

## КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПРОВАЙДЕРА НА РЫНКЕ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ

© 2018

*Н.А. Крючкова*, кандидат экономических наук, доцент,  
доцент кафедры коммерции, сервиса и туризма

*А.В. Баранова*, кандидат экономических наук,  
старший преподаватель кафедры коммерции, сервиса и туризма  
*Самарский государственный экономический университет, Самара (Россия)*

*Ключевые слова:* логистический провайдер; транспортные услуги; конкурентоспособность; оптимизация затрат.

*Аннотация:* Рыночные преобразования в России, рост конкуренции на рынке транспортных услуг и уменьшение роли государства в его регулировании, создание множества новых предприятий различных форм собственности привели к потребности предоставления комплексных услуг и появлению логистических провайдеров различного уровня.

В ходе проведенного исследования выявлено, что на уровень конкурентоспособности логистического провайдера на рынке транспортных услуг влияет специфика активов и масштабы деятельности. Отличительным конкурентным преимуществом современного логистического провайдера в позиционируемом сегменте рынка является возможность ведения бизнеса с минимальными издержками.

На примере регионального логистического провайдера проводится анализ структуры затрат, результаты которого показывают высокий уровень издержек обращения. Сильная конкуренция в сегменте крупногабаритных и тяжеловесных грузоперевозок подтверждает уникальность и независимость потребителя услуг от провайдера. Предлагается создание на базе последнего подразделений технического обслуживания, их задача будет заключаться в рационализации не только финансового потока, но и временной составляющей. Помимо создания данных подразделений на территории логистического провайдера, рекомендуется формирование запаса деталей, лимитирующей надежность. Авторами предлагается дополнить методику анализа эксплуатационной надежности транспортного средства выявлением зависимости вида ремонтных работ от пробега. Оптимизация затрат на техническое обслуживание, как одной из основных статей расходов, будет способствовать повышению конкурентоспособности логистического провайдера на рынке транспортных услуг. Дальнейшее развитие исследования повышения конкурентоспособности провайдера услуг необходимо за счет оценки транспортной инфраструктуры, а также адаптации данного предложения для 4PL-провайдера.

### ВВЕДЕНИЕ

Рассмотрение вопроса конкурентоспособности логистического провайдера на рынке транспортных услуг обусловлено целым рядом причин: непрерывным усложнением и развитием хозяйствующих субъектов транспортно-логистической инфраструктуры; сложностью и многообразием организационно-функциональных и финансово-экономических взаимосвязей; необоснованно высоким уровнем транспортных и маркетинговых издержек в логистических цепях поставок; развитием региональных и международных транспортных коридоров; освоением новых геополитических регионов Дальнего Востока, Западной Сибири и других субъектов Российской Федерации в условиях всеобщего кризиса мировой экономики [1; 2].

Общеизвестно, что первым этапом развития посредничества при оказании логистических услуг стало появление на рынке провайдеров первого уровня – First Party Logistics (1PL).

В основу 2PL-логистики заложен принцип оказания компаний традиционных услуг по транспортировке и управлению несложными складскими операциями. Виды предприятий 2PL и их характеристика представлены в таблице 1.

Логистика 3PL (Third Party Logistics) предусматривает расширение стандартного перечня услуг нестандартными (складирование, перегрузка, обработка грузов), использование субподрядчиков [3; 4]. Термин “3PL” применяется для обозначения современной кон-

цепции логистических услуг, когда клиенту предлагают комплексное обслуживание. Сторона поставщика услуги действительно является третьей, промежуточной и связующей между производителем и потребителем (рис. 1).

В период 1990–2000 гг. к рыночному логистическому портфелю добавилась концепция еще более комплексного аутсорсинга, получившая название 4PL. 4PL-провайдер – системный интегратор цепей поставок, предоставляющий комплекс услуг по проектированию, интегрированному планированию и управлению логистическими бизнес-процессами [5].

