

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики, государственного управления и финансов
Кафедра международной и управленческой экономики

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
С.Л. Улина

«_____» _____ 20__ г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.02 Менеджмент
38.03.02.05 - международный менеджмент

Совершенствование транспортно-экспедиторского обслуживания
логистического оператора во внешнеэкономической деятельности
(на примере ООО «ЭЛЬ-ТРАНС»)

Руководитель _____ док. эк. наук, профессор А.В. Григорьев
подпись, дата должность, ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник _____ А.С. Пыхтин
подпись, дата инициалы, фамилия

Красноярск 2021

Продолжение титульного листа БР по теме:

Совершенствование транспортно-экспедиторского обслуживания
логистического оператора во внешнеэкономической деятельности
(на примере ООО «ЭЛЬ-ТРАНС»)

Нормоконтролер

Г.А. Федоткина

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики, управления и природопользования
Кафедра международных экономических отношений

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
С.Л. Улина

« ____ » _____ 20__ г.

ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы

Студенту Пыхтину Андрею Сергеевичу

(фамилия, имя, отчество студента)

Группа ЭЭ17-06Б-ММ Направление Международный менеджмент 38.03.02.05

Тема выпускной квалификационной работы: «Совершенствование транспортно-экспедиторского обслуживания логистического оператора во внешнеэкономической деятельности (на примере ООО «ЭЛЬ-ТРАНС»)»

Утверждена приказом по университету № _____ от

Руководитель ВКР: А.В. Григорьев

Исходные данные для ВКР:

- нормативно-правовые акты Российской Федерации, регулирующие вопросы транспортно-экспедиционной деятельности;
- информационно-аналитические статьи, опубликованные в научной и периодической печати, размещенные на официальных отечественных и зарубежных сайтах в Интернете.

Перечень разделов ВКР:

Введение

- 1 Состояние экспедиторской деятельности в мире
- 2 Анализ транспортно-экспедиционной компании ООО «ЭЛЬ-ТРАНС»
- 3 Направления совершенствования транспортно-экспедиторского обслуживания логистического оператора во внешнеэкономической деятельности

Заключение

Список использованных источников

Перечень графического или иллюстрированного материала с указанием основных чертежей, плакатов, слайдов:

- 10 Таблиц;
- 9 Формул;
- 15 Рисунков;
- 7 Приложения.

Руководитель выпускной
квалификационной работы

(подпись)

Григорьев А.В.
(инициалы, фамилия)

Задание принял к исполнению

(подпись, инициалы и фамилия студента)

«____» _____ 201_г.

ANNOTATION

This degree is dedicated to the improvement of transport and forwarding services for a logistics operator in foreign economic activity.

The subject of the research is transport and forwarding services of a logistics operator in foreign economic activity.

The main goal of the diploma project is to study the structure of transport and forwarding services of a logistics operator in foreign economic activity and identify weaknesses; to develop and propose practical measures to improve the transport and forwarding services of a logistics operator in foreign economic activity.

To successfully achieve this goal, the following tasks must be completed:

- to determine the current state of the world forwarding activity;
- to analyze the activities of the specific transport-forwarding company;
- to propose a number of practical measures to improve the transport and forwarding services of a logistics operator in foreign economic activity.

The degree work consists of three chapters.

The first chapter reflects the state of transport and forwarding activities in the world and in Russia. Describes the main modern trends in transport and forwarding activities.

In the second chapter, dedicated to the activities of the transport-forwarding agent «EL-TRANS» LLC, general information about the company is given, financial analysis, STEP and SWOT analyzes are carried out.

The third chapter defines the stages of transport and forwarding services for a logistics operator in foreign economic activity, presents measures to improve the weak points of transport and forwarding services.

In conclusion, the main conclusions of the final qualifying work are presented, its relevance is assessed.

The diploma project contains 59 pages, 10 tables, 15 illustrations and 7 appendices.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
1 Современное состояние транспортно-экспедиционной деятельности	6
1.1 Состояние мировой транспортно-экспедиционной деятельности ..	6
1.2 Состояние транспортно-экспедиционной деятельности в России	16
2 Анализ транспортно-экспедиционной компании ООО «ЭЛЬ-ТРАНС».....	24
2.1 Общая характеристика организации.....	24
2.2 Анализ экономической деятельности компании. SWOT- и STEP-анализ предприятия.....	30
3 Мероприятия по совершенствованию транспортно-экспедиторского обслуживания логистического оператора во внешнеэкономической деятельности.....	45
3.1 Ревизия обязанностей менеджеров по продажам в сфере консультирования клиента	45
3.2 Внедрение скидочной системы для постоянных клиентов транспортно-экспедиционной организации ООО «ЭЛЬ-ТРАНС».....	50
Заключение	54
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	56
ПРИЛОЖЕНИЕ А	60
ПРИЛОЖЕНИЕ Б.....	61
ПРИЛОЖЕНИЕ В	62
ПРИЛОЖЕНИЕ Г	63
ПРИЛОЖЕНИЕ Д	65
ПРИЛОЖЕНИЕ Е.....	66
ПРИЛОЖЕНИЕ Ж	78

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования обусловлена существенным повышением значимости роли логистических фирм-операторов вследствие колоссального роста международного товарообмена. Экспедитор является основным посредником между продавцом и покупателем, определяющим наиболее подходящего перевозчика, кратчайший и наиболее выгодный маршрут транспортировки груза и принимающим на себя роль консультанта в области логистической деятельности.

Объектом исследования является транспортно-экспедиционная компания г. Новосибирск ООО «Эль-Транс».

Предмет исследования - транспортно-экспедиционное обслуживание логистического оператора внешнеэкономической деятельности.

Основная цель выпускной квалификационной работы - изучить структуру транспортно-экспедиторских услуг логистического оператора во внешнеэкономической деятельности и выявить слабые места; разработать и предложить практические меры по совершенствованию транспортно-экспедиторских услуг логистического оператора во внешнеэкономической деятельности.

Для успешного достижения этой цели необходимо выполнить следующие задачи:

- определить текущее состояние экспедиторской деятельности в мире;
- проанализировать деятельность конкретной транспортно-экспедиторской компании;
- предложить ряд практических мер по совершенствованию транспортно-экспедиторских услуг логистического оператора во внешнеэкономической деятельности.

Дипломная работа состоит из трех глав.

Первая глава отражает состояние транспортно-экспедиторской деятельности в мире и в России. Описывает основные современные тенденции транспортно-экспедиторской деятельности.

Во второй главе, посвященной деятельности транспортно-экспедиторского агента ООО «ЭЛ-ТРАНС», дается общая информация о компании, проводится финансовый анализ, STEP и SWOT-анализ.

В третьей главе определены этапы транспортного и экспедиторского обслуживания логистического оператора во внешнеэкономической деятельности, представлены меры по устранению слабых мест транспортно-экспедиторских услуг.

В заключение представлены основные выводы выпускной квалификационной работы, дана оценка ее актуальности.

Дипломный проект содержит 59 страниц, 11 таблиц, 14 иллюстраций и 7 приложений.

1 Современное состояние транспортно-экспедиционной деятельности

1.1 Состояние мировой транспортно-экспедиционной деятельности

На сегодняшний день при рассмотрении вопроса взаимодействия организаций, большое значение придается отношениям между поставщиком и потребителем. Поскольку так много организаций составляют цепочку поставок, логистика, связанная с получением продуктов и услуг в руки потребителя, может быть ошеломляющей. Первоначально логистический цех играл жизненно важную роль в транспортировке личного состава, техники и грузов. Хотя логистика особенно важна в армии, сегодня этот термин чаще применяется в отношении внешних и внутренних коммерческих грузоперевозок [31]. Основная деятельность в этой сфере направлена на создание тесно интегрированных, ориентированных на клиента материальных потоков, сокращение количества используемых поставщиков и стремление к построению с ними долгосрочных доверительных взаимоотношений.

Общепринято, что на сегодняшний день около 80% мировых грузоперевозок оформляются транспортно-экспедиторскими и агентскими компаниями [34]. Структура снабжения и сбыта промышленных предприятий реорганизуется. Содержать транспортные подразделения слишком дорого, поэтому они ликвидируются, а их функции и задачи выносятся на аутсорсинг.

История экспедирования грузов насчитывает столетия. По состоянию на 1800 год самыми ранними экспедиторами, как известно, были владельцы гостиниц, которые помогали гостям отеля удерживать и переправлять свои товары. С годами эта система развивалась и превратилась в деловые контракты.

Одним из примеров такой эволюции является компания Thomas Meadows and Company Limited в Лондоне, Англия. Основанная в 1836 году, компания помогала в перевозке грузов, заключая контракты с сетью местных

перевозчиков. Она также помогала своим клиентам с оформлением документации и предоставляла им информацию о таможене [1].

С развитием транспортных систем, как это было с наличием надежных поездов и пароходов в 1970-х годах, торговля между странами получила большой импульс, особенно между Европой и Северной Америкой. Этот рост торговли в настоящее время превратился в доминирующую отрасль.

Сегодня, транспортно-экспедиционное обслуживание (ТЭО) – особый вид специализированной деятельности в сфере грузоперевозки, включающий полный спектр операций и услуг, касающихся доставки продукта от изготовителя к потребителю и осуществляемой экспедитором на договорной основе. Один из первостепенных вопросов, решаемых ТЭО – это поиск наиболее эффективного для заказчика варианта доставки груза на одном или нескольких видах транспорта [2].

Понятие ТЭО значительно глубже определения «перевозка». Необходимость в транспортной экспедиции продиктована тем, что процедура транспортировки груза имеет определенное количество звеньев, в том числе с эксплуатацией различных типов транспортных средств. При этом возникает потребность в организации, а также контроле исполнения этапов процедуры, осуществлении сопутствующей транспортировочному процессу вспомогательной деятельности [32, 35].

Вследствие колоссального роста международного товарообмена, роль логистических фирм-операторов существенно возросла. Экспедитор является основным посредником между продавцом и покупателем, определяющим наиболее подходящего перевозчика, кратчайший и наиболее выгодный маршрут транспортировки груза и принимающим на себя роль консультанта в области логистической деятельности.

Современный транспортный-экспедитор – это высококвалифицированный специалист, обладающий знаниями в области коммерческих транспортировок всеми видами транспорта, гражданского

международного и национального транспортного законодательства, оформления специфической необходимой документации.

Пандемия коронавирусной инфекции, охватившая планету в конце 2019 и начале 2020 года, внесла изменения не только в жизнь многих людей, но и в ситуацию на мировом и местных рынках. Глобальные логистические цепи, показавшие высокий уровень стабильности и устойчивости в последние десятилетия, теперь сталкиваются с рядом разрушительных факторов. Повсеместно произошло существенное снижение производственных мощностей в связи с закрытием государственных границ и введением режима обязательной самоизоляции. Пандемия COVID-19 разорвала устоявшееся сообщение между производителями и потребителями по всему миру и привела к серьезным изменениям в области логистических перевозок и транспортно-экспедиционной деятельности.

Основные наблюдаемые в современности логистические тенденции, влияющие на экспедиционную деятельность это:

1. Уменьшение грузопотока в общемировом масштабе. Снижение грузоперевозок происходит по вполне очевидным и понятным причинам. Это введение внутренних изоляционных мер для населения многих стран, закрытие границ для международных сообщений, в том числе и коммерческих. В связи с затяжным кризисом идет заметное падение уровня покупательской способности и снижение спроса на многие виды товаров: все это происходит на фоне общей социальной напряженности, связанной с неопределенностью и страхом. Плюс распространение карантина на некоторые производства, что привело к буквальному закрытию многих заводов и фабрик. В итоге, на практике получается, что возить некому и нечего.

2. Отсутствие простых и ясных условий игры для представителей логистической цепи в период пандемии COVID-19. Вспышка вирусной инфекции подорвала годами существующие правила игры и привела к ряду перемен в сфере логистических процессов.

3. Естественный отбор. Сегодняшний рынок логистических услуг характеризуется большим количеством обанкротившихся фирм. Выход с рынка слабых игроков позволяет более сильным организациям развиваться за счет притока клиентов выбывших компаний.

4. Развитие региональных грузоперевозок в связи с частичным закрытием границ. В период доковидной эпохи, большинство мировых грузоперевозок приходилось на экспорт или импорт. Сегодня, международные перевозки потерпели потрясение. Многие производители, чтобы избежать дополнительных рисков, теперь сами пытаются произвести те товары, ресурсы и продукты, которые недавно закупались за границей.

5. Растущая потребность в перевозке сборных грузов. При наблюдаемом уменьшении объема партий грузоперевозок, происходит одновременный рост транспортировки сборных грузов. Одной из причин стали действующие строгие ограничения в сфере авиаперевозок. В процессе развития аутсорсинга игроки на рынке учатся эффективно использовать транспортные единицы, формируя отправки на условиях взаимовыгодного партнёрства. Тенденция роста спроса на сборные грузы особенно явно проявляется на европейском континенте.

Рынок экспедиторских услуг является одним из секторов, который больше всего испытал на себе влияние стресса от всплеск COVID-19 в конце 2019-го начале 2020-го годов. Серьезные опасения для экспедиторов представляли риски, связанные с крайними задержками и возможным ухудшением состояния груза, что могло в некоторых случаях принять фатальное воздействие для деятельности фирмы. Из-за блокировки во многих странах и сосредоточения внимания на производстве основных товаров объемы воздушных и морских перевозок значительно упали. Тем не менее, сейчас рынок восстанавливается за счет производства и электронной коммерции, особенно рынок грузовых авиаперевозок со значительным подъемом в этот

период, как сообщила Международная ассоциация воздушного транспорта (IATA) в январе 2021 года [3].

Судоходное экспедирование оказалась в центре современного хаоса. Из-за того, что Covid-19 бродит по всему миру, многие компании не смогли доставить свои грузы. Контейнеры, полные консолидированных товаров, застряли в море из-за того, что широкий спектр портов просто перекрыли. Прибыльность экспедирования грузов значительно снизилась из-за контейнеров с товарами, которые простояли в ожидании неясной даты нормализации международных перевозок. Все крупные порты мира должны были установить правила, касающиеся 14-ти дневного карантина для прибывающих танкеров. Это повлияло на многие гавани, включая Сингапур, Австралию, Японию и Турцию.

Пандемия COVID-19 оказала влияние на рынок логистики во всем мире и на авиационную промышленность в том числе. Американские исследователи «Mordor Intelligence» утверждают, что в период с марта 2019 по март 2020 года объем авиаперевозок в мире сократился на 19% [4]. Однако по сравнению с пассажирскими авиаперевозками влияние COVID-19 на отрасль грузовой авиации было относительно мягким, поскольку нормативные ограничения были менее жесткими.

В настоящее время авиаперевозки грузов начали восстанавливаться, так как спрос на фармацевтические препараты и продукты первой необходимости растет, что, конечно, благоприятно отразится на деятельности логистических операторов. Поскольку трансграничные перевозки запрещены во многих странах, авиаперевозки грузов стали альтернативой для перевозки грузов до тех пор, пока COVID-19 не будет локализован. При этом, львиная доля грузовых авиаперевозок проходит в грузовых отсеках пассажирских авиалайнеров.

Пандемия также повлияла и на организацию международных автомобильных грузоперевозок. Вспышки эпидемии сопровождались длинными очередями на таможенных границах европейских стран. Перед

экспедиторами возникали существенные коммерческие риски, связанные с порчей груза в результате увеличения сроков перевозки. Движение грузового транспорта полностью не закрывалось, но возникали перебои с поставками в связи с усиленными мерами безопасности на границах некоторых стран.

