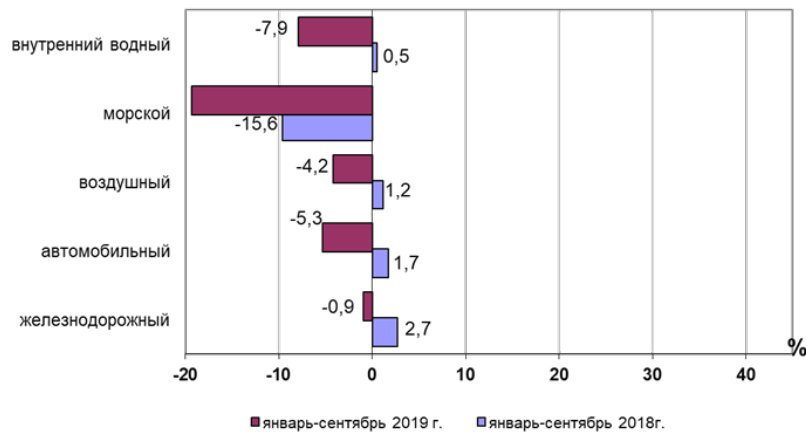


Рис. 1. Объем коммерческих перевозок грузов по видам транспорта в январе-сентябре 2018 и в январе-сентябре 2019 годов, в % к аналогичному периоду предыдущего года [2]

Таким образом, в Сибирском федеральном округе перевезено грузов автомобильным транспортом крупными и средними предприятиями (150 073,9 тыс. тонн), деятельность автопредприятий (40 494,8 тыс. тонн) за январь-сентябрь 2019 года. Коммерческого грузооборот транспорта в России носит уже устоявшийся сезонный характер, особенно автомобильный, что отражает рис. 2.

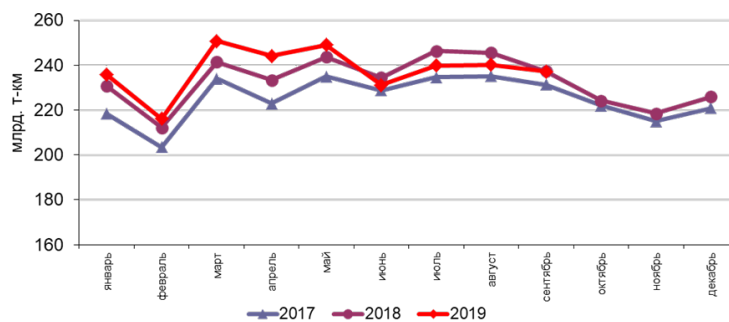


Рис. 2. Динамика коммерческого грузооборота транспорта [2]

При этом, видно, что с 2017 года, автомобильный транспорт увеличивает объемы выручки до июня, а затем выходит на средние показатели в 2019 году, за июнь-сентябрь произошло снижение относительно 2018 года, при повышении грузооборота в январе - мае.

Тарифы на транспортные услуги кардинально изменились к 2020 г. изменились, на автомобильном транспорте они увеличились на 2,1 3% по сравнению с первой половиной 2019 г., а на железнодорожном уменьшились на целых 4,19 %, при этом именно данный вид транспорта занимает примерно 40 % всего рынка [1].

Цены на топливо повлияли на рост затрат. Тарифы на топливо в 2018 году выросли, и их дальнейший рост обусловлен налоговыми изменениями, вступающими в силу с 2019 года, — в частности, повышением акцизов в полтора раза, а также НДС. Есть оценки, что в 2019 году по сравнению с

началом 2018 года фактический рост стоимости топлива для крупных клиентов составит порядка 30 %, таким образом, экономическая ситуация на рынке, крайне неблагоприятна.

Для транспортной отрасли 2020 год стал кризисным, рост доллара, падение объемов внешней торговли и потребительского спроса, рост цен на бензин привели к значительным изменениям на рынке – в новых экономических условиях компаниям приходилось выбирать не только новые маршруты, но и альтернативные виды транспорта, вести ожесточённую борьбу за потребителей.

