

УДК 656:339.1

**В.В. Батвенков, А.А. Кулаковская, А.О. Чукова**

*(МОУВО «Белорусско-Российский университет», г. Могилев, Беларусь)*

Научный руководитель – А.С. Александрова

## **ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ РЫНКА ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННЫХ УСЛУГ БЕЛАРУСИ**

*Конкурентная среда на рынке транспортно-экспедиционных услуг в Беларуси является динамичной и требует от компаний постоянного развития и совершенствования своих услуг, чтобы оставаться конкурентоспособными. Компании должны постоянно следить за изменениями в требованиях рынка и потребностях клиентов, а также использовать новые технологии и инновации, чтобы улучшать качество своих услуг и повышать эффективность своих процессов. Кроме того, важным аспектом является также развитие стратегических партнерств и сотрудничество с другими игроками на рынке, что может помочь компаниям расширить свой бизнес и улучшить свои услуги.*

Республика Беларусь имеет развитую транспортную инфраструктуру и занимает важное место в транзитных перевозках на территории Европы. В стране работает несколько крупных логистических компаний, а также множество небольших и средних предприятий, предоставляющих услуги в сфере транспортной логистики.

Основными видами транспорта в Республике Беларусь являются автомобильный, железнодорожный и внутренний водный транспорт. В стране развита система автомобильных дорог, а также имеется железнодорожная сеть, связывающая ее с другими странами.

Конкуренция на рынке транспортно-логистических услуг в Республике Беларусь достаточно высока. Основными конкурентами являются крупные международные компании, а также местные предприятия, предоставляющие услуги в области транспорта и логистики. Для выживания на рынке важно иметь качественные услуги, гибкую ценовую политику и высокий уровень сервиса.

В целом, рынок транспортно-логистических услуг в Республике Беларусь развит и предоставляет широкий спектр услуг для перевозки грузов автомобильным, воздушным и железнодорожным транспортом. Однако, с учетом глобальных изменений в экономике и технологиях,

компании, работающие в этой области, должны постоянно совершенствовать свои услуги и следить за изменениями на рынке.

Рынок транспортно-логистических услуг РБ поделён на три основных сегмента: крупные компании, средние и мелкие компании.

Лидерами по отрасли транспортно-логистических услуг РБ в целом имеют большой штат сотрудников, диверсифицированный по разделам, и располагают внушительной материально-технической базой, занимают большую долю на рынке. Таковыми являются:

- 1) ОАО «Белмагистральавтотранс»;
- 2) РУП «Белтаможсервис»;
- 3) ООО «Бремино групп»;
- 4) СООО «Брествнештранс»;
- 5) Государственное предприятие «БТЛЦ»;

6) Чайна Мерчантс СиЭйчЭн-БиЭлАр, Коммерческая и Логистическая Компания ЗАО [1].

Для начала проанализируем рынок транспортно-логистических услуг по отрасли в целом. Он состоит из 3 основных типов участников по видам деятельности: прямые перевозчики, чистые экспедиторы и комбинированные участники (прямые перевозки и экспедирование).

Лидерами в прямых перевозках на рынке транспортно-логистических услуг по данным БАМАП являются:

- 1) ЧТУП «БЕЛАТЕКАВТО»;
- 2) УЧТП «Алвест»;
- 3) ООО «ТРАНСВЕСТИ-ВА» [2].

Ключевыми участниками на рынке услуг, оказываемых чистыми экспедиторами, являются:

- 1) ООО «САПП ЛАЙНС»;
- 2) ООО «ТРАСКО ЛОГИСТИКА»;
- 3) ОДО «БЕЛЭКС-ЛОГИСТИК» [3].

Основными участниками на рынке комбинированных транспортно-логистических услуг являются лидеры данного рынка, перечисленные выше: ОАО «Белмагистральавтотранс»; РУП «Белтаможсервис» (транспортно-логистический и таможенная логистика); ООО «Бремино групп» и др.

В области оказания услуг экспедирования по видам транспорта можно выделить следующие компании (таблица 1).

Таблица 1 – Компании-конкуренты в сегменте экспедиционных услуг и география их перевозок