В настоящее время Европейская комиссия и страны ЕС принимают все меры для смягчения воздействия пандемии коронавируса на транспортный сектор и обеспечения быстрого и непрерывного потока товаров через границы. Чтобы обеспечить свободное и эффективное перемещение грузов, 23 марта 2020 года Европейская комиссия выпустила ряд практических указаний по внедрению «зеленых полос» - специальных пограничных переходов, открытых для любых грузовых транспортных средств, независимо от того, какие грузы они перевозят [5]. Проверки транспортных средств и состояния здоровья на таких переходах не должны занимать более 15 минут. Данное мероприятия сильно повлияло на организацию автотранспортной грузоперевозки. Результатом данных мер стали более частые поездки с гораздо меньшим количеством задержек на дорогах.

Рынок транспортно-экспедиционных услуг в Азиатско-Тихоокеанском регионе особенно остро ощутил влияние пандемии. Ограничения на поездки и перемещение товаров, а также приостановка производственной деятельности повлияли на спрос на транспортные услуги. Но регион быстро восстанавливается. Китай открыл свои заводы намного раньше других стран, в результате чего он по-прежнему лидирует на рынке экспедирования грузов во всем мире. По данным «Transport Intelligence» ожидается, что на рынке грузовых перевозок и логистики Азиатско-Тихоокеанского региона будет наблюдаться среднегодовой темп роста около 6,1% в течение прогнозируемого периода 2020-2025 гг [6].

Кроме того, ведущие страны региона наблюдают более быструю технологическую интеграцию в логистическом процессе. В Индии 80% грузов перемещается автомобильным транспортом, и индустрия грузоперевозок

внедряет передовые в отрасли технологии отслеживания и прогнозирования точных сроков доставки. Таиланд внедряет блокчейн-проект IBM и Maersk для оптимизации процессов мониторинга отгрузок [7].

Поскольку старые схемы мультимодальных грузоперевозок были разрушены, экспедиторским компаниям приходилось экстренно искать альтернативу разбитым звеньям: к примеру, ставить внутренние автотранспортные перевозки на рельсы. Мировой рынок грузовых железнодорожных перевозок в 2020 году оценивается в 247,39 миллиарда долларов США, и ожидается, что в прогнозируемом периоде 2021-2026 годов его среднегодовой темп роста составит около 2% [4].

COVID-19 оказал неоднозначное влияние на мировой рынок железнодорожных грузоперевозок, поскольку в регионах Северной и Южной Америки наблюдался спад, а в Азии и Европе - рост. Именно поездами транспортировалась основная часть противоэпидемических грузов и медикаментов в городах Китая. Железнодорожные операторы работали круглосуточно, способствуя своевременному возвращению производственных предприятий и торговых компаний к работе. В феврале 2020 года Гуанчжоу восстановил железнодорожное сообщение с Россией.

Мировой рынок экспедирования грузов находится на беспрецедентном этапе изменений. Пандемия Covid-19 подтолкнула грузоотправителей, экспедиторов и других специалистов по логистике к переоценке своих операций и стратегий в цепочке поставок в то время, когда изменения, вызванные технологиями, цифровизацией, торговыми войнами и необходимостью развития устойчивых цепочек поставок, уже ускорялись.

По данным немецкой исследовательской компании «Statista» [8] - мировому рынку экспедирования грузов прогнозировался стабильный рост со среднегодовым темпом более 4% в течение прогнозируемого периода – рисунок 1. Однако эта оценка была основана на совокупных годовых темпах роста и

данных за 2018 год. Предполагаемое экспоненциальное развитие рынка разбилось о волну вирусных вспышек.

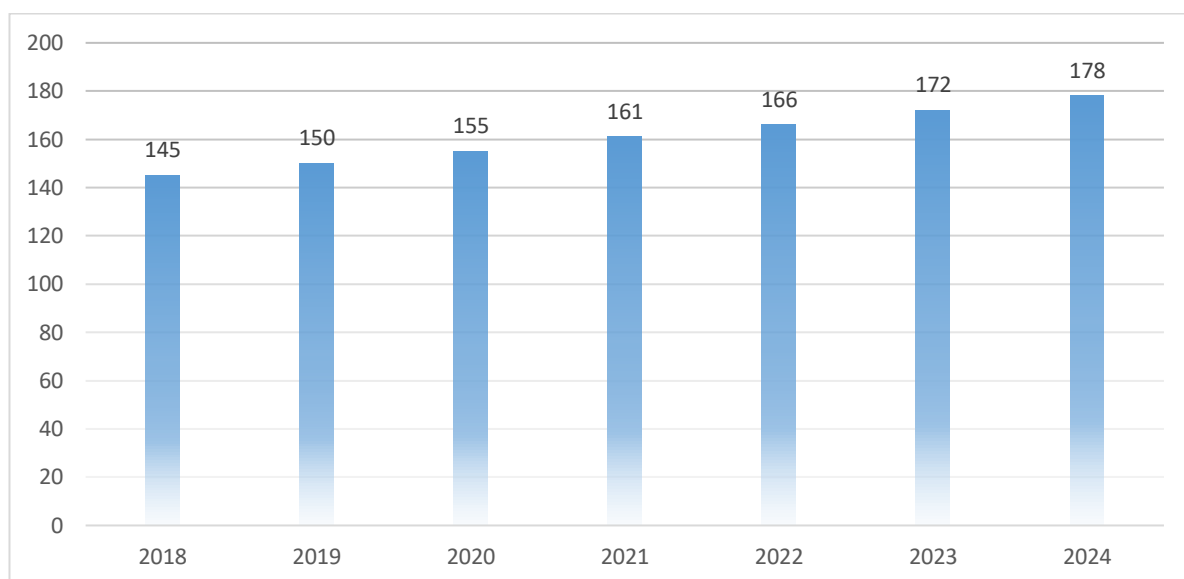


Рисунок 1 – Объем рынка экспедирования грузов в мире с 2018 по 2024 год (в миллиардах долларов США)

В мае 2020 года департамент исследования все той же немецкой компания «Statista» опубликовал сценарный прогноз изменения рынка экспедиторской деятельности [9]. Ожидалось, что в худшем случае к концу 2020 года мировой рынок экспедирования грузов сократится на 7,5% по сравнению с 2019 годом или как минимум. Сценарный прогноз отображен на рисунке 2.

Однако, как показывает время, худшего не случилось. Рынок быстро адаптируется. Степень разрушения варьируется в зависимости от товара, торговой полосы, вида транспорта и может быть обусловлена местными различиями в серьезности кризиса, но не достигает пессимистичного значения в 7,5% [6]. Глобальная пандемия Covid-19 наступила в то время, когда мировой рынок экспедирования уже претерпевал значительные изменения. Кризис Covid-19 в сочетании с продолжающимися переменами на рынке транспортно-экспедиционных услуг ознаменовал период глубоких изменений в течение

следующих нескольких лет. Иными словами, кризис стал катализатором, который ускорил тенденции, уже происходящие на мировом рынке организации грузовых перевозок. Пандемия высветила необходимость сосредоточить внимание на трех ключевых областях для повышения устойчивости цепочек поставок: риск и гибкость, глобальная прозрачность, быстрое реагирование и принятие решений.

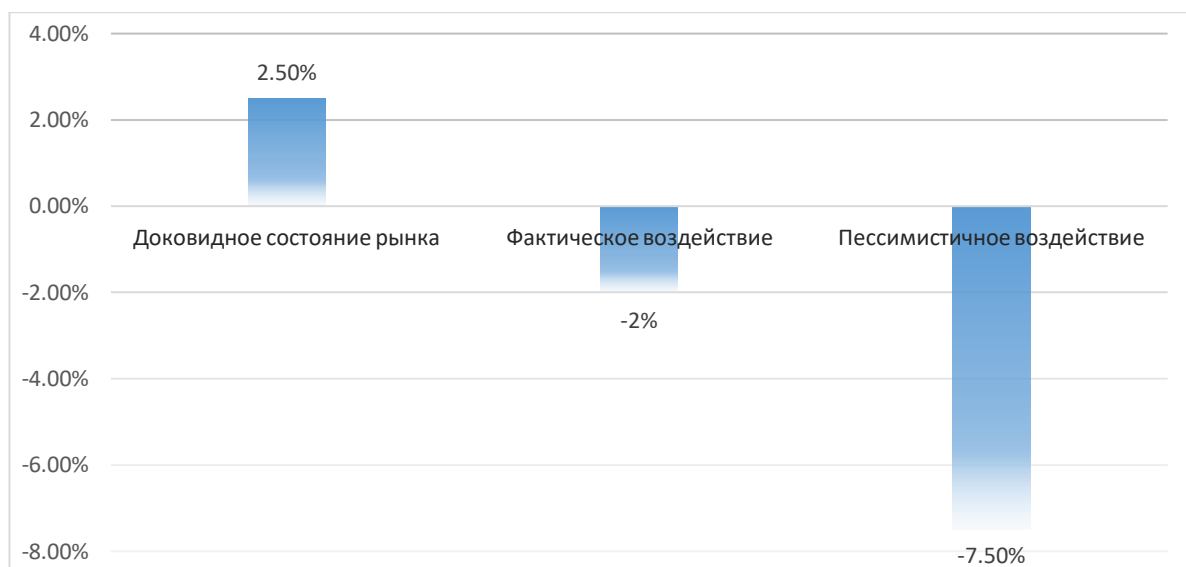


Рисунок 2 – Сценарное изменение мирового рынка экспедирования грузов в связи со вспышкой коронавируса в 2020 году

Одна из ключевых тенденций, сформировавшаяся в докризисные времена и имеющая колоссальное значение для деятельности логистического оператора - это облачное программное обеспечение [10]. Оно помогает логистическим компаниям повысить оперативность реагирования и предотвратить сбои в цепочке поставок. Программное обеспечение экспедитора упрощает работу вспомогательного офиса, снижает нагрузку на соблюдение нормативных требований и обеспечивает непревзойденный глобальный анализ торговых потоков. Программы обеспечивают анализ схем доставки на основе искусственного интеллекта, помогая выявлять новые возможности продаж. Экспедиторы также могут выполнять рутинные аспекты логистического

бизнеса без высокой трудоемкости, необходимой в эпоху, предшествовавшую искусственному интеллекту. До появления облачных вычислений экспедиторы полагались на команды рабочих для координации логистики в офисе. Когда из-за пандемии офисы закрылись, программное обеспечение позволило экспедиторам быстро переключить свой персонал на модель работы на дому.

Облачное программное обеспечение позволило оптимизировать операции, что привело к повышению эффективности, которое помогает сбалансировать расходы с потрясением, вызванным временами COVID-19. Такая быстрая адаптация к меняющимся условиям поможет логистическим операторам своевременно восстановиться после кризиса.

Введение технологии блокчейна — другой тренд, который начал формироваться еще в доковидную эпоху. Блокчейн — это распределенная одноранговая технология, которая объединяет общий реестр, сеть и цифровые транзакции. Поскольку технология блокчейн используется в управлении цепочкой поставок, она помогает в решении проблем, возникающих при транспортировке продукта. Так как это еще относительно новый инструмент, нормативных протоколов для решения проблем, которые могут возникнуть при его использовании, не существует.

Функциональная совместимость - еще один важный аспект, который позволяет предприятиям безопасно обмениваться информационными данными с дистрибьюторами и поставщиками. Поскольку все участники общей цепочки блоков имеют доступ к одному и тому же реестру транзакций, обеспечивается полная прозрачность, что делает невозможным взлом или обман системы пользователями. Таким образом, устраняет необходимость участия третьих лиц. В области логистических операций это могло бы упростить обмен конфиденциальными данными между экспедиторами перевозчиками и грузоотправителями. Компании могут создавать решения для торгового финансирования и цепочки поставок, такие как совместное предприятие Maersk и IBM на основе блокчейна под названием TradeLens [11, 12, 13].

«Quince Market Insights» в своей статье от 20 мая 2021 года утверждают, что глобальный блокчейн на рынке цепочек поставок оценивается в 375,6 млн долларов США в 2021 году и, по прогнозам, будет расти со среднегодовым темпом роста 69,5% в течение прогнозируемого периода с 2021 по 2030 год [14].

Еще один важный тренд – это развитие коллаборации, партнерства, объединения сервисов. Многие компании ослабели в своих нишах и теперь пытаются восстановить свое положение. Игроки начинают кооперироваться и создавать сообщества для совместного пользования услугами друг друга. Логистические и сервисные организации все чаще начинают приходить к условиям взаимовыгодного партнерства, совместно прорабатывать новые комплексные предложения для клиентов и, как следствие, укреплять совместные позиции, совмещая свои сервисы.

Большие обороты набирает тренд передачи процессов и услуг на аутсорсинг. Факторы конкурентоспособности в глобальном бизнесе вынуждают поставщиков и производителей снижать стоимость готовой продукции без ущерба для качества продукции и услуг. Одним из наиболее актуальных способов снижения затрат и повышения производительности и удовлетворенности клиентов является передача непрофильных функций на аутсорсинг [15]. Роль логистических услуг очень важна для обеспечения бесперебойного потока материалов и информации в прямой и обратной цепях поставок. Данный тренд активно набирает популярность еще с начала 21-го века, и сейчас он представляет не только возможности сохранения бюджета, но и значительную экономию времени.

1.2 Состояние транспортно-экспедиционной деятельности в России

В целом ситуация на российском рынке схожа с ситуацией на рынке мировом. Транспортно-экспедиционная деятельность подверглась серьезным

испытаниям. Директор по транспортной логистике Itella в России Сергей Левченко подчеркнул, что Россия находится в ситуации «идеального шторма» — ситуации, при которой вместе сходятся сразу несколько неблагоприятных факторов [16]. По оценкам InfraOne, потери инфраструктурных отраслей РФ от эпидемии к за 2020 год составили 1929 млрд руб., из них почти 66% — 1273 млрд руб.— это потери транспортной отрасли [17].

Авиасообщение является одной из самых затронутых кризисом отраслей в 2020 года. Рост цен и нарушения сроков поставки не были исключением для авиаперевозок. Из-за вступления в силу карантинных мер в нескольких городах были введены ограничения и на грузоперевозки авиатранспортом. Из-за снижения спроса на полеты в отдаленные районы некоторые рейсы были просто отменены. Кроме того, фирмам не выгодно отправлять посылки авиатранспортом, особенно в кризисные времена. Многие пожертвовали временем ради цены.

В сфере морских контейнерных перевозок ситуация была не самой стабильной. Китай, который уже испытал все последствия кризиса, оперативно нормализует работу своей транспортной системы. Однако вслед за Китаем пик активности COVID-19 настиг и европейские страны. Порты закрывались один за другим, многие рейсы пришлось отменить из-за невозможности пройти своевременный контроль товаров. Морские гавани, сохранившие работоспособность, не справлялись с объёмом заявок, что спровоцировало очереди на таможне. Дополнительным ударом по судоходству явилось падение спроса на ряд перевозимых грузов. Компании просто ставили суда на прикол. Доходы от вынужденного простоя потеряли как судовладельцы, так и экспедиторы [17,18].

Область автоперевозок настигла похожая участь. Существенное падение количества перевозимой продукции явилось результатом остановки значительной доли мировых производств. Несмотря на снижение грузопотока приграничные территории стран Евросоюза обросли многокилометровыми

пробками. Перестройка маршрутной сетки вкупе с сокращением частотности авто-рейсов нарушила всю отлаженную европейскую логистику. К тому же из-за нежелания некоторых водителей отправляться через наиболее пострадавшие от COVID государства, ценник на такие направления как Италия поднялся минимум на 1 000 € за рейс [17,18].