Дополнительными факторами, повлиявшими на рост издержек автоперевозчиков, в соответствии с мнением Заместителя генерального директора по продажам и маркетингу ООО «Байкал-Сервис ТК» А. Худова, стали:

11. отмена с 2019 года вычета по транспортному налогу, спровоцировавшие дополнительное увеличение издержек на 20–30%. Ответной мерой со стороны российских транспортных компаний – в качестве реакции на рост издержек – станет индексация тарифов на перевозки;

12. отрицательный тренд покупательской способности, ценовой демпинг, как основной инструмент в конкурентной борьбе [3].

Основные конкуренты ООО «Первая ТК» г. Иркутск. Основными и самыми опасными для компании конкурентами на рынке в г. Иркутск по основной деятельности предприятия является: «Деловые Линии», «ПЭК», «Байкал Сервис», «Желдор Альянс». Это предприятия, обладающие большим автопарком, основной клиентурой которого является физические и юридические лица. Компании представляют услуги, по перевозке грузов, складированию, экспедированию и др.

Сильные стороны конкурентов согласно по проведенному первичной и вторичной информации выражаются в:

13. устойчивом положении на рынке, без риска влияния негативных отзывов («Деловые Линии», «ПЭК», «Байкал Сервис»);

14. наличии постоянной клиентуры (крупных предприятий и компаний) («ПЭК», «Байкал Сервис», «ЖелдорАльянс»). Быстрое развитие и большая доля рынка транспортных услуг;

15. финансовой стабильности, наличие запасов у компаний, и большие обороты позволили компаниям выйти из кризисной ситуации именно по средствам крупных контрактов. Например, «ПЭК» осуществляет поставку продукции сети супермаркетов «Слата», которая не имела ограничений по осуществлению деятельности даже в режим карантина;

16. развитой хозяйственной деятельности компании, по средствам широкого списка предоставляемых компанией услуг, позволяющих компаниям осуществлять доставку более оперативно, даже при возможных потерях качества.

Наиболее распространённые на практике для всех компаний слабые стороны это в первую очередь, низкое качество услуг, нет компании, у которой не было бы негативных отзывов, поэтому работать, как закрытая от обратной связи компания с исключительно положительными отзывами не получится.

Высокая стоимость, большие сроки доставки и неудобное месторасположение не удобны клиентам с финансовой стороны и также являются слабыми сторонами почти всех транспортных компаний рынка.

Анализ основных проблем конкурентоспособности. Апробация методик маркетинговых исследований первичной и вторичной информации произведенные, на примере автотранспортных компаний г. Иркутска для ООО «Первая ТК», а именно ее основных конкурентов: «Деловые Линии», «ПЭК», «ЖелДор Экспедиция», «Байкал Сервис», «ЖелдорАльянс», «Voxberry», «Очаковская Логистическая Компания», «ЭМСК» показали, что качество обслуживания клиентов по таким характеристикам, как: обслуживание персоналом клиентов, ширина предоставляемых услуг (транспорта), надежность (исполнения), цена, узнаваемость (престиж), безопасность, квалификации персонала, удобство месторасположения, рекламы, показали, что все конкуренты в сумме сильнее компании, что наглядно видно на рис. 3.

Основной слабой стороной компании является реклама, которая влияет на узнаваемость, а, следовательно, и на рост целевой аудитории. Затем ширина предоставляемых услуг и надежность исполнения. Для решения этих проблем в 2019 г. компания ООО «Первая ТК» внедрила собственный автопарк, совместно с автотранспортом на аутсорсинге и арендой нескольких вагонов у ООО «РЖД». Тем не менее проблема внутренней фиксации хозяйственной деятельности и качественная оценка оказания услуг компании осталась не решенной.

Одна из проблем рынка автотранспортных услуг заключается в том, что количество малых предприятий на сегодня значительно, и в силу слабого контроля над ними невозможно определить реальный масштаб их работы, поэтому перевозку больших грузопотоков можно охарактеризовать как хаотичную. Для того, чтобы приблизиться к решению проблемы необходимо знание внутренних процессов и их анализа деятельности самой компании в разрезе нескольких лет.