Fifth Party Logistics (5PL) – интернет-логистика, т. е. управление всеми компонентами, составляющими единую цепь поставки грузов, с помощью электронных средств информации [6].

На основе анализа данных [7; 8] в России сейчас происходит активное формирование рынка 3PL-провайдеров. Развитие рынка транспортно-логистических услуг и усиление конкуренции способствовали росту требований потребителей к качеству услуг [9].

Наиболее полно рыночную позицию логистического провайдера характеризует категория «конкурентоспособность». Конкурентоспособность предприятия – это оцененное экономическими субъектами внешней среды его превосходство в определенных сегментах рынка над конкурентами в момент оценки, достигнутое без ущерба для окружающих, обусловливаемое конкурентоспособностью его услуг, уровнем интеллектуального капитала

Таблица 1. Характеристика 2PL-провайдера

Виды предприятий	Активы	Деятельность
Транспортное предприятие	Транспортные средства, автобазы и т. д.	Транспортировка грузов
Предприятие, предоставляющее услуги по хранению	Складские помещения	Аренда складских помещений, хранение и др.
Экспедиторские предприятия, таможенные брокеры, транспортные диспетчеры	Нематериальные	Информационные услуги, сопровождение грузов, документальное оформление и т. д.

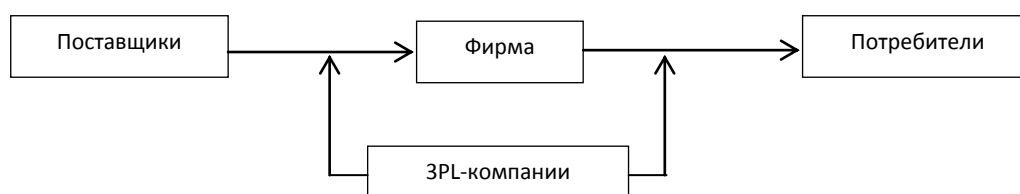


Рис. 1. «Три стороны» в логистике фирмы

и конкурентного потенциала, который характеризует способность предприятия в будущем обеспечивать превосходство своих услуг по качеству и тарифу [10]. В определении подчеркивается, что конкурентоспособность предприятия – это результат синергии конкурентоспособности оказываемых им услуг и его конкурентного потенциала. Под категорией «конкурентоспособность услуги» подразумевается оцененное потребителями превосходство по качеству и цене (тарифам) над аналогами в определенный момент времени в конкретном сегменте рынка, достигнутое без ущерба для производителя.

Конкурентоспособность предприятия на рынке транспортно-логистических услуг основывается на его конкурентном потенциале, характеризует его способность в данный момент и в будущем обеспечивать конкурентоспособность оказываемых услуг, получать максимальный результат при минимальных трудовых, финансовых и материальных затратах. Конкурентный потенциал является структурным элементом конкурентных отношений и представляет собой совокупность природных, материальных, трудовых и финансовых ресурсов, которыми располагает провайдер, а также его институционального потенциала как комплекса сложившихся традиций и обычаев, правил, норм и возможностей их варьирования с целью минимизации издержек, что дает рассматриваемому провайдеру превосходство над конкурентами [11].

Без преувеличения можно утверждать, что совершенствование системы учета, оценки и оптимизации издержек продвижения материального потока является важнейшим фактором обеспечения конкурентоспособности логистического провайдера на рынке рассматриваемых услуг. Но на данный момент в научной литературе существует отраслевая методика определения себестоимости перевозочного процесса на уровне логистической системы предприятия [12–15], которая не учитывает специфические особенности подвижного состава и масштаб деятельности хозяйствующего субъекта.

Цель работы – исследование особенностей повышения конкурентоспособности логистического провайдера

путем оптимизации затраты процесса перевозки предприятия, с учетом специфики активов и масштаба деятельности.

## РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЙ

Исследования предприятий на территории РФ, в частности предприятий Самарской области, выявили: на региональном уровне управление компанией, имеющей на балансе активы транспортно-складской и прочих инфраструктур, усложняет организационную подвижность [16; 17]. Создаются группы компаний, где хозяйствующие субъекты разделены на более мелкие юридические лица, чем функциональные области логистики. Примером регионального логистического провайдера является группа компаний (ГК) «Бенчмарк». В состав ГК «Бенчмарк» входят следующие юридические лица, созданные в рамках дифференциации оказываемых услуг: ООО «Бенчмарк-транспорт» – перевозка негабаритных грузов; ООО «Бенчмарк Трейдинг» – грузовые железнодорожные перевозки по России и в страны СНГ; ООО «Бенчмарк-Инвест» – балансодержатель имущества ГК «Бенчмарк»; ООО «Бенчмарк-лоджистикс» – основное направление деятельности – предоставление услуг грузоподъемной техники.

В ООО «Бенчмарк-транспорт» создан парк современных грузовых автомобилей, представленный транспортными средствами европейских марок [18]. Транспортировка тяжеловесных грузов выполняется в формате «под ключ» по России и странам СНГ.

Услуги по организации перевозки тяжеловесных грузов на предприятии включают в себя несколько обязательных этапов: разработку маршрута с учетом ограничений, состояния дорог, оптимального расхода топлива и пр.; выбор вида и типа транспортного средства для перевозки, при необходимости – заключение договоров на обслуживание; разработку схемы погрузки и крепления груза; подбор подходящего оборудования для погрузо-разгрузочных работ; составление пакета и оформление разрешительной документации на провоз тяжеловесных грузов; сопровождение грузов.

Разнообразие услуг и функционал группы компаний показывает их принадлежность к 3PL-провайдерам. Исследование показателей хозяйственной деятельности однородных логистических предприятий обнаружило высокий уровень издержек обращения [19]. К примеру, на предприятиях ГК «Бенчмарк» значение данного показателя достигает в некоторые периоды 83 %. Структурный анализ издержек обращения вышеприведенных предприятий выявил значительный удельный вес расходов на содержание парка транспортных средств. Согласно данным хозяйственной деятельности предприятий ГК «Бенчмарк», состав и размер элементов себестоимости перевозки показывает существенность расходов на внеплановый ремонт (таблица 2).

Оптимизация вышеуказанных затрат возможна за счет создания на базе логистического провайдера подразделений технического обслуживания. Задача последних будет заключаться в рационализации не только финансового потока, но и временной составляющей [20].

Получение услуг технического обслуживания и ремонта у поставщика ограничено часами его работы. Зачастую необходимость обращения возникает после окончания времени работы, что влечет «срыв» выполнения грузоперевозок и снижение выручки предприятия, а соответственно, и прибыли. Помимо создания подразделения технического обслуживания и ремонта на базе логистического провайдера рекомендуем формирование запаса деталей, лимитирующих надежность (рис. 2).

Результаты исследований эксплуатационной надежности автомобилей, представленные в таблице 3, показывают, что имеется ограниченное число деталей, которые чаще других выходят из строя и тем самым определяют трудовые и материальные затраты на поддержание автомобилей в работоспособном состоянии. Такие детали получили название деталей, лимитирующих надежность.

Для корректного определения номенклатуры запасных частей для новых моделей автомобилей проводился расчет единого стоимостного показателя, который

Таблица 2. Структура себестоимости перевозки, %

Наименование показателя	Автопоезд Тягач Volvo FH 6×4 Полуприцеп Faymonville STNZ-9WA	Автопоезд Тягач Volvo FH 6×4 Полуприцеп Faymonville Multi-N-4L-A	Volkswagen Transporter
Расходы по топливу	55,4	53,8	37,7
Расходы по заработной плате водителя	18,3	16,5	46,1
Расходы на восстановление автомобильных шин	6,6	5,9	3,3
Расходы на смазочные материалы	0,4	0,6	1,1
Расходы на регламентное техническое обслуживание	2,8	3,6	9,2
Расходы на внеплановые ремонты	3,7	5,3	0,9
Прочие расходы	12,8	14,3	1,7
Итого на 100 км пути	100	100	100