Однако существует альтернативная точка зрения на происходящее. По словам А. Мисаилова, генерального директора «FMLogisticCustoms», наиболее защищёнными в ситуации транспортного коллапса останутся как раз экспедиторские службы [19]. Обозначенный сектор никак не пересекается с потоком обычных пассажиров, а значит и санитарные требования к нему наиболее щадящие. Кроме того, по прогнозам «Mordor Intelligence», российский рынок транспортного экспедирования не только не сработает в минус, а напротив, продемонстрирует среднегодовой темп роста около 5% в течение прогнозируемого периода 2020-2025 гг. [20].

Чтобы получить более точное представление о сложившейся на российском рынке экспедирования ситуации и понять, насколько сильно кризис ударил по этой отрасли, необходимо прибегнуть к более подробному анализу деятельности конкретной фирмы логистического оператора. Объектом изучения, в данном случае, выступает транспортно-экспедиционная компания ООО «ЭЛЬ-ТРАНС» расположенная в городе Новосибирск Новосибирской области.

Прежде всего, обратим внимание на некоторые показатели экспедиторской деятельности и проведем анализ их динамики. На рисунке 3 показаны результаты деятельности фирмы за 2018-2020 гг., а именно: количество отгрузок, объем и вес перевезённого груза. Все данные сегментированы по типу транспортного средства (ТС). Также подсчитано итоговое значение показателей по временным промежуткам.

Глядя на таблицу, можно сделать вывод о том, что большая часть логистических операций экспедитора приходится на перевозку груза

автомобильным транспортом. Основная часть отгрузок 2020 года приходится на сборную транспортировку, что говорит о повышении ее актуальности. Более того, за исследуемый период наблюдается рост общего объема груза, несмотря на то что к 2020 году объем авиаперевозок и перевозок морским контейнером значительно сократился. Вес, относящийся к данным типам перевозки, также снижается. Однако общий вес перевезённого груза имеет тенденции к росту. Большая его часть приходится на комплектный автотранспорт.

Тип ТС	2020 г.			2019 г.			2018 г.		
	Кол-во отгрузок (ед.)	Объем груза (м³)	Вес груза (кг.)	Кол-во отгрузок (ед.)	Объем груза (м³)	Вес груза (кг.)	Кол-во отгрузок (ед.)	Объем груза (м³)	Вес груза (кг.)
Комплектный автотранспорт	216	12015	3072929	248	10588	2503497	211	9759	2155243
Автотранспорт в составе сборного груза	331	2806	638421	168	1129	275360	143	1801	414023
Авиатранспорт	1	3	706	6	14	1947	4	4	300
Морской контейнер	11	514	188286	33	1431	399920	18	1596	423500
Итого	559	15338	3900342	455	13162	3180724	376	13160	2993066

Рисунок 3 – Показатели экспедиторской деятельности

Для того чтобы наглядно представить существующие тенденции относительно приведенных показателей, вынесем каждое из итоговых значений на отдельный график. Динамика общего количества отгрузок за исследуемый период представлена на рисунке 4.



Рисунок 4 – Общее количество отгрузок за 2018-2020 гг.

За исследуемый период наблюдается значительный рост показателей примерно на 20% каждый год. К концу 2020-го года количество отгрузок составляет 559 единиц. Если данная тенденция роста продолжится, количество отгрузок в 2021 году составит примерно 670 единиц.

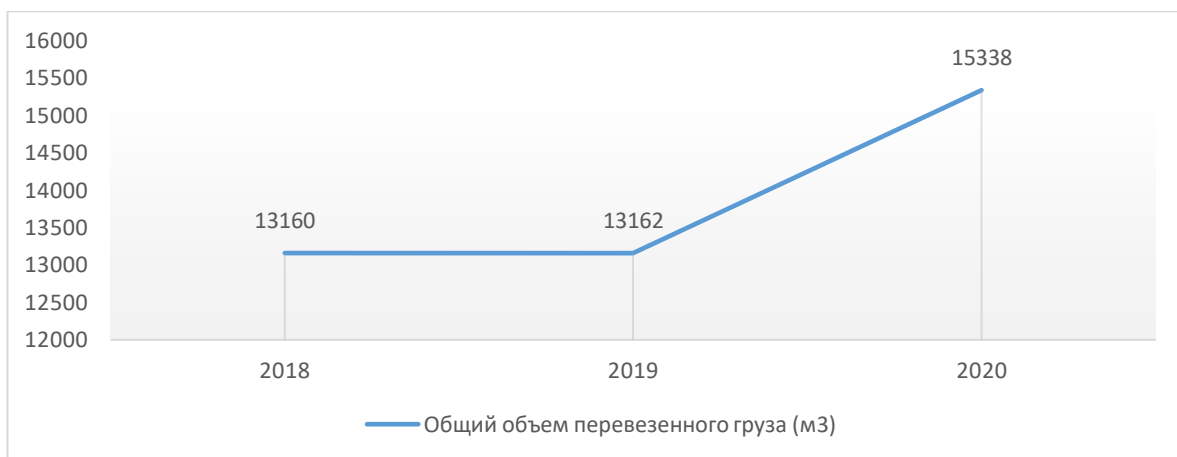


Рисунок 5 – Общий объем перевезенного груза за 2018-2020 гг.

Далее рассмотрим динамику общего объема груза (рисунок 5). За представленный период обнаруживается, что общий объем перевезенного груза так же имеет тенденцию к увеличению. К концу 2020-го года данный показатель достигает значения в 15338 (м³), что больше показателя 2018-го года на 2178 (м³).



Рисунок 6 – Общий вес перевезенного груза за 2018-2020 гг.

Как показано на рисунке 6, за весь исследуемый период совокупный вес перевезенного экспедитором груза увеличивается почти на 1000 тонн, что благоприятно сказывается на деятельности логистического оператора.

Чтобы окончательно убедиться в устойчивом развитии компании, можно обратиться к ее бухгалтерскому балансу. Более подробный анализ эффективности деятельности организации проведен во второй главе. Для наглядности обратимся к выручке компании (рисунок 7). Ровно, как и предыдущие, данный показатель выходит в плюс, что в совокупности с другими графиками говорит о стабильности компании и ее успешном развитии несмотря на влияние кризисных факторов. На конец 2020-го выручка увеличилась на 6069 тыс. руб.

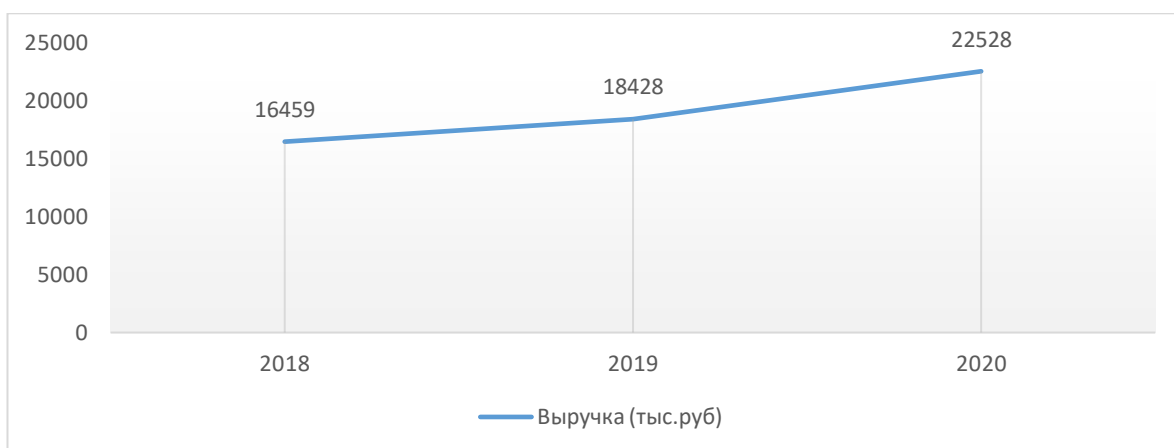


Рисунок 7 – Выручка предприятия за 2018-2020 года.

Исходя из представленных данных можно сделать вывод о том, что несмотря на случившийся кризис, многие российские экспедиторские компании хоть и испытали стресс, однако довольно безболезненно переживают его влияние в силу гибкости своей ниши. Тем не менее, степень разрушительно влияния внешних факторов может варьироваться в зависимости от ориентации на определенный сегмент рынка, наличия транспорта на балансе предприятия, экспедиторских предпочтений к определенным типам транспортных средств для перевозки грузов и др.

Если подробнее рассматривать изучаемую транспортно-экспедиторскую организацию, то можно выявить ряд причин влияющих на ее успешную адаптацию к меняющимся рыночным условиям:

1. Данная компания, в большинстве своем, ориентируется на автотранспортные грузоперевозки. В период, когда начались вирусные вспышки, экспедитор сократил перевозки иными видами транспорта до минимума. В дальнейшем это оказало положительный эффект на деятельность фирмы, так как во время пандемии именно автотранспортный сектор меньше всего пострадал. Автоперевозки проходили по гораздо менее загруженным дорогам. А своевременное грамотное построение маршрута помогало избегать длинных очередей на государственных границах.

2. ООО «ЭЛЬ-ТРАНС» хоть и существует на рынке достаточно давно, однако является не самой большой экспедиционной компанией, что помогло оперативно перестроить ее деятельность на модель работы на дому. Ключевую роль для выполнения операционных задач в режиме онлайн сыграло облачное программное обеспечение.

3. Благодаря достойному принятию первых кризисных ударов, компания смогла подтвердить свою надежность и стабильность, что значительно расширило ее клиентскую базу и в дальнейшем благоприятно отразилось на выручке. Кроме того, этому способствовал выход с рынка части конкурентных фирм.

4. Политика «ЭЛЬ-ТРАНС» заточена на работу преимущественно с дорогостоящими грузами европейского рынка. Сильно дешевый товар – это продукт, который в случае кризиса легко выбивается с рынка. Дорогой товар, как правило, продолжит существовать даже при снижении спроса. А значит существует возможность построения долгосрочных доверительных отношений с клиентами экспедитора, что очень часто предполагает гибкие условия соглашений.

5. Еще один очень важный фактор - страх. Боязнь вируса колоссально влияет на предложение и спрос в мировой экономике [21]. Российский менталитет частично сформирован таким образом, что в случае наступления кризиса, под влиянием страха, население начинает наращивать запасы. Этот фактор не обходит стороной и многие организации. По данным транспортно-экспедиционной компании ООО «ЭЛЬ-ТРАНС», львинная доля предоставляемых фирмой услуг касается организации перевозки сырья и запасов.

2 Анализ транспортно-экспедиционной компании ООО «ЭЛЬ-ТРАНС»

2.1 Общая характеристика организации

Объектом исследования выступает общество с ограниченной ответственностью «ЭЛЬ-ТРАНС», чьим основным видом деятельности является комплексное оказание услуг грузоотправителям и грузополучателям и организация доставки грузов каким-либо видом транспорта. Данная организация была зарегистрирована в 2011 году, и на данный момент, несмотря на небольшие размеры, является одной из самых перспективных в области экспедиторской деятельности в Новосибирске и Новосибирской области.

Целью деятельности ООО «ЭЛЬ-ТРАНС» является получение максимальной прибыли за счет удовлетворения возникающих потребностей клиентов. Предметом деятельности компании являются транспортные перевозки грузов.



Рисунок 8 – География перевозок ООО «ЭЛЬ-ТРАНС»

География транспортных перевозок компании указана на рисунке 8. Основными направлениями в транспортировке грузов являются Страны Европейского союза и Китай. Подробный список стран, с которыми работает исследуемая компания указан в приложении А.

Преимущественно организация специализируется на международных перевозках грузов автомобильным транспортом. Алгоритм организации автоперевозки компанией ООО «ЭЛЬ-ТРАНС» указан на рисунке 9.



Рисунок 9 - Алгоритм организации автоперевозки ООО «ЭЛЬ-ТРАНС»

ООО «ЭЛЬ-ТРАНС» не имеет на балансе собственную транспортную базу и прибегает к услугам сторонних организаций-перевозчиков и взаимодействует с ними на основе агентских договоров. ООО «ЭЛЬ-ТРАНС»

организует свою деятельность в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и руководствуется следующими нормативно-правовыми документами: Гражданским кодексом Российской Федерации; Федеральным законом от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 31.07.2020, с изм. от 24.02.2021) «Об обществах с ограниченной ответственностью»; Федеральным законом от 30.06.2003 N 87-ФЗ «О транспортно-экспедиционной деятельности»; Правилами транспортно-экспедиционной деятельности утвержденными постановлением Правительства РФ от 08.09.2006 г. N 554; Приказом Минтранса РФ от 11.02.2008 N 23 «Об утверждении Порядка оформления и форм экспедиторских документов».

При автомобильных перевозках клиенты имеют гарантию предоставления полного спектра услуг, в том числе контроля за прохождением грузов. Перевозка грузов осуществляется предприятием в кратчайшие сроки, обеспечивая при этом безопасность перевозимых грузов. Компания занимается перевозкой грузов различного веса и объема из любой точки, получая все необходимые сертификаты и другие разрешения. Личный менеджер работает с каждым клиентом - сопровождает товары со склада отправителя на склад получателя. Кроме того, существует ряд дополнительных услуг, предоставляемых экспедитором, таких как: контрактодержание, консультирование по вопросам внешнеэкономической деятельности, организация таможенного оформления грузов и транспортных средств.

Заказчиками транспортно-экспедиционных услуг ООО «ЭЛЬ-ТРАНС» являются предприятия различных отраслей деятельности, начиная от заводов, производящих горно-шахтовое оборудование и заканчивая крупными компаниями-застройщиками и предприятиями, специализирующимися на производстве и продаже соли. Крупные предприятия-потребители транспортно-экспедиционных услуг компании отражены в приложении Б.

Высшим руководящим звеном организации является генеральный директор. В обязанности генерального директора входят: оперативное

управление организацией, осуществление текущей финансовой и хозяйственной деятельности по управлению предприятием, наем и увольнение работников, заключение всех видов договоров, представление предприятия во всех государственных и иных организациях, в том числе и во внешнеэкономической деятельности.

Главный операционный директор выступает в роли заместителя генерального директора. Он несет общую ответственность за надзор над всеми операциями организации, а также выполняет поставленный план по управленческим задачам. Операционный директор самостоятельно принимает решения, связанные с операционными задачами и отвечает за их результаты, то есть берет на себя полную финансовую ответственность перед руководством предприятия. Главный операционный директор должен способствовать эффективному организационному развитию и обеспечивать ее экономическую стабильность и производительность.

Главный бухгалтер организации ведет первичный бухгалтерский учет согласно законодательству, составляет налоговую отчетность и направляет ее в контролирующие органы, начисляет заработную плату сотрудникам, принимает участие в расчетах с клиентами.

В обязанности старшего логиста входит составление логистических прогнозов, координация работ по проектированию логистических систем и внедрению их в организацию, анализ затрат на логистику. Более того, главный логист управляет логистическим персоналом, организует таможенное оформление, управляет рисками в логистике: определяет мероприятия по обеспечению сохранности грузов при транспортировке, обеспечивает страхование.

Младший логист организует саму доставку груза: подбирает транспорт, обеспечивает заключение договоров на перевозку, составляет схему погрузки и размещения грузов, выявляет подходящий маршрут, мониторит передвижения транспорта, определяет условия отгрузки.