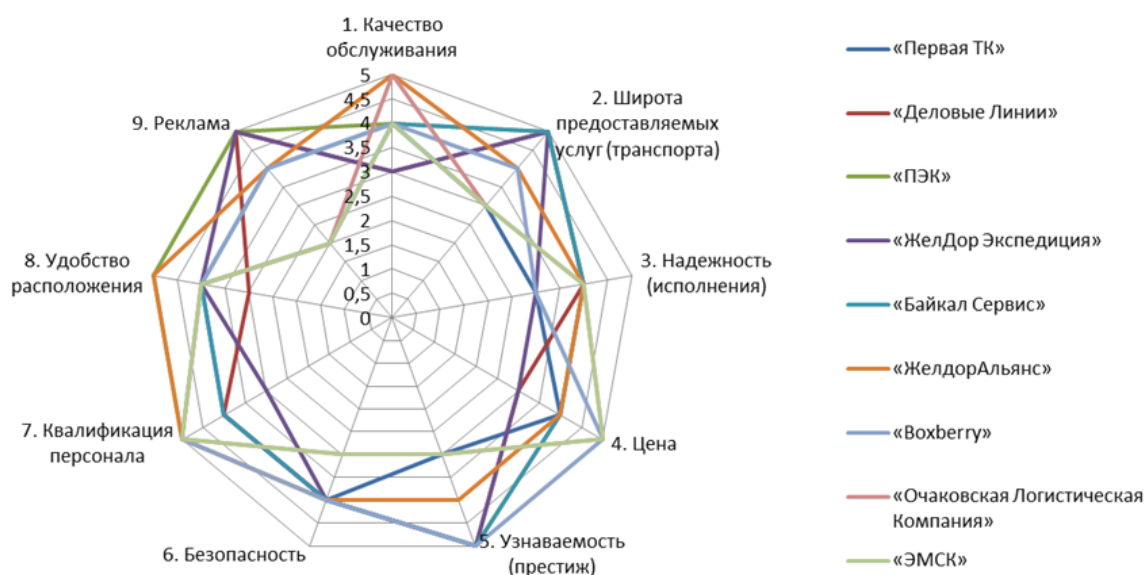


Рис. 3. Уровень качества обслуживания транспортных компаний г. Иркутска



Возможности модернизации компании с целью повышения конкурентоспособности. Потребителя транспортных услуг, сегодня тяжело убедить, как и сохранить с ним прочные отношения. Поэтому, для выхода компании из тени крупных и средних конкурентов, необходима модернизация компании, а именно внедрение новой внешней и внутренней политики, способствующего улучшению его маркетинговой, хозяйственной и экономической деятельности, экономический и социальный эффект обоснован следующим:

17. внедрение электронного документооборота способствует значительному экономии времени, повышению общей эффективности бизнеса и достижению предприятием таких результатов, как упорядочение работы с документами, сокращение сроков выполнения бизнес-процессов, уменьшение количества несоответствий, рост производительности труда. Стратегии и эффективность внедрения документооборота в своих работах, рассматривают, такие авторы, как: Маликова С. [4], Шуклина Е. В., Скороход О. В.[5], Леушина Е. В., Макарова Л. М. [6] и др.;

18. внедрение рекламы в сфере транспортных услуг рассматривают Бердышев С. Н. [7], Нагапетьянец Р. Н. [8], Жильцова О.Н. [9], Алексунин В. А., Дубаневич Е. В., Скляр Е. Н. [10] и др. Реклама позволит получить информацию о ее целесообразности и результативности как отдельных средств, а также поспособствует определить условия оптимального воздействия на потребителей, повысит узнаваемость компании.

19. расширение охвата партнеров и поставщиков в научной литературе рост компании, как филиалов рассматривают Швецов А. А. [11], Герами, В. Д., Колик А.В. [12], Сергеев В. И. [13]. Рост потенциальных партнеров в виде крупных и малых предприятий, при заключении долгосрочных договоров с крупными и средними компаниями, должны увеличить прибыль транспортной компании, а также сделает доход по контрактам постоянным.