Рис. 2. Предлагаемый алгоритм процесса управления ремонтом ТС

Таблица 3. Детали, лимитирующие надежность основных автомобилей на пробеге до капитального ремонта

Марка, модель	Количество деталей, лимитирующих надежность		Общее число деталей по каталогу	Стоимость деталей, лимитирующих надежность, в % от стоимости ремонта
	Наименований	Штук		
Volvo FH 6×4	234	680	4 500	96,4
Faymonville STNZ-9WA	198	457	4 060	91,0
Faymonville Multi-N-4L-A	207	492	4 070	92,3
Volkswagen Transporter	298	612	4 700	97,5

отражает все виды затрат, связанные с  $i$ -й запасной частью. Данный показатель рассчитывается для каждой детали по формуле

$$C_i = M_i(C_{зчи} + C_{тзи} + C_{пи}),$$

где  $M_i$  – количество  $i$ -х деталей, израсходованных за определенный интервал времени, шт.;

$C_{зчи}$  – оптовая стоимость  $i$ -й детали;

$C_{тзи}$  – стоимость трудозатрат на устранение отказа  $i$ -й детали;

$C_{пи}$  – потери прибыли предприятия, связанные с простоем автомобиля в ремонте, в частности из-за отсутствия  $i$ -й запасной части.

Полученные значения  $C_i$  ранжируются и располагаются в убывающей последовательности. Для удобства расчетов вводятся относительные величины рассматриваемых стоимостных показателей  $q_i$ , тем самым проводится нормирование показателей.

$$q_i = \frac{C_i}{\sum_{i=1}^N C_i} \times 100\%.$$

Величина  $q_i$  суммируется нарастающим итогом, и подбирается аналитическая зависимость для определения номенклатурных групп.

Особенностью функционирования рассматриваемого логистического провайдера является кратковременный характер сотрудничества потребителей транспортных услуг. По результатам ABCXYZ-анализа договорных отношений ООО «Бенчмарк-транспорт» за несколько лет была выявлена только одна постоянная компания. Проведенное исследование конкурентной среды выявило следующие транспортно-логистические предприятия: ООО «СДК-Магистраль», ООО «Лидер Групп», ООО «СпецЭнергоТрансСервис», ООО «ТРАНС-ПОРТЕР КТГ», ООО «Транзит-М».

Авторами предлагается дополнить методику анализа эксплуатационной надежности автомобилей выявлением зависимости вида ремонтных работ от пробега. Техническое обслуживание и ремонт транспортных средств представлен на рассматриваемых предприятиях следующими видами работ:

- смазочные;
- регулировочные;
- контрольно-диагностические;
- крепежные;
- заправочные;
- электротехнические;
- ремонтные работы небазисных деталей;
- ремонтные работы основных деталей;
- разборно-сборочные работы и т. д.

В результате анализа видов ремонтных работ и технического обслуживания ООО «Бенчмарк-транспорт» за несколько лет, периодичность возникновения более 60 %, по мнению авторов, является значимой и влияющей на состав деталей, лимитирующих надежность. Итоги исследований зависимости видов работ от пробега транспортных средств логистического провайдера ООО «Бенчмарк-транспорт» представлены в таблице 4.

На наш взгляд, введение данной зависимости будет способствовать прогнозированию более точного перечня деталей, лимитирующих надежность.

Важно учитывать, что оптимизация любого показателя конкурентоспособности логистического провайдера должна ориентироваться на достижение как можно более удаленных перспективных целей развития транспортно-логистической инфраструктуры, чтобы можно было обеспечить широкое использование закономерностей и тенденций развития, выбрать оптимальную стратегию и одновременно быстро реагировать на возникающие изменения.