В обязанности специалистов по работе с клиентами входят формирование клиентского пула, первичная и вторичная обработка: согласования условий сделки, ведение договоров, представление рекомендаций касающихся перевозки грузов. Фактически, специалисты по работе с клиентами представляют лицо компании, заказчики не знают о существовании логистов. В обязанности начальника отдела по работе с клиентами, помимо всего перечисленного, входит организация работы сотрудников и обеспечение эффективного взаимодействия с другими отделами.

Иерархическая организационная структура содержит прямую цепочку подчинения сверху вниз. Высшее руководство принимает все важные решения, которые затем передаются на дочерние уровни управления. Если кто-то в нижней части этой организационной пирамиды хочет принять решение, он передает запрос вверх по цепочке команд для утверждения. Транспортно-экспедиционная компания ООО «ЭЛЬ-ТРАНС» имеет линейно-функциональную иерархическую структуру (рисунок 10).

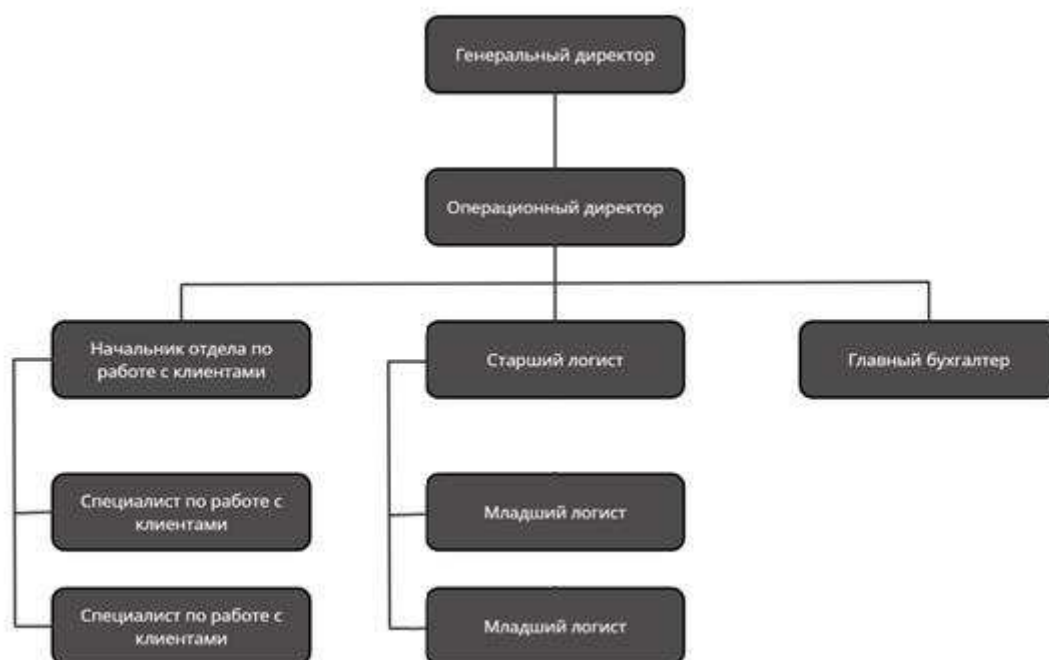


Рисунок 10 – Иерархическая структура предприятия ООО «ЭЛЬ-ТРАНС»

Данная иерархическая структура обладает как рядом преимуществ, так и рядом недостатков. Следует отдельно сконцентрировать на них внимание.

Преимущества линейно-функциональной иерархической структуры на примере ООО «ЭЛЬ-ТРАНС»:

- принцип единоначалия;
- прозрачная ответственность;
- оперативное реагирование исполнителей на указания вышестоящих;
- скорость принятия управленческих решений;
- легкость и определенность взаимосвязей.

Недостатки линейно-функциональной иерархической структуры на примере ООО «ЭЛЬ-ТРАНС»:

- недостаток людей, работающих именно со стратегическим планированием. В работе каждого из руководителей стратегические вопросы вытесняются оперативными;

- склонность к нерасторопности и перекладыванию ответственности при решении вопросов, требующих участия нескольких специалистов;

- перегрузка менеджеров высшего звена;

- высокий уровень зависимости результатов деятельности компании от опыта, личных и деловых качеств топ-менеджеров.

Как вывод, линейно-функциональный тип иерархической структуры может успешно использоваться и при современных условиях, однако при этом необходимо использование современных методов координации деятельности фирмы в целом. Подобная структура иерархии довольно проста к пониманию. Четко прописанные ответственность и обязанности всех сотрудников фирмы создают благоприятные условия для своевременного принятия решений. Исследуемой организации присущ высокий уровень управленческой централизации. Линейный руководитель, в лице генерального директора несет все функции управления и полномочия по принятию решений. Функциональные руководители, в большей степени заняты консультированием,

помощью в разработке конкретных операционных вопросов и подготовке различных планов.

Нерасторопность, избегание ответственности за принимаемые решения руководителями, противоречия между линейными и функциональными управленцами, не всегда верная интерпретация информации, циркулирующая между руководителями высших звеньев - вот некоторые из основных слабых звеньев линейно-функциональной иерархии, но для этой организации предполагаю, она вполне оптимальна.

Годичный период, за который предприятие составляет отчет о своей деятельности устанавливается с 1 января по 31 декабря календарного года. Годовой баланс предприятия составляется по окончании финансового года.

Источниками формирования имущества предприятия являются:

- денежные и имущественные вклады участников;
- доходы от предпринимательской деятельности;
- кредиты банков и других кредиторов.

Руководителями транспортно-экспедиционной организации был создан Резервный фонд, который складывается за счет ежегодных отчислений. Обычно в него поступает не более 5% от чистой прибыли фирмы.

Чистая прибыль организации, сохранившаяся после уплаты налоговых платежей, поступает в управление компании и распределяется в порядке, характеризуемом генеральным директором.

Фирма производит денежные операции по наличному и безналичному расчету. Убытки предприятия, возникшие в результате непредвиденных расходов, покрываются за счет фонда.

2.2 Анализ экономической деятельности компании. SWOT- и STEEP- анализ предприятия

Для того, чтобы оценить эффективность деятельности компании экспедитора, необходимо отобразить основные экономические показатели бухгалтерского баланса (таблица 1).

Таблица 1 – Отчет о финансовых результатах, тыс. руб.

Показатели	2020 г.	2019 г.	2018 г.	2017 г.	Изменение	Темп роста, (%)
					2020-2019 гг.	
Выручка	22528	18428	16459	16273	4100	122,24
Себестоимость продаж	(15012)	(14090)	(11709)	(10749)	922	106,54
Валовая прибыль	7516	4338	4750	5524	3178	173,26
Коммерческие расходы	0	0	0	0	0	0
Управленческие расходы	0	0	0	0	0	0
Прибыль (убыток) от продаж	7516	4338	4750	5524	3178	173,26
Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0	0	0
Проценты к получению	0	0	0	0	0	0
Проценты к уплате	0	0	0	0	0	0
Прочие доходы	459	589	1417	563	-130	77,93
Прочие расходы	(4035)	(2226)	(2549)	(2229)	1809	181,27
Прибыль (убыток) до налогообложения	3940	2701	3618	3858	1239	145,87
Чистая прибыль	3940	2701	3618	3858	1239	145,87

Основываясь на приведенных в таблице данных можно сделать заключение о том, что предприятие находится в фазе активного роста. Компания все больше укрепляет свою финансовую устойчивость. За последние два года исследуемого периода, выручка компании выросла на 4100 тыс. руб., что в процентном соотношении составляет 122%. Показатель себестоимости продаж также имеет тенденцию к росту. К 2020 году она составляет 15012 тыс.

руб., что на 922 тыс. руб. и на 107% больше чем в предыдущем году. За анализируемый период, соответственно, выросла и прибыль от продаж. Однако, следует отметить, что в середине периода виднеется ее значительный спад. Это может быть связано с резким ростом себестоимости в 2019 году. На 2020 год уровень прибыли составляет 7516 тыс. руб., что больше на 3178 тыс. руб. и почти на 174% чем в 2019 году. Чистая прибыль двигалась по соответствующему маршруту. Спад наблюдался вплоть до 2029 года, затем произошел скачек. На конец 2020 года показатель чистой прибыли составляет 3940 тыс. руб., на конец 2019 года – 2701 тыс. руб. Изменение на 1239 тыс. руб., темп роста составил 146%.

На рисунке 11 схематично отражена динамика основных показателей деятельности ООО «ЭЛЬ-ТРАНС» за анализируемый период.

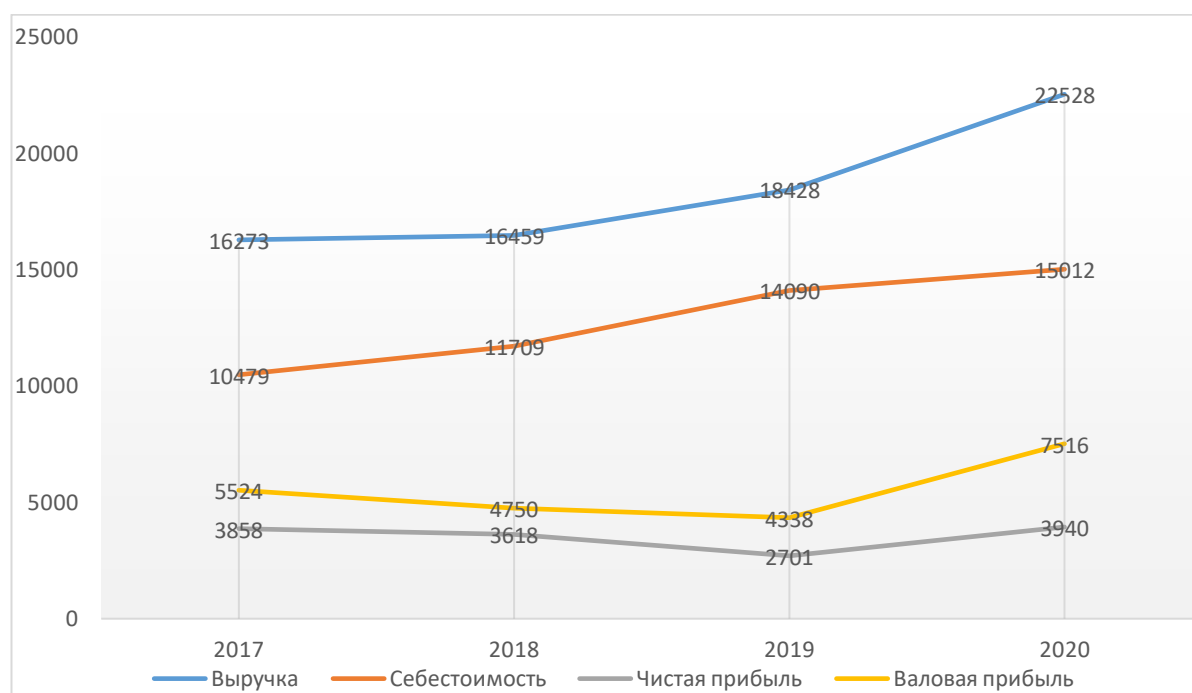


Рисунок 11 – Динамика изменения основных показателей деятельности ООО «ЭЛЬ-ТРАНС»

Для того, чтобы произвести коэффициентный анализ финансовой деятельности компании экспедитора необходимо обратиться к данным

аналитической таблицы 1 и некоторым дополнительным данным из формы отчета о финансовой деятельности организации за 2017-2020гг. Результаты коэффициентного расчета указаны в таблице 2.

Расчет коэффициента финансовой независимости производится по следующей формуле 1:

$$K_{(фн)} = \frac{СК}{ВБ} \quad (1)$$

где СК - собственный капитал, ВБ - валюта баланса.

Финансовый рычаг рассчитывается по следующей формуле 2:

$$\Phi_{(р)} = \frac{ЗК}{СК} \quad (2)$$

где ЗК – заемный капитал компании

При расчете коэффициента общей ликвидности используют формулу 3:

$$K_{(ол)} = \frac{ОА}{КО} \quad (3)$$

где ОА – оборотные активы, КО – краткосрочные обязательства

Абсолютная ликвидность рассчитывается по следующей формуле 4:

$$K_{(ал)} = \frac{ДС}{КО} \quad (4)$$

где ДС – денежные средства

Экономическая рентабельность, которая рассчитывается по формуле 5:

$$P_{(э)} = \frac{D-P}{P} \quad (5)$$

где D – доходы, P – расходы.

Рентабельность продаж рассчитывается по следующей формуле 6:

$$ROS = \frac{ЧП}{ВР} \quad (6)$$

где ЧП – прибыль, ВР – выручка

Для расчета прибыльности продаж применяют формулу 7:

$$\text{Приб} = \frac{ЧП}{(ВР+ДохПрД)} * 100\% \quad (7)$$

где ДохПрД – доход предприятия от прочей операционной и внеоборотной деятельности.

Чистый оборотный капитал рассчитывается по формуле 8:

$$\text{ЧОК} = \text{ОА} - \text{КП} \quad (8)$$

где ОА - оборотные активы, КП - краткосрочные пассивы.

На основе выведенных формул, был произведен коэффициентный анализ исследуемой компании логистического оператора. Результаты коэффициентного анализа экспедиторской компании за временной промежуток 2017-2020 гг. представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Результаты коэффициентного анализа экспедиторской компании ООО «ЭЛЬ-ТРАНС»

Показатель	2020	2019	2018	2017
Коэффициент финансовой независимости	0,640	0,470	0,384	0,365
Финансовый рычаг	0,561	1,127	1,603	1,742
Коэффициент общей ликвидности	2,781	1,887	1,624	1,574
Коэффициент абсолютной ликвидности	2,745	1,806	1,577	1,544
Экономическая рентабельность, (%)	21	17	25	30
Рентабельность продаж (ROS), (%)	18	15	22	24
Прибыльность продаж, (%)	17	14	20	23
Чистый оборотный капитал, (тыс. руб)	1979	708	807	786

На основании данных, полученных в таблице 3, можно сделать следующие выводы:

1. Происходит увеличение значения коэффициента финансовой независимости, это свидетельствует о том, что снижается зависимость компании от кредиторов. Большая часть активов компании покрывается за счет собственного капитала. Нормативное значение коэффициента для российских компаний находится в пределах 0,6-0,8. Приближение значения коэффициента к единице говорит о том, что организация может недополучать прибыль из-за отсутствия заемных средств и малой окупаемости собственных.

2. Значение коэффициента финансового рычага (кредитного плеча) к 2020 году уменьшилось в три раза по сравнению с 2017 годом. Наиболее

оптимальным считается равнозначное соотношение заемных и собственных средств ($\Phi_{(p)} = 1$). Значение коэффициента, не превышающее единицу, говорит об утраченной эффективности использования собственного капитала за счет заемных средств.

3. Коэффициент общей ликвидности имеет тенденцию к росту, что говорит о повышении способности предприятия погашать имеющиеся обязательства за счет активов. Однако, к 2020 году показатель превышает оптимальное значение, что говорит о нерациональной структуризации капитала компании.

4. Рост коэффициента абсолютной ликвидности является положительной тенденцией. Нормальное значение данного коэффициента колеблется в пределах 0,2-0,5, что значит, что каждый день 20-50% долгосрочных обязательств подлежат погашению за счет денежных средств компании. В нашем случае, компания может покрыть краткосрочные обязательства почти 3 раза.

5. Экономическая рентабельность находится в плавающем состоянии. Наблюдалось резкое снижение в течение первых трех исследуемых лет, что может быть связано с увеличением себестоимости. Тем не менее, к 2020 году уровень экономической рентабельности поднялся на 5% по сравнению с предыдущим годом, что говорит об увеличении эффективности использования активов компании.