Компания-конкурент	География перевозок
Автомобильный транспорт	
ООО «РАЛАДОС плюс»	Австрия, Азербайджан, Армения, Бельгия, Германия, Грузия, Дания, Италия, Казахстан, Кыргызстан, Латвия, Литва, Нидерланды, Польша, Россия, Сербия, Словения, Словакия, Турция, Узбекистан, Финляндия, Франция, Чехия, Швейцария, Швеция, Эстония
ЧТУП «Фонтрак»	Азербайджан, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Латвия, Литва, Молдова, Монголия, Польша, Россия, Словения, Словакия, Таджикистан, Узбекистан, Эстония
ЧТУП «БА-Карго»	Испания, Латвия, Литва, Люксембург, Польша и Россия
Воздушный транспорт	
ООО «ТВ Логистик»	Европа, Россия, Прибалтика, Казахстан и Средняя Азия, перевозки внутри Европы (Германия – Прибалтика, Германия – Польша и др.)
ИООО «ДБ Шенкер»	Австрия, Бельгия, Болгария, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Латвия, Литва, Люксембург, Македония, Нидерланды, Норвегия
ЧП «Метра»	Польша, Португалия, Румыния, Сербия, Словакия, Словения, Турция, Финляндия, Франция, Хорватия, Чехия, Швейцария, Швеция, Эстония
Морской транспорт	
ООО «Логистические решения»	Китай, Вьетнам, Южная Корея, США, Индия, Австралия, Турция, Азербайджан, ЮАР, Египет, ОАЭ, Израиль
Железнодорожный транспорт	
«Белинтертранс-Транспортно-логистический центр»	Китай, Азербайджан, Иран, Польша
«Приорити Транс»	Европа, Россия, Казахстан, Азия, Латвия, Германия

Проведём анализ сильных и слабых сторон основных конкурентов и представим его в таблице 2 [4].

Таблица 2 – Анализ сильных и слабых сторон конкурентов по видам транспорта

Компания-конкурент	Сильные стороны	Слабые стороны
<b>Автомобильный транспорт</b>		
ООО «РАЛАДОС плюс»	Высококвалифицированные специалисты, использование современных информационных систем, гарантированный срок и сохранность доставки грузов	Слабая маркетинговая политика, высокая рыночная конкуренция, ужесточение экологических стандартов
ЧТУП «Фонтрак»		
ЧТУП «БА-Карго»		
<b>Воздушный транспорт</b>		
ООО «ТВ Логистик»	Сохранность грузов при перелёте, конкурентоспособность, обширная маршрутная сеть, наличие передовых технологий коммуникации, высокая квалификация сотрудников	Сезонность, ухудшение сервиса, высокие тарифы, малые партии отправки
ИООО «ДБ Шенкер»		
ЧП «Метра»		
<b>Морской транспорт</b>		
ООО «Логистические решения»	Низкая стоимость при масштабных перевозках грузов, универсальность доставки, высокая сохранность груза	Зависимость от метеоусловий, что может повлечь большие задержки, необходимость искать подъездной и развозной транспорт, малая скорость отправки, невозможность доставки во все регионы
<b>Железнодорожный транспорт</b>		
«Белинтертранс-Транспортно-логистический центр»	Стабильность финансового положения, высококвалифицированный штат сотрудников, применение прогрессивных технологий, низкая стоимость при массовых отправлениях	Сложность управления, отсутствие единой политики, монополизированный рынок на территории большинства стран
«Приорити Транс»		

В целом, все виды транспорта имеют свои сильные и слабые стороны, и выбор конкретного вида транспорта зависит от потребностей и требований клиента, а также от характеристик груза. Компании на рынке транспортно-экспедиционных услуг должны учитывать эти факторы и предлагать клиентам наиболее эффективные решения для доставки и экспедирования их грузов.

*Список использованных источников:*

- 1 Ассоциация Международных Экспедиторов и Логистики «БАМЭ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.baifby.com/>. Дата доступа: 02.04.2023;
- 2 Прямые перевозчики Республики Беларусь // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bamar.org> – Дата доступа: 02.04.2023;
- 3 Экспедиторские компании Республики Беларусь // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bamar.org> – Дата доступа: 02.04.2023;
- 4 Конкуренты ООО «НЕОТЕРРА логистикс» // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bamar.org> – Дата доступа: 02.04.2023;

*The competitive environment in the freight forwarding services market in Belarus is dynamic and requires companies to constantly develop and improve their services in order to remain competitive. Companies must constantly monitor changes in market requirements and customer needs, as well as use new technologies and innovations to improve the quality of their services and improve the efficiency of their processes. In addition, an important aspect is also the development of strategic partnerships and cooperation with other players in the market, which can help companies expand their business and improve their services.*

**Сведения об авторах:**

Батвенков Владимир Васильевич, Межгосударственное образовательное учреждение высшего образования «Белорусско-Российский университет», г. Могилев, Беларусь, факультет экономический, студент, специальность «Транспортная логистика», 3 курс;

Кулаковская Ангелина Андреевна, Межгосударственное образовательное учреждение высшего образования «Белорусско-Российский университет», г. Могилев, Беларусь, факультет экономический, студент, специальность «Транспортная логистика», 3 курс;

Чукова Алина Олеговна, Межгосударственное образовательное учреждение высшего образования «Белорусско-Российский университет», г. Могилев, Беларусь, факультет экономический, студент, специальность «Транспортная логистика», 3 курс.

**Сведения о научном руководителе:**

Александрова Светлана Александровна, Межгосударственное образовательное учреждение высшего образования «Белорусско-Российский университет», г. Могилев, Беларусь, старший преподаватель.