## ВЫВОДЫ

На данный момент развитие рынка логистических услуг на региональном уровне показывает его специфичность. Для оказания 3PL-провайдером

Таблица 4. Виды ремонтных работ в зависимости от пробега транспортного средства

Периодичность, тыс. км / Виды работ		
1–10	11–50	51–100
Диагностические	Ремонтные работы небазисных деталей	Ремонтные работы базисных деталей
Регулировочные	Разборно-сборочные (замена деталей/узлов/агрегатов)	–
Крепежные	–	–
Смазочные	–	–

конкурентоспособных услуг юридические лица объединяются в группу компаний.

Сильная конкуренция в сегменте крупногабаритных и тяжеловесных грузоперевозок подтверждает уникальность и независимость потребителя услуг от логистического провайдера, поэтому оптимизация процесса технического обслуживания и ремонта собственного парка транспортных средств является одним из основных направлений повышения конкурентоспособности регионального логистического провайдера.

Формирование перечня запаса деталей, лимитирующих надежность, должно основываться не только на частоте потребности в них, но и на определении зависимости вида ремонтных работ от пробега. Данная зависимость позволит более точно прогнозировать номенклатуру запасных деталей для новых моделей транспортных средств.

### ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Наметившаяся тенденция передачи на аутсорсинг непрофильных функций предприятия показывает неправомерность применения данного вида аутсорсинга исключительно ко всем типам предприятий на рынке транспортных услуг. Повышение конкурентоспособности логистического провайдера на рынке транспортных услуг за счет оптимизации затрат на техническое обслуживание возможно только после тщательного анализа себестоимости оказания профильных услуг предприятия. Дальнейшее развитие исследования повышения конкурентоспособности логистического провайдера услуг необходимо за счет оценки транспортной инфраструктуры, а также адаптации данного предложения для 4PL-провайдера.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Милославская С.В., Мыскина А.Б. Перевозки в смешанном сообщении с участием внутреннего водного транспорта в странах ЕС // Бюллетень транспортной информации. 2015. № 12. С. 9–16.
2. Плужников К.И., Чунтомова Ю.А. Процесс глобализации производства и распределения транспортных услуг не прекращается // Вестник транспорта. 2016. № 7. С. 2–7.
3. Моргунов В.И. Тенденции развития транспортно-логистических структур в деятельности хозяйствующих субъектов // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2016. № 3. С. 22–24.
4. Лещев С. Особенности оптимизации логистических издержек транспортно-логистической инфраструктуры // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2016. № 2. С. 15–17.
5. Житенев В.В., Сабатков Т.Р. Перевод логистики на аутсорсинг // Логистика сегодня. 2016. № 02. С. 106–113.
6. Шумаев В.А. Рынок логистических услуг особенно и проблемы // Логистика сегодня. 2017. № 1. С. 70–76.
7. Крючкова Н.А., Туренко А.А. Основные аспекты развития рынка транспортно-логистических услуг // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия экономика. 2014. № 4. С. 91–95.
8. Крючкова Н.А., Туренко А.А. Особенности развития регионального рынка транспортно-логистических

услуг на примере Самарской области // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: межвузовский сборник научных трудов. Вып. 2. Самара: Самар. гос. экон. ун-т, 2015. С. 134–139.