6. Рентабельность продаж снижается за первые три года на 7%, затем увеличивается на 3%. На снижение показателя влияет увеличение себестоимости продаж. Величина прибыли, которую приносит предприятию каждый рубль проданных услуг составляет теперь 1,18 руб.

7. Прибыльность продаж увеличилась на 3% за последний год, однако перед этим упала на 9%.

8. Увеличение размера чистого оборотного капитала на 1193 тыс. руб. за весь исследуемый срок показывает, что повышается ликвидность предприятия и увеличивается его кредитоспособность.

В общем и целом, можно сказать, что руководство ООО «ЭЛЬ-ТРАНС» ведет грамотное управление активами. Показатели рентабельности и ликвидности принимают положительные значения. Предполагается тенденция роста и развития компании.

Для более детальной оценки компании, ее слабостей, сильных сторон и раздражителей макросреды, мною был проведен анализ при помощи таких инструментов как SWOT и STEP-матрицы.

STEP-анализ – это бизнес инструмент, который помогает определять наиболее значимые для компании макроэкономические факторы. Создателем STEP-анализа считается Профессор Гарварда Фрэнсис Агилар (Francis Aguilar) [22, 23]. Несмотря на то, что такой инструмент рассматривает возможности и риски, влияющие на предприятие, и может представлять ключевое значение, данные для анализа выстраиваются на субъективном мнении экспертов, которое может быть ошибочным и не всегда соответствовать действительному положению дел. STEP-анализ компании-экспедитора представлен в приложении В.

При проведении STEP-анализа компании был выполнен необходимый ряд действий:

1. Определены внешние факторы, влияющие на деятельность предприятия.
2. Оценено влияние каждого фактора на перспективы развития компании (по шкале от 1 до 10).
3. Определена вероятность изменения исследуемых факторов (шкале от 0 до 1).
4. Была рассчитана средневзвешенная вероятность изменения каждого из факторов.

5. Выявлено итоговое значение расчетного коэффициента.

Исходя из полученных в ходе анализа данных, определяется, что наиболее влиятельный социальный фактор – поддержание репутации компании. Социальные факторы значительным образом влияют на формирование ассортиментной политики, разработку рекламных и маркетинговых кампаний, и другие аспекты деятельности по развитию компании. Плохая репутация будет отпугивать потенциальных заказчиков.

Анализ технологических факторов необходим для отслеживания инновационных и перспективных производственных тенденций, для отказа от устаревших методов. Наиболее значимый здесь фактор – развитие коммуникаций в сети интернет. Крупные социальные сети, такие как Instagram или Facebook - являются мощной площадкой для продвижения своих услуг и привлечения новых заказчиков.

Экономические факторы выступают важнейшим стимулятором деловой активности компаний. Повышению конкуренции при приближении условий рынка к насыщению, может вызвать у компании значительное повышение затрат, связанное с тем, что компании необходимо удерживать свое положение на рынке и продолжать развитие, чтобы не отстать от конкурентов.

Государственная политика является мощнейшим механизмом, регулирующим кругооборот денежных средств и другие аспекты, влияющие на получение прибыли и ресурсов компании. Поэтому один из самых влиятельных политико-правовых факторов – это ужесточение торговой политики. Это может быть прямые ограничения экспорта и импорта, кредитования, введение налогов, что в конечном итоге отобразится на спросе на услуги, предоставляемые экспедитором.

Матрица SWOT – инструмент, используемый для выявления и исследования сильных и слабых сторон организации, возможностей развития и вероятных угроз. Данный инструмент дает возможность определить, обладает ли исследуемая фирма достаточными ресурсами для реализации своих

перспектив, сможет ли она сопротивляться угрозам и на ликвидацию каких недостатков она должна обратить особое внимание [24, 25].

Однако, ровно, как и STEP-анализ, данный метод оценки субъективен. Обычно в основании такого анализа лежит мнение аналитиков, которые, в свою очередь, могут не сориентироваться в предложенной им ситуации из-за безмерной универсальности задействованных элементов. Кроме того, при работе с таким инструментом не приходится опираться на какие-либо количественные методы оценивания, что делает анализ очень простым, но и в то же время недостаточно информативным для разрешения конкретных вопросов. SWOT-анализ компании-экспедитора приведен в приложении Г.

Основными сильными сторонами предприятия являются: продолжительное существование на рынке и известность среди потребителей, постоянные заказчики, четкость и гибкость управления заказами.

К слабым сторонам относятся: недостаток рекламной компании, отсутствие плана стратегического развития компании и главенство операционных вопросов над стратегическими.

Для развития предприятия и укрепления рыночных позиций необходимо выявить направление развитие компании, создать и привить сотрудникам определенные механизмы реагирования на раздражители макросреды, уделять большее внимание работе с клиентом, тщательно отслеживать возможные угрозы со стороны конкурентов и тенденции рынка.

Таким образом, в рамках ООО «ЭЛЬ-ТРАНС» выявлены определенные недостатки в организации ее деятельности, устранение которых позволит повысить эффективность функционирования данной транспортно-экспедиционной организации в современных условиях.

Проблема 1. Несовершенство функционирующей системы консультирования клиента при транспортно-экспедиторском обслуживании.

Процесс организации деятельности при грузоперевозке тесно связан с предоставлением консультационных услуг. Обязанности по представлению

рекомендаций касающихся перевозки грузов клиентам возлагаются на сотрудников отдела продаж компании и описаны в должностной инструкции менеджера по продажам ООО «ЭЛЬ-ТРАНС».

Сферы консультирования клиентов компании ООО «ЭЛЬ-ТРАНС»:

- выбор вида и типа транспортного средства;
- выбор тары и упаковки;
- размещение и крепление груза;
- необходимая документация при отгрузке и разгрузке;
- маршрут перевозки груза.

При более детальном анализе компании выясняется, что на практике логистические операторы неохотно принимают на себя роль осведомителя, тем самым увеличивая возможные риски появления дополнительных издержек при транспортировке груза для участников грузоперевозки. В период с января 2019-го по май 2021-го годов было выявлено 9 грузоперевозок во время проведения которых возникали факты порчи товара в результате механических повреждений из-за некорректно подобранной упаковки и неправильном размещении груза. Данные приведены в таблице 3. Общий размер ущерба, который понесли участники грузоперевозки, составил 1 015010 руб.

Таблица 3 – Грузоперевозки при которых возникла порча товара в результате деформации упаковки.

Маршрут грузоперевозки		Понесенные затраты (руб.)
Город грузоотправителя	Город грузополучателя	
Парма (Италия)	Иркутск (Россия)	214 512
Екатеринбург (Россия)	Новосибирск (Россия)	60 570
Гуанчжоу (Китай)	Новосибирск (Россия)	135 021
Уси (Китай)	Томск (Россия)	98 145
Фельтре (Италия)	Новокузнецк (Россия)	355 607
Мозырь (Беларусь)	Томск (Россия)	23 200

консультирования, который также подтвердил несовершенство функционирующей системы.



Рисунок 13 – Результаты проведенного опроса

В результате данного опроса было выявлено, что 66% участников не выявили дополнительных аспектов для консультирования. Однако 34% опрошиваемых высказались в сторону расширения спектра рекомендательных услуг в областях механизма проведения таможенных процедур и расчета, занимаемого грузом пространства (рисунок 13).

Рекомендации, предоставленные клиентами организации, в полной мере актуальны. Выполнение таможенных формальностей может затянуться, если не иметь представления о том, как к ним подготовиться должным образом.

К примеру, при перевозе товаров растительного происхождения, потребуется фитосанитарный сертификат, свидетельствующий, что ввозимая или вывозимая продукция соответствует всем карантинным фитосанитарным требованиям страны назначения. Причем данный документ может

потребуется как от перевозчика, так и от грузоотправителя. Если не разобраться с этим заранее, это может привести к задержке груза на таможенной границе. Плата за простой фуры в странах ЕС колеблется в пределах 100-350 € за день. Кроме этого, возникает риск несвоевременной доставки груза, что тоже повлечет рост дополнительных издержек. В период с января 2019-го по май 2021-го годов было зафиксировано 4 грузоперевозки во время проведения которых возникали сложности прохождения таможенных границ, характеризующиеся задержкой транспортных средств и груза в связи с недостатками соответствующих документов или неправильность их оформления (таблица 4).

Таблица 4 – Грузоперевозки во время которых возникала проблема таможенного оформления.

Маршрут грузоперевозки		Понесенные затраты (руб.)
Город грузоотправителя	Город грузополучателя	
Бланес (Испания)	Россия (Новосибирск)	35 600
Китай (Фучжоу)	Россия (Усть-Илимск)	14 200
Китай (Циндао)	Россия (Иркутск)	8 245
Россия (Новокузнецк)	Латвия (Рига)	12 000

Дабы избежать подобных проблем с прохождением таможни, экспедитору стоит обратить внимание клиента на преимущества работы с таможенным брокером. Брокер обычно нанимается грузополучателем, однако может быть нанят и экспедитором.

Консультирование по вопросам расчета, занимаемого грузом пространства, также требует отдельного внимания. Исходя из наблюдений сотрудников компании, многие контрагенты самостоятельно занимаются его расчетом. Особое место необходимо уделить расчету занимаемого грузом места при сборной транспортировке автомобильным транспортом.

Проблема 2. Лишение большого объема выручки компании в связи с потерей старых клиентов.

Несмотря на то, что компания ООО «ЭЛЬ-ТРАНС» ориентирована на построение долговременных доверительных взаимоотношений с клиентами, одно из узких мест организации - рассеивание клиентского пула. Часть старых клиентов уходит от компании в целях найти более выгодные условия для заключения сделки на транспортно-экспедиторское обслуживание.

Потеря клиентов - неизбежный процесс для любой организации, однако нужно понимать кого фирма теряет, в каких количествах и в каких процентах. Ведь никто не отменял правило Парето, в котором говорится, что 20 % клиентов дают 80 % прибыли [26, 33]. Поэтому если компания теряет 1 клиента из этих 20 %, то это плохо. А если потеряет несколько из тех 80 %, которые дают всего лишь 20 % прибыли, то это надо проанализировать, однако это не так критично.

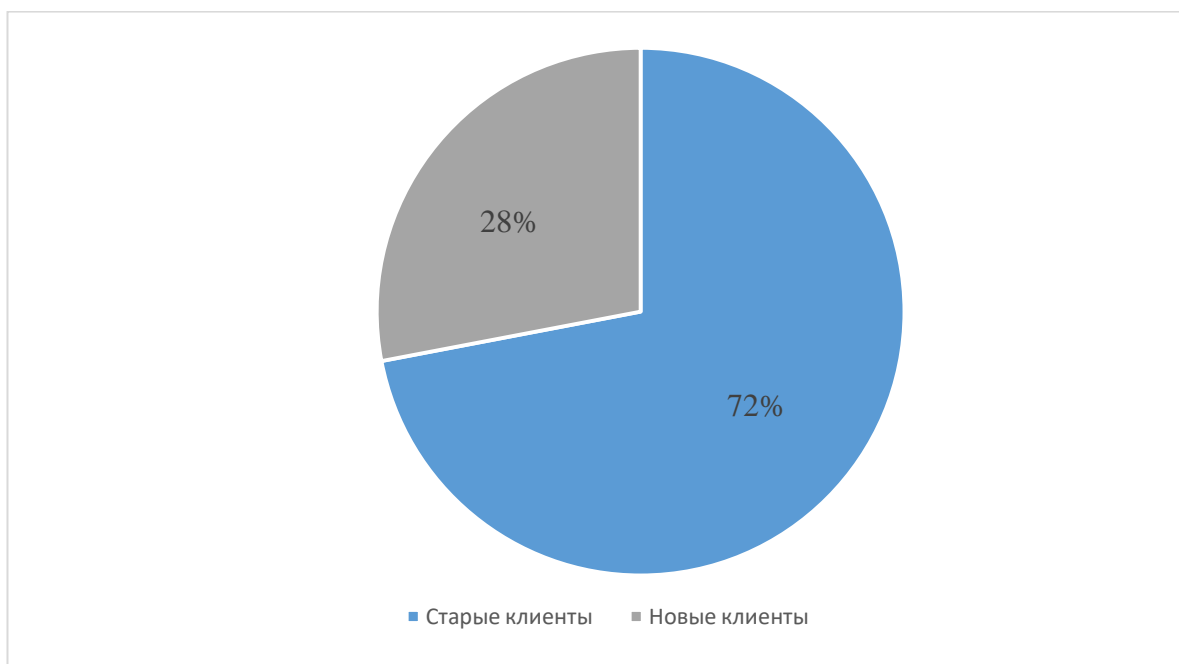


Рисунок 14 – Вклад старых/новых клиентов в формирование выручки компании за 2020 год

Если рассматривать выручку, получаемую логистическим оператором в ходе своей деятельности, с позиции компаний, который эту выручку формируют, выясняется, что правило Парето актуально и на практике. В период с января по декабрь 2020-го года выручка ООО «ЭЛЬ-ТРАНС» составляет 22 528 тыс. руб., где 16 220 тыс. руб. или 72% от общей выручки, по данным, компании принесли старые клиенты. Данное соотношение графически представлено на рисунке 14.

В сентябре 2020-го года ООО «ЭЛЬ-ТРАНС» потеря одного из ключевых клиентов компании, а именно крупного застройщика жилых и нежилых зданий люкс, премиум и бизнес класса - АО «2 Men Group».

Данная проблема может быть оценена с помощью метода сценариев. Данный инструмент был разработан Германом Каном в середине 20-го века [27]. Сценарный анализ включает три возможных варианта развития событий: оптимистичный, пессимистичный и трендовый (таблица 5). Трендовый сценарий соответствует ситуации на конец 2020-го года.

Таблица 5 - Характеристика вероятных ситуационных моделей на 2021 год

Параметр	Сценарий		
	Оптимистичный	Трендовый	Пессимистичный
Количество утерянных клиентов (ед.)	0	1	2
Количество утраченных перевозок (ед.)	0	4	8
Предполагаемая потеря выручки (тыс. руб.)	0	1 000	2 000

Таким образом, если компания продолжит терять важных клиентов, то результатом будет значительное сокращение выручки компании, что в свою очередь понесет за собой крайне негативные эффекты и даже может привести к банкротству фирмы.

3 Мероприятия по совершенствованию транспортно-экспедиторского обслуживания логистического оператора во внешнеэкономической деятельности

3.1 Ревизия обязанностей менеджеров по продажам в сфере консультирования клиента

С целью проведения контроля и расширения должностных обязанностей менеджера по продажам, а также повышения уровня компетентности клиента в сфере логистических процессов при международной транспортировке груза необходимо разработать перечень методологических рекомендаций для грузовладельца.

Предлагается внедрение специального проверочного листа, содержащего ряд обязательных консультативных аспектов, необходимых при предварительной работе с заказчиками транспортно-экспедиционных услуг (таблица 6). Под каждым аспектом консультирования необходима подписи как менеджера по продажам, так и клиента компании.

Таблица 6 – Расширенный ряд аспектов консультирования клиента

№	Аспекты консультирования клиента
1	Выбор вида и типа транспортного средства
2	Проектирования маршрута перевозки груза
3	Необходимая документация на этапе отгрузки товара
4	Подбор тары и упаковки, формирование паллет
5	Расчет занимаемого грузом пространства
6	Схема размещения и крепления груза
7	Механизмы проведения таможенных процедур
8	Необходимый пакет таможенных документов при импорте/экспорте
9	Преимущества работы с таможенным брокером
10	Необходимая документация на этапе разгрузки товара

Для реализации данного мероприятия необходимо выполнить ряд следующих действия:

1. Исходя из расширенных аспектов консультирования, разработать обязательный к применению конкретизированный чек-лист;
2. Компенсировать недостатки знаний сотрудников компании в расширенных аспектах консультирования;
3. Включить разработанный чек-лист в работу менеджеров по продажам и провести инструктаж;
4. Проводить своевременный контроль выполнения обязанностей в сфере консультирования заказчика.