Вывод. Маркетинговая деятельность организаций, занимающихся перевозками имеет свою специфику, построенную на востребованности на рынке. Потребитель, всегда будет выбирать компанию, которой он доволен, поэтому потребитель самый важный элемент системы оказания услуг, на котором должна строиться деятельность компании. Для качественного и своевременного предоставления и удовлетворения нужд клиента, компания должна иметь прочные отношения, с партнерами, которые выполняют свои обязанности в наиболее короткие сроки и максимально качественно, поэтому необходима система анализа и пересмотра имеющихся контрактов с партнерами и поставщиками. Для эффективной внутренней деятельности и ее учета, с целью анализа и исследований необходима система внутреннего документооборота. Внутренняя электронная система документооборота, позволит отслеживать деятельность не только компании в г. Иркутске, а также партнеров в других городах, позволит оперативно реагировать на изменения.

Исследование современного состояния рынка транспортных услуг в г. Иркутск и в регионе показало, что рынок хаотичен и не стабилен, конкуренты закрыты для глубокого исследования и анализа и единственный вариант

развития и модернизации – это внутренние изменения хозяйственной деятельности компании, переходящие в новые партнерские отношения и продвижение компании по средствам не навязчивой рекламы в Интернете и приложениях популярных у аудитории.

### Список использованной литературы

1. Федеральная служба государственной статистики : офиц. сайт. – Москва, 2020. – URL: <https://www.gks.ru/> (дата обращения 08.04.2020).
2. Министерство транспорта Российской Федерации : офиц. сайт. – Москва, 2020. – URL: <https://www.mintrans.ru> (дата обращения 10.04.2020).
3. Худов А. О главных трендах на рынке грузоперевозок / А. Худов. – Иркутск, 2020. – URL: <https://irkutsk.baikalsr.ru/company/press-center/mass-media/o-glavnykh-trendakh-na-rynke-gruzoperevozok/> (дата обращения 13.04.2020).
4. Маликова С. Современные направления развития электронного документооборота предприятий / С. Маликова // Новый университет. Серия «Экономика и жизнь». – 2018. – № 47 (9763). – URL: <https://www.eg-online.ru/article/386146/> (дата обращения: 10.11.2020).
5. Шуклина Е. В. Внедрение электронного документооборота на малых предприятиях / Е. В. Шуклина, О. В. Скороход // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2016. – № 12. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vnedrenie-elektronnogo-dokumentoooborota-na-malyh-predpriyatiyah> (дата обращения: 23.11.2020).
6. Леушина Е. В. Развитие электронного документооборота на предприятии: история и перспективы / Е. В. Леушина, Л. М. Макарова // Новый университет. Серия «Экономика и право». – 2013. – № 12 (34). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-elektronnogo-dokumentoooborota-na-predpriyatii-istoriya-i-perspektivy> (дата обращения: 10.11.2020).
7. Бердышев С. Н. Эффективная наружная реклама / С. Н. Бердышев. – Москва : Дашков и К, 2017. – 132 с.
8. Нагапетьянц Р. Н. Маркетинг в сфере транспортных услуг / Р. Н. Нагапетьянц // Вестник Московского университета МВД России. – 2015. – № 2. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/marketing-v-sfere-transportnyh-uslug> (дата обращения: 17.11.2020).
9. Жильцова О. Н. Разработка комплекса маркетинга для транспортной компании, стартующей на рынке логистических услуг / О. Н. Жильцова // Маркетинг и логистика. – 2017. – № 1(9). – URL: <https://marklog.ru/razrabotka-kompleksa-marketinga-dlja/> (дата обращения: 10.11.2020).
10. Алексунин В. А. Маркетинговые коммуникации / В. А. Алексунин, Е. В. Дубаневич, Е. Н. Скляр – Москва : Дашков и К, 2018. – 196 с.
11. Швецов А. А. Специфические особенности операционно-логистической деятельности транспортной компании с обширной филиальной сетью / А.А. Швецов // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. –

2017. – № 8. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/spetsificheskie-osobennosti-operatsionno-logisticheskoy-deyatelnosti-transportnoy-kompanii-s-obshirnoy-filialnoy-setyu> (дата обращения: 22.11.2020).

12. Герами В. Д. Управление транспортными системами. Транспортное обеспечение логистики : учебник и практикум / В. Д. Герами, А. В. Колик. – Москва : Издательство Юрайт, 2014. – 510 с. 12

13. Сергеев В. И. Логистика снабжения: учебник / В. И. Сергеев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юрайт, 2014. – 523 с.