9. Евтодиева Т.Е. Особенности развития национального рынка логистических услуг // The Genesis of Genius. 2015. № 4-1. С. 30–33.
10. Фасхиев Х.А. Системный подход к управлению уровнем конкурентоспособности предприятия // Маркетинг в России и за рубежом. 2014. № 5. С. 55–66.
11. Фасхиев Х.А. Конкурентный потенциал автотранспортного предприятия: измерение и управление // Логистика сегодня. 2017. № 1. С. 56–69.
12. Лукин В.С., Лукин В.В., Плетнева Н.Г. Логистика и управление цепями поставок. М.: Юрайт, 2017. 359 с.
13. Терешина Н.П., Галабурда В.Г., Соколов Ю.И., Толкачева М.М. Управление качеством транспортного обслуживания грузовладельцев. М.: МИИТ, 2014. 146 с.
14. Терешина Н.П., Сорока И.Ю. Управление затратами транспортной компании на основе процессно-ориентированного подхода // Транспортное дело России. 2014. № 1. С. 55–58.
15. Лапидус Б.М. Повышение производительности и эффективности железнодорожного транспорта на инновационной основе // Вестник научно-исследовательского института железнодорожного транспорта. 2012. № 5. С. 3–6.
16. Крючкова Н.А. Оценка развития регионального сегмента грузоперевозок рынка транспортно-логистических услуг // Наука XXI века: актуальные направления развития: материалы Международной заочной научно-практической конференции. Самара: Самар. гос. экон. ун-т, 2015. С. 472–475.
17. Чернова Д.В., Крючкова Н.А., Туренко А.А. Тенденции развития логистической инфраструктуры автомобильного и железнодорожного транспорта // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 12. С. 108–113.
18. Benchmark: группа компаний. URL: benchmark-group.ru.
19. Иванова Н.В. Тенденции развития рынка транспортно-экспедиционных услуг // Сфера потребительских услуг: проблемы и перспективы. Самара: Самар. гос. экон. ун-т, 2016. С. 105–136.
20. Резер В.Р., Лёвин С.Б. Математическая модель формирования системы управления транспортным предприятием уровня 3pl и 4pl // Транспорт: наука, техника, управление. 2014. № 12. С. 3–6.

### REFERENCES

1. Miloslavskaya S.V., Myskina A.B. Transportation in intermodal traffic with inland waterway transport in the EU. *Byulleten transportnoy informatsii*, 2015, no. 12, pp. 9–16.
2. Pluzhnikov K.I., Chuntomova Yu.A. Globalization process of production and allocation of transport services does not stop. *Vestnik transporta*, 2016, no. 7, pp. 2–7.
3. Morgunov V.I. Trends in the development of transport and logistics structures in the activities of economic