Ответственным за выполнения данных действий необходимо назначить начальника отдела продаж. Для контроля выполнения обязанностей по консультированию заказчика, компании рекомендуется разработать систему поощрений и штрафов, основанную на распределении премиальных выплат.

Проблема упаковки не ограничивается порчей груза в следствии ее деформации. Проблема упаковки грузов при автотранспортной сборной перевозке заключается еще и в том, что фрахт исходит из логики максимизации использования полезной высоты, например - 2,65 метров при 86-ти кубовом полуприцепе. Но на практике, люди формируют паллеты не исходя из норм полуприцепа, а исходя из норм хранения на стойках. То есть, на выходе, при транспортировке идет определенный ущерб себестоимости в части неиспользования полезной высоты. Клиенту нужно учитывать это при формировании паллеты.

Для оценки потенциальных издержек, связанных с отсутствием понимания процесса упаковки и выбора тары, разберем внешнеэкономическую сделку по транспортировке сборного груза автомобильным транспортом по маршруту Германия (Бохум) – Россия (Барнаул). Характеристики рассматриваемой сделки указаны в таблице 7.

Таблица 7 – Основные характеристики рассматриваемой сделки

Параметр	Характеристика параметра
Вид ВЭД	Импорт
Грузоотправитель	ООО «SAME Deutz-Fahr»
Экспедитор	ООО «ЭЛЬ-ТРАНС»
Грузополучатель	ООО «АГРОСНАБЖЕНЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ»
Маршрут следования	Германия (Бохум) – Польша – Беларусь – РФ (Барнаул)
База договора (Инкотермс)	FCA
Тип ТС	Автотранспорт
Тип перевозки	Сборная перевозка
Тип груза	Запчасти для сельскохозяйственной техники
Общая масса нетто (кг.)	3000
Кол-во паллетов (шт.)	6 европаллет
Размер паллета (см)	120x80x120

Грузоотправителем было предложено несколько вариантов упаковки груза:

- полужесткая упаковка – стандартный паллет, картонная коробка и упаковочная лента;
- жесткая упаковка в виде паллетного борта – специальной конструкции из стандартной паллеты, наборных паллетных бортов и жесткой крышки.

Стоимость одной упаковки составляла 30 € и 50 € соответственно. Как правило многие выбирают более дешевый вариант, и данная сделка не является исключением. Однако, жесткая упаковка дает возможность штабелирования груза, благодаря которому, можно максимизировать полезную высоту. Итогом будет гораздо большая экономия средств, особенно ощутимая при длительных перевозках.

Затраты на транспортировку груза рассчитываются по формуле 9. Для расчетов стоимости погрузочного метра воспользуемся онлайн калькулятором компании ООО «ЭЛЬ ТРАНС» [28].

$$\text{Затраты} = (\text{Стоимость упаковки} \times \text{кол-во паллет}) + \text{LDM} \quad (9)$$

где LDM – стоимость погрузочного метра.

1. Без штабелирования паллет, затраты на транспортировку груза составят: $30 \times 6 + 2540 = 2\,720$ €.

2. При максимизации полезной высоты, затраты на транспортировку составят: $50 \times 6 + 1260 = 1560$ €.

Таким образом, при должном информировании заказчика менеджером отдела продаж, экономия средств составит 1 160 € или 104 028 Р. при курсе 1€ = 89,68 Р. (25.05.21).

Расчетное пространство, занимаемое грузом, определяется исходя из условий и вида перевозки. Его значения сильно варьируются для каждого типа транспорта:

— для авиаперевозок наибольшее значение играет объемный вес груза;

— для контейнерных перевозок морским и железнодорожным транспортом, это - объем и реже LDM;

— для перевозок автотранспортом необходимо прибегать к синтетическому подходу. Расчеты при автомобильных перевозках одни из самых сложных, так как сразу учитывается множество факторов - занимаемое место по длине основания и ширине кузова, наличие свободного пространства над грузом, предельные нагрузки на оси транспортного средства. Обычно расчет представлен как: Действительный вес груза x LDM.

Погрузочный метр / загрузочный метр / LDM - один из параметров, необходимых для расчёта ставки фрахта, экономический показатель, который показывает оплачиваемую длину, которую занимает груз. Именно на этот

показатель стоит обращать особое внимание при перевозке сборного груза автомобильным транспортом.

На LDM можно посмотреть под разными углами. Он может восприниматься как максимальная длина груза, либо как фактическая длина, занимаемая грузом. В зависимости от того, что именно понимается под погрузочным метром, будет выстраиваться расчет стоимости фрахта. Оценка стоимости погрузочного метра будет выстраиваться на основании рисунка 15.

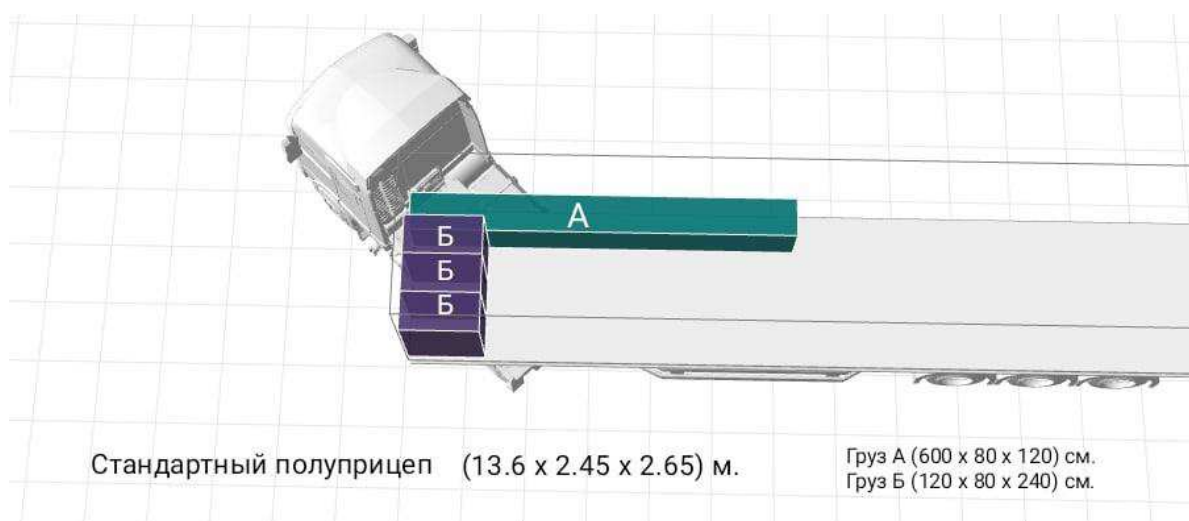


Рисунок 15 – Схема размещения груза на стандартном полуприцепе

Стандартный полуприцеп, при ширине грузового пространства 2,4 (м) будет иметь 2,4 погрузочных метра ($2,4 \text{ (м)} \times 1 \text{ (м)} = 2,4 \text{ (кв.м.)}$). В зависимости от количества грузовых мест, возможности их штабелирования и правильного размещения рассчитывается погрузочное пространство грузовых мест, размещаемых на полу полуприцепа, и суммируется между собой.

Способы расчета:

1. LDM = максимальная длина грузового места (м). В нашем случае это длина бирюзового «А» груза. LDM = 6 (м)

2. LDM = длина грузового места (м) x ширина (м) / площадь погрузочного метра (кв.м.). LDM = $(6 \times 0,8 + 3 \times (1,2 \times 0,8)) / 2,4 = 3,2 \text{ (м)}$

Несмотря на простоту первого, преимущества второго типа расчета – очевидно, так как при расчете LDM первым образом, остается много незаполненного места, за фрахт которого тоже придется заплатить. При втором расчете мы получаем фактическое место занятое грузом и получаем вдвое меньшее значение погрузочного метра, что положительно отразится на себестоимости груза. К тому же остается все то же свободное место, только теперь, его полезность можно максимизировать.

Воспользуемся онлайн калькулятором компании [28]. Стоимость сборной перевозки 6-ти LDM по маршруту Германия (Бохум) – Россия (Барнаул) составит 2815 €. Стоимость 3,2 LDM по такому же маршруту составит 1435 €. Экономия на доставке при использовании второго метода расчета погрузочного метра, таким образом, составляет 1380 евро или 123 758 руб. при курсе 1€ = 89,68 Р. (25.05.21).

Если заказчик транспортно-экспедиционных услуг не обладает достаточными объемами знаний в сфере вычисления места, занимаемого грузом, и решает самостоятельно заняться расчётами, то возникает риск роста дополнительных издержек. Консультирование со стороны специалистов помогает снизить вероятность наступления рисков ненужных затрат.

3.2 Внедрение скидочной системы для постоянных клиентов транспортно-экспедиционной организации ООО «ЭЛЬ-ТРАНС»

С целью сохранения как можно большего количества ключевых клиентов транспортно-экспедиционной компании ООО «ЭЛЬ-ТРАНС», необходимо разработать дисконтную систему на оказываемые услуги для постоянных клиентов.

Предлагается внедрение накопительной дисконтной программы, которая характеризуется увеличением льгот по мере количества обращения клиентов в ООО «ЭЛЬ-ТРАНС». Скидка начисляется отдельно для каждого из трех

тарифных планов исходя из количества обращений к транспортному-экспедитору (таблица 8).

Таблица 8 – Размер скидки исходя из тарифного плана и количества обращений

Тарифный план	Количество обращений (ед.)	Размер скидки (%)
Базовый	5	3
	10	5
	15	7
Оптимальный	5	3
	8	5
	12	7
VIP	5	3
	7	5
	10	7

Дисконт в виде 3% скидки на оказываемые услуги логистического оператора выдается в результате 5-ти обращений независимо от тарифного плана. Скидка в размере 5% предоставляется клиентам, обратившимся в компанию 10, 8 или 7 раз исходя из вида тарифного плана. Возможность использовать максимальную скидку в размере 10% открывается клиентам, которые оказывались услуги транспортно-экспедиционного обслуживания 15, 12 и 10 раз соответственно.

Предложенный вариант скидочной системы является наиболее сложным, так как требует учета и накопления информации по клиентам. В связи с этим в рамках предприятия ООО «ЭЛЬ-ТРАНС» необходимо внедрить программное обеспечение, которое позволит систематизировать данные о клиентах: отразить количество их обращений за услугами транспортно-экспедиционной компании, рассчитать размер дискаунта и отразить стоимость услуг в соответствии с предоставленной скидкой по уровням тарифного плана. Предлагается внедрить

программу «Клиенты 3.0.5 Проф», которая соответствует всем вышеперечисленным требованиям.

Для реализации данного мероприятия необходимо выполнить ряд следующих действия:

1. Приобрести программное обеспечение «Клиенты 3.05 Проф» для 6-ти рабочих мест и оформить лицензию на один год.

2. Установить купленную программу на персональные компьютеры сотрудников ООО «ЭЛЬ-ТРАНС».

3. Обучить работников пользоваться данным программным обеспечением.

4. Проводить своевременное техническое обслуживание программы.

Программное обеспечение «Клиенты 3.0.5 Проф» можно приобрести в режиме онлайн непосредственно у разработчика ООО «AraxGroup».

В качестве ответственного исполнителя за реализацию данного мероприятия можно назначить операционного директора компании.

Затраты необходимые для реализации мероприятия по введению скидочной системы для постоянных клиентов транспортно-экспедиционной организации ООО «ЭЛЬ-ТРАНС» (таблица 9) покроются за счет средств резервного фонда.

Таблица 9 - Затраты на реализацию мероприятия введению скидочной системы для постоянных клиентов транспортно-экспедиционной организации ООО «ЭЛЬ-ТРАНС».

№	Вид затрат	Сумма (руб.)
1	Закупка и установка программы «Клиенты 3.0.5 Проф»	19 000
2	Обучение персонала	12 000
3	Техническое обслуживание программы	3 800
Итого		34 800

Расчет понесенных транспортным-экспедитором затрат при внедренной скидочной системе при заключении типовой сделки отображен в таблице 10.

Таблица 10 – Объем понесенных затрат при работе с внедренной скидочной системой на примере сделки Германия (Бохум) – Россия (Барнаул).

Тарифный план	Размер скидки (%)	Стоимость перевозки с учетом скидки (евро.)	Стоимость перевозки без учета скидки (евро.)
Базовый	3	1222	1260
	5	1197	
	7	1172	
Оптимальный	3	1300	1340
	5	1273	
	7	1247	
VIP	3	1469	1514
	5	1438	
	7	1408	
Необходимые для расчета данные			
Маршрут следования		Германия (Бохум) – Россия (Барнаул)	
Тип перевозки		Сборная перевозка	
Общая масса нетто (кг.)		3000	
Кол-во паллетов (шт.)		6 европаллет	
Размер паллета (см)		120x80x120	

Следует отметить, что предложенное мероприятие является пробным и оценить его эффективность достаточно сложно из-за многообразия влияющих факторов. Необходимо вести наблюдение в течении продолжительного периода времени.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Целью выпускной квалификационной работы являлась разработка предложений по совершенствованию транспортно-экспедиторских услуг логистического оператора во внешнеэкономической деятельности на примере компании ООО «ЭЛЬ-ТРАНС».

В ходе работы было проанализировано состояние мирового экспедиторского рынка, а также рассмотрены аспекты деятельности логистического оператора.

Проведен анализ текущего состояния ООО «ЭЛЬ-ТРАНС», который показал, что на данный момент приоритетным направлением повышения эффективности функционирования и конкурентоспособности предприятия является совершенствование сферы консультирования заказчиков и разработка методов по удержанию клиентов.

Теоретическая и практическая значимость работы состоит в том, что представленные рекомендации по разрешению проблем, возникающих при ведении экспедиционной деятельности, могут быть доведены до конкретных методик, которые могут быть использованы в конкретных логистических организациях.

Результаты исследования планируется использовать для совершенствования транспортно-экспедиционного обслуживания ООО «ЭЛЬ-ТРАНС».

Ревизия обязанностей менеджеров по продажам в сфере консультирования клиента позволит:

- создать эффективную систему консультирования заказчика;
- избежать части рисков, возникающих в следствии недостатка компетенции грузовладельцев в сфере логистических операций;
- сократить вероятность увеличения дополнительных издержек компании-экспедитора.

Внедрение скидочной системы для постоянных клиентов транспортно-экспедиционной организации ООО «ЭЛЬ-ТРАНС» позволит:

- сократить рассеивание клиентского пула;
- частично избежать больших потерь выручки компании.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. SmugMug // [Электронный ресурс.]: Thomas Meadows and Co Ltd – Режим доступа: <https://shenfielddepot.smugmug.com/FreightForwarding/Thomas-Meadows-and-Co-Ltd/>
2. Logitude a CHAMP community solution // [Электронный ресурс.]: Mission Of The Freight Forwarder – Режим доступа: <https://logitudeworld.com/what-does-a-freight-forwarder-do/>
3. IATA Economics // [Электронный ресурс.]: Air Freight Monthly Analysis – Режим доступа: <https://www.iata.org/en/iata-repository/publications/economic-reports/air-passenger-monthly-analysis---april-2021/>
4. Mordor Intelligence // [Электронный ресурс.]: Freight Forwarding Market (2021 – 2026) – Режим доступа: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/freight-forwarding-market>
5. European Commission // [Электронный ресурс.]: Transport during the pandemic – Режим доступа: https://ec.europa.eu/info/live-work-travel-eu/coronavirus-response/transportation-during-pandemic_en
6. Transport Intelligence // [Электронный ресурс.]: Global Freight Forwarding market set to rebound with a CAGR of 5.2% from 2020-2024 – Режим доступа: https://www.ti-insight.com/press_releases/global-freight-forwarding-market-set-to-rebound-with-a-cagr-of-5-2-from-2020-2024/
7. Transport Intelligence // [Электронный ресурс.]: The Future Of Freight Forwarding In A Post-Covid Word Survey – Режим доступа: https://www.bollor-transport-logistics.com/fileadmin/contenu/medias/CP/CP_telechargement/Ti___Bollor___The_future_of_freight_forwarding_in_a_post-Covid_world.pdf

8. Statista // [Электронный ресурс.]: Transportation & Logistics – Режим доступа: <https://www.statista.com/statistics/1095264/freight-forwarding-market-size-worldwide/>
9. Statista // [Электронный ресурс.]: Transportation & Logistics – Режим доступа: <https://www.statista.com/statistics/1115277/year-on-year-change-freight-forwarding-market-worldwide/>
10. CSA // [Электронный ресурс.]: CSA Software – Режим доступа: <https://www.csasoftware.com/covid-19s-impact-on-freight-forwarding/>
11. Tradelens // [Электронный ресурс.] – Режим доступа: <https://www.tradelens.com/>
12. Maersk // [Электронный ресурс.]: TradeLens blockchain – Режим доступа: <https://www.maersk.com/news/articles/2019/07/02/hapag-lloyd-and-ocean-network-express-join-tradelens>
13. Supply chain // [Электронный ресурс.]: 94 companies sign up to IBM/Maersk blockchain initiative – Режим доступа: <https://supplychaindigital.com/technology-4/94-companies-sign-ibmmaersk-blockchain-initiative>
14. Quince Market Insights // [Электронный ресурс.]: Global Blockchain in Supply Chain Market Size – Режим доступа: <https://www.globenewswire.com/fr/news-release/2021/05/20/2233107/0/en/Global-Blockchain-in-Supply-Chain-Market-Size-to-Grow-at-a-CAGR-of-69-5-from-2021-to-2030.html>
15. Research Gate // [Электронный ресурс.]: Global Logistics Outsourcing: Latest Trends in Selecting 3PL – Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/258122558_Global_Logistics_Outsourcing_Latest_Trends_in_Selecting_3PL
16. Коммерсантъ // [Электронный ресурс.]: Транспорт движется сквозь карантин – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/4320861>

17. InfraOne // [Электронный ресурс.]: Impact of the crisis on the infrastructure market – Режим доступа: https://infraone.ru/sites/default/files/analitika/2021/infraone_research_weekly_01_49_26012021.pdf
18. InfraOne // [Электронный ресурс.]: Infrastructure and pandemic: industry losses in 2020 – Режим доступа: https://infraone.ru/sites/default/files/analitika/2021/infrastruktura_i_pandemiya_poteri_otrasli_v_2020_infraone_research.pdf
19. Mintrans // [Электронный ресурс.]: Ежедневный мониторинг СМИ – Режим доступа: <https://mintrans.gov.ru/file/450883>
20. Mordor Intelligence // [Электронный ресурс.]: Russia Freight and Logistics Market (2020 - 2025) – Режим доступа: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/russia-freight-logistics-market-study>
21. Forbes // [Электронный ресурс.]: Экономика страха: как коронавирус изменит бизнес и потребителей – Режим доступа: <https://www.forbes.ru/biznes/395525-ekonomika-straha-kak-koronavirus-izmenit-biznes-i-potrebiteley>
22. Mind Tools // [Электронный ресурс.]: PEST analysis – Режим доступа: https://www.mindtools.com/pages/article/newTMC_09.htm
23. Pestle Analysis [Электронный ресурс.]: STEP Analysis: What it is and how to do it – Режим доступа: <https://pestleanalysis.com/step-analysis/>
24. Mind Tools // [Электронный ресурс.]: SWOT analysis – Режим доступа: https://www.mindtools.com/pages/article/newTMC_05.htm
25. Business News Daily // [Электронный ресурс.]: SWOT Analysis: What It Is and When to Use It – Режим доступа: <https://www.businessnewsdaily.com/4245-swot-analysis.html>

26. Elitarium // [Электронный ресурс.]: Закон Парето или Принцип 80 на 20 – Режим доступа: <http://www.elitarium.ru/zakon-pareto-princip-80-na-20-pravilo-jurana-kachestvo-resursy-raspredelenie-rabota-vazhnost/>
27. Studme.org // [Электронный ресурс.]: Метод сценариев – Режим доступа: https://studme.org/1405100318633/menedzhment/metod_stsenariiev
28. El-log.ru // [Электронный ресурс.]: Онлайн калькулятор международных автоперевозок – Режим доступа: <https://el-log.ru/?user=188>
29. Кальченко Я.Ю., Никонова Я.И. Совершенствование деятельности транспортно-экспедиционных компаний на российском рынке / Я.Ю. Кальченко, Я.И. Никонова // Международный студенческий научный вестник. 2015. № 4. С. 465-466
30. Покараева Н. Г. Интеграция в логистике / Н. Г. Покараева // Логистика. 2012. №8. С. 58-59.
31. Замкова А. Ю., Никонова Я. И. Перспективы развития рынка транспортно-логистических услуг в РФ / А. Ю. Замкова, Я. И. Никонова // Сборник статей Международной научнопрактической конференции. Аэтерна. – Уфа, 2014. С. 49-54.
32. Неруш, Ю. М. Транспортная Логистика : учебник для среднего профессионального образования / Ю. М. Неруш, С. В. Саркисов. - Москва: Издательство Юрайт, 2020. - 351с. - Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт].
33. Perry Marshal 80/20 Sales and Marketing: The Definitive Guide to Working Less and Making More Paperback, 2013 – p. 12-18.
34. Бородулина, С. А. Развитие транспортно-экспедиционной деятельности предприятий с позиции клиентоориентированного подхода / С. А. Бородулина, Н. А. Логинова // Вестник СиБАДИ. – 2015. – N 6 – С. 112-118.
35. Будрина, Е. В. Транспортно-экспедиционная деятельность : учебник для среднего профессионального образования / Е. В. Будрина [и др.]. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. - 370 с. - Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – с. 11-20.

ПРИЛОЖЕНИЕ А
Перечень стран, в которые ООО «ЭЛЬ-ТРАНС» осуществляет перевозку

Alpha-2 ISO 3166-1	Страна	Alpha-2 ISO 3166-1	Страна
AT	Австрия	MD	Молдавия
AZ	Азербайджан	MN	Монголия
AM	Армения	NL	Нидерланды
BY	Беларусь	NO	Норвегия
BE	Бельгия	PL	Польша
BG	Болгария	PT	Португалия
GB	Великобритания	RO	Румыния
HU	Венгрия	RS	Сербия
DE	Германия	SK	Словакия
GR	Греция	SL	Словения
GE	Грузия	TJ	Таджикистан
DK	Дания	TM	Туркмения
IR	Ирландия	TR	Турция
IS	Исландия	UZ	Узбекистан
ES	Испания	FI	Финляндия
IT	Италия	FR	Франция
KZ	Казахстан	HR	Хорватия
KG	Киргизия	ME	Черногория
CN	Китай	CZ	Чехия
LV	Латвия	CH	Швейцария
LT	Литва	SE	Швеция
LI	Лихтенштейн	EE	Эстония
LU	Люксембург	JP	Япония
MK	Македония		

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Крупные клиенты ООО «ЭЛЬ-ТРАНС»

Предприятие	Направление деятельности
<p>ОАО «ТЭМЗ им. В.В.Вахрушева», г. Томск [http://www.temz.tomsk.ru/]</p>	<p>Крупный производитель горно-шахтного оборудования: вентиляторов, пневмо и гирдоинструментов.</p>
<p>ОАО «Мозырьсоль» г. Мозырь [https://mozysalt.by/]</p>	<p>Белорусское предприятие, специализирующееся на производстве и продаже выварочной соли.</p>
<p>ООО «Завод механических прессов», г. Барнаул [https://bzmp.ru/]</p>	<p>Предприятие производит кузнечнопрессовое оборудование различного типа (прессы однокривошипные открытые простого/ двойного действия, прессы двухкривошипные, клепаные, ножницы и др.), а также предлагает услуги по их ремонту и модернизации.</p>
<p>ООО «НПП Завод МДУ», г. Новокузнецк [http://www.zavodmdu.ru/ru/]</p>	<p>Производство оборудования для предварительной дегазации разрабатываемых угольных месторождений (модульные дегазационные установки, огнепреградители, высокотемпературные факельные установки и др.) и услуги по его сервисному обслуживанию и монтажу.</p>
<p>ГК Обувь России, г. Новосибирск [http://obuvrus.ru/]</p>	<p>Публичная компания российского ритейла, на базе торговой платформы, которая объединяет маркетплейс westfalika.ru, экосистему сервисов и сеть торговых и сервисных точек под брендами Westfalika, Emilia Estra, Rossita, Lisette и др.</p>
<p>ЗАО «НЭВЭ-Керамикс», г. Новосибирск [http://www.nevz-ceramics.com/ru/]</p>	<p>Продукция из наноструктурированной керамики, применяемой в различных отраслях промышленности, таких как машиностроение, радиоэлектроника, военная, химическая и нефтехимическая промышленность, а также в атомной энергетике и медицине (бронезащита, различные имплантаты, корпуса и носители светодиодных чипов, изоляторы электронно-оптических преобразователей и др.).</p>
<p>ООО «Томсккабель», г. Томск [https://tomskcable.ru/]</p>	<p>Предприятие входит в число ведущих производителей кабельно-проводниковой продукции в России. Производит: гибкие, силовые, монтажные, контрольные кабели, провода для электрических установок и линий электропередач.</p>
<p>Robushi S.p.A. г. Парма [http://www.salvatorerobuschi.com/]</p>	<p>Крупный итальянский производитель вакуумного оборудования. Специализируется на ротационных воздуходувках, безмасляных винтовых компрессорах, водокольцевых вакуумных и центробежных насосах. Также представляет услуги по ремонту оборудования.</p>
<p>АО «MZ Liberec a.s.» г. Либерец [http://www.mzliberec.ru/]</p>	<p>Чешский производитель конечных элементов газовых магистралей, в том числе палатных и операционных консолей. Поставляет медицинские компрессорные станции, вакуумные станции и генераторы кислорода.</p>

ПРИЛОЖЕНИЕ В
STEP-анализ ООО «ЭЛЬ-ТРАНС»

Анализируемые факторы		Эксперт 1	Эксперт 2	Эксперт 3	Эксперт 4	Итоговое значение с поправкой на вес
	Вес экспертного заключения	0,2	0,3	0,15	0,35	
	Влияние фактора					
Социально-демографические						
1. Образовательные стандарты	8	0,2	0,7	0,5	0,7	0,084
2. Отношение к труду	7	0,15	0,6	0,45	0,7	0,057
3. Репутация компании	7	0,5	0,75	0,6	0,6	0,086
4. Мода и образцы для подражания	3	0,15	0,2	0,2	0,25	0,012
Технологические воздействия						
1. Развитие логистики в регионе	5	0,45	0,5	0,6	0,35	0,048
2. Появление новых технологий	6	0,6	0,75	0,55	0,5	0,072
3. Информация и коммуникации, влияние интернета	7	0,65	0,5	0,8	0,7	0,093
Экономическое воздействие						
1. Темп экономического роста	4	0,2	0,2	0,2	0,4	0,02
2. Проценты по кредитам	3	0,2	0,15	0,2	0,3	0,013
3. Повышение уровня инфляции	3	0,2	0,25	0,4	0,35	0,018
4. Повышение уровня конкуренции	5	0,55	0,5	0,6	0,5	0,054
Политико-правовые воздействия						
1. Ужесточение российской и иностранной торговой политики	8	0,85	0,7	0,5	0,9	0,118
2. Налоговый контроль со стороны государства	5	0,5	0,5	0,6	0,5	0,053
3. Регулирование трудовых отношений законодательством	4	0,45	0,5	0,3	0,4	0,033
4. Государственное вмешательство в частный сектор	2	0,3	0,25	0,4	0,6	0,016

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

SWOT- анализ ООО «ЭЛЬ-ТРАНС»

Наименование	Подробное описание
Сильные стороны	
Высококвалифицированный персонал	Высокий уровень компетенции сотрудников позволяет выполнять операционные задачи с большей точностью и предоставлять качественные услуги. Более того, если организация обладает значительными ресурсами знаний, это поможет избежать многих рисков связанных с изменением макро и микросреды предприятия.
Зарекомендованное место среди заказчиков	При работе с постоянными клиентами, имеет место чувство уверенности в контрагенте, что способствует более быстрой и эффективной обработке заказов.
Четкость и гибкость управления заказам	К каждому клиенту компании приписывается единый специалист, готовый проконсультировать заказчика по возникающим вопросам и выполнить вносимые в заказ изменения.
Широкий перечень оказываемых услуг	В компании выработан широкий перечень дополнительных услуг, связанных с транспортировкой груза. К ним относятся: организация таможенного оформления грузов и транспортных средств, консультирование по вопросам грузоперевозки, контрактодержание и т.д.
Предложение различных тарифных планов	Компания предлагает три вида расчета тарифа. Цена каждого тарифа варьируется исходя из представленного в нем пакета услуг (изготовление и проверка всех необходимых документов для безопасного транзита, прямая связь с иностранным контрагентом и т.д.)
Слабые стороны	
Отсутствие ясных стратегических направлений	В компании отсутствует долгосрочное глобальное планирование. Направление движения организации не определено. Отсутствует четкая система передачи культурных ценностей от руководства к сотрудникам.
Несовершенство функционирования сферы консультирования клиента	У менеджеров по продажам отсутствует четко выстроенная методика консультирования клиента. Причем само консультирование производится по довольно узкому спектру вопросов.
Операционные задачи главенствуют над стратегическими	Большой объем операционных задач перегружает сотрудников организации. Так как операционные задачи как правило требует неотлагательных решений, времени на решение стратегических вопросов развития не остается.
Лишение компании большого объема выручки в связи с потерей старых клиентов	Часть старых клиентов уходит от компании в целях найти более выгодные условия для заключения сделки на транспортно-экспедиторское обслуживание.