- entities. *Risk: resursy, informatsiya, snabzhenie, konkurentsya*, 2016, no. 3, pp. 22–24.
4. Leshchev S. Features of optimization of logistic costs of transport-logistic infrastructure. *Risk: resursy, informatsiya, snabzhenie, konkurentsya*, 2016, no. 2, pp. 15–17.
  5. Zhitenev V.V., Sabatkoev T.R. Transfer of logistics to outsourcing. *Logistika segodnya*, 2016, no. 2, pp. 106–113.
  6. Shumaev V.A. Logistics services market: characteristics and problems. *Logistika segodnya*, 2017, no. 1, pp. 70–76.
  7. Kryuchkova N.A., Turenko A.A. Main development aspects of the market of transport and logistics services. *Vestnik Povolzhskogo gosudarstvennogo universiteta servisa. Seriya ekonomika*, 2014, no. 4, pp. 91–95.
  8. Kryuchkova N.A., Turenko A.A. Special characteristics of regional transportation and logistics market development by the example of Samara region. *Problemy sovershenstvovaniya organizatsii proizvodstva i upravleniya promyshlennymi predpriyatiyami: mezhvuzovskiy sbornik nauchnykh trudov*. Samara, Samar. gos. ekon. un-t Publ., 2015. Vyp. 2, pp. 134–139.
  9. Evtodieva T.E. Features of the development of the national market of logistics services. *The Genesis of Genesis*, 2015, no. 4-1, pp. 30–33.
  10. Fashkhev Kh.A. System approach to competitiveness management of the enterprise. *Marketing v Rossii i za rubezhom*, 2014, no. 5, pp. 55–66.
  11. Fashkhev Kh.A. Competitive potential of road transport companies: measurement and control. *Logistika segodnya*, 2017, no. 1, pp. 56–69.
  12. Lukinskiy V.S., Lukinskiy V.V., Pletneva N.G. *Logistika i upravlenie tsepyami postavok* [Logistics and Supply Chain Management]. Moscow, Yurayt Publ., 2017. 359 p.
  13. Tereshina N.P., Galaburda V.G., Sokolov Yu.I., Tolkacheva M.M. *Upravlenie kachestvom transportnogo obsluzhivaniya gruzovladeltsev* [Quality Management of Freight Owner's Transport Services]. Moscow, MIIT Publ., 2014. 146 p.
  14. Tereshina N.P., Soroka I.Yu. Cost management of the transport company on the basis of a process-oriented approach. *Transportnoe delo Rossii*, 2014, no. 1, pp. 55–58.
  15. Lapidus B.M. Rise of productive and effective capacity of the railway transport on the innovative ground. *Vestnik nauchno-issledovatel'skogo instituta zheleznodorozhnogo transporta*, 2012, no. 5, pp. 3–6.
  16. Kryuchkova N.A. Evaluation of regional market segment of cargo transport and logistics services. *Nauka XXI veka: aktualnye napravleniya razvitiya: materialy Mezhdunarodnoy zaochnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii*. Samara, Samar. gos. ekon. un-t Publ., 2015, pp. 472–475.
  17. Chernova D.V., Kryuchkova N.A., Turenko A.A. Trends of logistics infrastructure development in automobile and rail transport. *Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta*, 2014, no. 12, pp. 108–113.
  18. Benchmark: gruppa kompaniy. URL: benchmark-group.ru.
  19. Ivanova N.V. Trends in the development of the market of forwarding services. *Sfera potrebitelskikh uslug: problemy i perspektivy*. Samara, Samar. gos. ekon. un-t Publ., 2016, pp. 105–136.
  20. Rezer V.R., Levin S.B. Mathematical model forming up control system of a transport enterprise of 3pl and 4pl levels. *Transport: nauka, tekhnika, upravlenie*, 2014, no. 12, pp. 3–6.

## THE COMPETITIVENESS OF LOGISTICS PROVIDER IN THE TRANSPORT SERVICE MARKET

© 2018

*N.A. Kryuchkova*, PhD (Economics), Associate Professor,  
assistant professor of Chair of Commerce, Service and Tourism

*A.V. Baranova*, PhD (Economics), senior lecturer of Chair of Commerce, Service and Tourism  
*Samara State University of Economics, Samara (Russia)*

*Keywords:* logistics provider; transport services; competitiveness; cost optimization.

*Abstract:* Market transformations in Russia, the growth of competition in the transport service market and the reduction of state control in its regulation, the creation of many new enterprises of different ownership forms caused the necessity to provide comprehensive services and the entry of logistics providers of different levels.

In the context of the conducted research, it is found out that the assets characteristics and the range of activity affect the level of competitive ability of a logistics provider in the transport service market. The distinct competitive advantage of a modern logistics provider in the described market segment is the possibility to run business with minimum costs. The analysis of costs structure is made using the example of a regional logistics provider; its results show the high level of circulation costs. Strong competition in the segment of heavy bulk cargo transportation proves the unique character and the independence of a service consumer from a provider. Based on the example of the logistics provider, the authors propose the creation of maintenance units, which task will be the rationalization of both the financial flows and time component. Besides the creation of such units on the territory of logistics provider, it is recommended to form the stock of the parts limiting the reliability. The authors propose to update the procedure of the analysis of maintenance reliability of a transport with the identification of the dependence of type of maintenance work on the trucking distance. The optimization of maintenance expenditures, as one of the main expenses items, will promote the competitiveness growth of a logistics provider in the transport service market. Further development of the study of the competitive growth of service provider is necessary by means of both the transport infrastructure evaluation and the adaptation of this offer for a 4PL-provider.