Окончание приложения Г

Наименование	Подробное описание
Сильные стороны	
Потеря части старых клиентов	Часть старых клиентов уходит от компании в целях найти более выгодные условия для заключения сделки на транспортно-экспедиторское обслуживание.
Возможности	
Появление новых технологий	Появление новых технологий напрямую отображается на качестве и скорости предоставления логистических услуг. К примеру, введение электронных документов значительно ускорило таможенное оформление товара.
Сотрудничество с другими компаниями	Поиск постоянных партнеров и построение с ними доверительных отношений формируют серию дополнительных преимуществ. К примеру, это может быть система скидок или информация, предоставляемая клиентами, используемая для изучения спроса на услугу.
Захват смежных сегментов рынка	Изучение ситуаций на рынке, переключений потребителей и экспансия новых сегментов рынка.
Повышение спроса на услуги	Повышение спроса на услуги грузоперевозки приведет к увеличению выручки компании.
Угрозы	
Повышение уровня конкуренции	Высокий уровень конкуренции затрудняет расширение влияния на рынке. В крайних случаях может привести к полному вытеснению компании с рынка.
Понижения спроса на услуги	Снижения уровня спроса экзогенного или эндогенного в любом случае приводит к потере выручки компанией и необходимости к изменениям. Это может поиск новых сегментов рынка, изменение подхода к потребителю и др.
Неблагоприятное изменения курса иностранных валют или торговой политики иностранных правительств	Последствия подобных изменений могут сильно варьироваться. Увеличение стоимости евро в 2013-2014гг. привело к кризису компании. Удорожание продуктов привело к падению покупательской способности, а значит и снижению спроса на экспедиторские услуги.
Увеличение количества неплатежеспособных контрагентов	Любая, даже самая крупная компания, под влиянием различных факторов, в один момент может стать неплатежеспособной. Подобного рода риски могут привести к большим финансовым потерям компаний контрагентов.
Неблагоприятная налоговая политика	Увеличение налогового обложения обычно отрицательно сказывается на покупательской способности, что, как уже было сказано, приводит к уменьшению спроса и потере выручки.

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Должностная инструкция менеджера по продажам компании ООО «ЭЛЬ-ТРАНС»

УТВЕРЖДАЮ
Генеральный директор
Фамилия И.О. _____
« _____ » _____ г.

1. Общие положения

- 1.1. Менеджер по продажам относится к категории специалистов.
- 1.2. Менеджер по продажам назначается на должность и освобождается от нее приказом генерального директора компании.
- 1.3. Менеджер по продажам подчиняется непосредственно коммерческому директору компании / начальнику отдела продаж / региональному менеджеру по продажам.
- 1.4. На время отсутствия менеджера по продажам его права и обязанности переходят к другому должностному лицу, о чем объявляется в приказе по организации.
- 1.5. На должность менеджера по продажам назначается лицо, отвечающее следующим требованиям: образование — высшее или неполное высшее, стаж аналогичной работы от года.
- 1.6. Менеджер по продажам руководствуется в своей деятельности:
 - законодательными актами РФ;
 - Уставом компании, Правилами внутреннего трудового распорядка, другими нормативными актами компании;
 - приказами и распоряжениями руководства;
 - настоящей должностной инструкцией.

2. Должностные обязанности менеджера по продажам

Менеджер по продажам выполняет следующие должностные обязанности:

- 2.1. Занимается поиском потенциальных клиентов.
- 2.2. Ведет коммерческие переговоры с клиентами.
- 2.3. Осуществляет прием и обработку заказов клиентов, оформляет необходимые документы.
- 2.4. Выясняет потребности клиентов в продукции, реализуемой компанией, и согласовывает заказы с клиентом в соответствии с его потребностями и наличием ассортимента.
- 2.5. Мотивирует клиентов на работу с компанией в соответствии с утвержденными программами по стимулированию сбыта.
- 2.6. Консультирует клиентов по вопросам, касающихся перевозки грузов.
- 2.7. Ведет отчетность по продажам и отгрузкам клиентам компании.
- 2.8. Участвует в разработке и реализации проектов, связанных с деятельностью отдела продаж.
- 2.9. Ведет клиентскую базу.
- 2.10. Контролирует отгрузки продукции клиентам.
- 2.11. Контролирует оплату покупателями товаров по заключенным договорам.

3. Права менеджера по продажам

Менеджер по продажам имеет право:

- 3.1. Получать информацию, в том числе и конфиденциальную, в объеме, необходимом для решения поставленных задач.
- 3.2. Представлять руководству предложения по совершенствованию своей работы и работы компании.
- 3.3. Требовать от руководства создания нормальных условий для выполнения служебных обязанностей и сохранности всех документов, образующихся в результате деятельности компании.
- 3.4. Принимать решения в пределах своей компетенции.

4. Ответственность менеджера по продажам

Менеджер по продажам несет ответственность:

- 4.1. За невыполнение и/или несвоевременное, халатное выполнение своих должностных обязанностей.
- 4.2. За несоблюдение действующих инструкций, приказов и распоряжений по сохранению коммерческой тайны и конфиденциальной информации.
- 4.3. За нарушение правил внутреннего трудового распорядка, трудовой дисциплины, правил техники безопасности и противопожарной безопасности.

ПРИЛОЖЕНИЕ Е
Финансовая отчетность за 2018 г.



ИНН 5403334083
КПП 543301001 Стр. 001



+

Форма по КНД 0710099

Бухгалтерская (финансовая) отчетность

Номер корректировки 0 Отчетный период (код) 34 Отчетный год 2018
ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
"ЭЛЬ - ТРАНС"

(наименование организации)

Дата утверждения отчетности 21.01.2019
Код вида экономической деятельности по классификатору ОКВЭД 52.29
Код по ОКПО 30779280
Форма собственности (по ОКФС) 16
Организационно-правовая форма (по ОКOPФ) 65
Единица измерения: (тыс. руб. / млн. руб. – код по ОКЕИ) 384

+

На 12 страницах с приложенным документам или их копий на листах

**Достоверность и полноту сведений, указанных
в настоящем документе, подтверждаю:**

1 1 – руководитель
2 – уполномоченный представитель

**ЛЫМАРЬ
СЕРГЕЙ
НИКОЛАЕВИЧ**

(Фамилия, имя, отчество* руководителя
(уполномоченного представителя), полностью)

Подпись _____ Дата ..
МП**

Наименование документа,
подтверждающего полномочия представителя

Заполняется работником налогового органа

Сведения о представлении документа

Данный документ представлен (код)

на страницах

в составе (отметить знаком V)

0710001	<input type="checkbox"/>	0710002	<input type="checkbox"/>
0710003	<input type="checkbox"/>	0710004	<input type="checkbox"/>
0710005	<input type="checkbox"/>	0710006	<input type="checkbox"/>

с приложением документов или их копий на листах

Дата представления документа ..

Зарегистрирован за №

Фамилия, И. О.*

Подпись

* Отчество при наличии.

** При наличии.



Продолжение приложения Е



ИНН 5403334083
КПП 543301001 стр. 002



+

Местонахождение (адрес)

Почтовый индекс 630501

Субъект Российской Федерации (код) 54

Район **НОВОСИБИРСКИЙ Р-Н**

Город _____

Населенный пункт (село, поселок и т.п.) **РАБОЧИЙ ПОСЕЛОК КРАСНООВСК**

Улица (проспект, переулок и т.п.) **1-Й КВАРТАЛ**

Номер дома (владения) _____

Номер корпуса (строения) **КОМ. 28**

Номер офиса _____

+



+



+

Продолжение приложения Е



ИНН 5403334083

КПП 543301001 стр. 003



+

Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

АКТИВ

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	По отчетную дату отчетного периода	По 31 декабря предыдущего года	По 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
—	Нематериальные активы	1110	—	—	—
—	Результаты исследований и разработок	1120	—	—	—
—	Нематериальные поисковые активы	1130	—	—	—
—	Материальные поисковые активы	1140	—	—	—
—	Основные средства	1150	—	—	—
—	Доходные вложения в материальные ценности	1160	—	—	—
—	Финансовые вложения	1170	—	—	—
—	Отложенные налоговые активы	1180	—	—	—
—	Прочие внеоборотные активы	1190	—	—	—
—	Итого по разделу I	1100	—	—	—
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
—	Запасы	1210	1	3	—
—	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	—	—	—
—	Дебиторская задолженность	1230	59	34	17
—	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	—	—	—
—	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	2041	1907	1699
—	Прочие оборотные активы	1260	—	—	—
—	Итого по разделу II	1200	2101	1944	1716
—	БАЛАНС	1600	2101	1944	1716

+

+



+

Продолжение приложения Е



ИНН 5403334083

КПП 543301001 Стр. 004



+

ПАССИВ

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
—	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	1 0	1 0	1 0
—	Собственные акции, выкупленные у акционеров ²	1320	—	—	—
—	Переоценка внеоборотных активов	1340	—	—	—
—	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	—	—	—
—	Резервный капитал	1360	—	—	—
—	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	7 9 7	6 9 9	7 7 6
—	Итого по разделу III	1300	8 0 7	7 0 9	7 8 6
III. ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ³					
—	Целевой фонд	1310	—	—	—
—	Целевой капитал	1320	—	—	—
—	Целевые средства	1350	—	—	—
—	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества	1360	—	—	—
—	Резервный и иные целевые фонды	1370	—	—	—
—	Итого по разделу III	1300	—	—	—
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
—	Заемные средства	1410	—	—	—
—	Отложенные налоговые обязательства	1420	—	—	—
—	Оценочные обязательства	1430	—	—	—
—	Прочие обязательства	1450	—	—	—
—	Итого по разделу IV	1400	—	—	—

+

+



+

Продолжение приложения Е



ИНН 5403334083
КПП 543301001 стр. 005



+

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
	Засмные средства	1510			
	Кредиторская задолженность	1520	1 2 9 4	1 2 3 5	9 3 0
	Доходы будущих периодов	1530			
	Оценочные обязательства	1540			
	Прочие обязательства	1550			
	Итого по разделу V	1500	1 2 9 4	1 2 3 5	9 3 0
	БАЛАНС	1700	2 1 0 1	1 9 4 4	1 7 1 6

+

Примечания

- 1 Указывается кодировочный показатель к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
- 2 Здесь и в других формах отчетов обязательный или дополнительный показатель показывается в круглых скобках.
- 3 Заполняется некоммерческими организациями.

+



+

Продолжение приложения Е



ИНН 5403334083

КПП 543301001 Стр. 006



+

Отчет о финансовых результатах

Форма по ОКУД 0710002

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год	
1	2	3	4	5	
	Выручка ²	2110	1 645 9	1 627 3	
	Себестоимость продаж	2120	(1 170 9)	(1 074 9)	
	Валовая прибыль (убыток)	2100	4 75 0	5 52 4	
	Коммерческие расходы	2210			
	Управленческие расходы	2220			
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	4 75 0	5 52 4	
	Доходы от участия в других организациях	2310			
	Проценты к получению	2320			
	Проценты к уплате	2330			
	Прочие доходы	2340	1 41 7	5 6 3	
	Прочие расходы	2350	(2 54 9)	(2 22 9)	
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	3 61 8	3 85 8	
	Текущий налог на прибыль	2410			
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421			
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430			
	Изменение отложенных налоговых активов	2450			
	Прочее	2460			
	Чистая прибыль (убыток)	2400	3 61 8	3 85 8	
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510			
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520			
	Совокупный финансовый результат периода³	2500	3 61 8	3 85 8	
	СПРАВОЧНО				
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900			
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910			

+

Примечания

1 Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах

2 Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

3 Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк «Чистая прибыль (убыток)», «Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» и «Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода».

+



+

Продолжение приложения Е



ИНН 5403334083
КПП 543301001 стр. 007



+

Отчет об изменениях капитала

Форма по ОКУД 0710003

1. Движение капитала

Уставный капитал 1	Собственные акции, выкупленные у акционеров 2	Добавочный капитал 3	Резервный капитал 4	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) 5	Итого 6
Величина капитала на 31 декабря года, предшествующего предыдущему (3100)					
1 0				7 7 6	7 8 6
(ПРЕДЫДУЩИЙ ГОД)					
Увеличение капитала – всего: (3210)					
0				3 8 5 8	3 8 5 8
в том числе:					
чистая прибыль (3211)				3 8 5 8	3 8 5 8
переоценка имущества (3212)					
доходы, относящиеся непосредственно на увеличение капитала (3213)					
дополнительный выпуск акций (3214)					
увеличение номинальной стоимости акций (3215)					
реорганизация юридического лица (3216)					
Уменьшение капитала – всего: (3220)					
(0)				(3 9 3 5)	(3 9 3 5)
в том числе:					
убыток (3221)					
переоценка имущества (3222)					
расходы, относящиеся непосредственно на уменьшение капитала (3223)					
уменьшение номинальной стоимости акций (3224)					
уменьшение количества акций (3225)					
реорганизация юридического лица (3226)					
дивиденды (3227)				(3 9 3 5)	(3 9 3 5)
Изменение добавочного капитала (3230)					
Изменение резервного капитала (3240)					

+

+



+

Продолжение приложения Е



ИНН 5403334083
КПП 543301001 Стр. 008



+

Уставный капитал 1	Собственные акции, выкупленные у акционеров 2	Добавочный капитал 3	Резервный капитал 4	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) 5	Итого 6
Величина капитала на 31 декабря предыдущего года (3200)					
1 0				6 9 9	7 0 9
(ОТЧЕТНЫЙ ГОД)					
Увеличение капитала – всего: (3310)					
0				3 6 1 8	3 6 1 8
в том числе:					
чистая прибыль (3311)				3 6 1 8	3 6 1 8
переоценка имущества (3312)					
доходы, относящиеся непосредственно на увеличение капитала (3313)					
дополнительный выпуск акций (3314)					
увеличение номинальной стоимости акций (3315)					
реорганизация юридического лица (3316)					
Уменьшение капитала – всего: (3320)					
(0)				(3 5 2 0)	(3 5 2 0)
в том числе:					
убыток (3321)					
переоценка имущества (3322)					
расходы, относящиеся непосредственно на уменьшение капитала (3323)					
уменьшение номинальной стоимости акций (3324)					
уменьшение количества акций (3325)					
реорганизация юридического лица (3326)					
				(3 5 2 0)	(3 5 2 0)
Изменение добавочного капитала (3330)					
Изменение резервного капитала (3340)					
Величина капитала на 31 декабря отчетного года (3500)					
1 0				7 9 7	8 0 7

+

+



+

Продолжение приложения Е



ИНН 5403334083
КПП 543301001 Стр. 009



+

2. Корректировка в связи с изменением учетной политики и исправлением ошибок

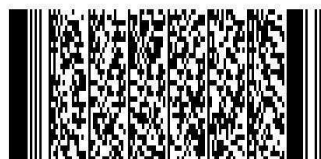
Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему	Изменение капитала за предыдущий год		На 31 декабря предыдущего года
			за счет чистой прибыли (убытка)	за счет иных факторов	
1	2	3	4	5	6
Капитал – всего:					
до корректировок	3400	_____	_____	_____	_____
корректировка в связи с:					
изменением учетной политики	3410	_____	_____	_____	_____
исправлением ошибок	3420	_____	_____	_____	_____
после корректировок	3500	_____	_____	_____	_____
в том числе:					
нераспределенная прибыль (непокрытый убыток):					
до корректировок	3401	_____	_____	_____	_____
корректировка в связи с:					
изменением учетной политики	3411	_____	_____	_____	_____
исправлением ошибок	3421	_____	_____	_____	_____
после корректировок	3501	_____	_____	_____	_____
по другим статьям капитала:					
до корректировок	3402	_____	_____	_____	_____
корректировка в связи с:					
изменением учетной политики	3412	_____	_____	_____	_____
исправлением ошибок	3422	_____	_____	_____	_____
после корректировок	3502	_____	_____	_____	_____

+

3. Чистые активы

Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря отчетного года	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5
Чистые активы	3600	807	709	786

+



+

Продолжение приложения Е



ИНН 5403334083

КПП 543301001 стр. 010



+

Отчет о движении денежных средств

Форма по ОКУД 0710004

Наименование показателя 1	Код строки 2	За отчетный год 3	За предыдущий год 4
Денежные потоки от текущих операций			
Поступления – всего	4110	_____	_____
в том числе:			
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	4111	_____	_____
арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей	4112	_____	_____
от перепродажи финансовых вложений	4113	_____	_____
прочие поступления	4119	_____	_____
Платежи – всего	4120	_____	_____
в том числе:			
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	4121	_____	_____
в связи с оплатой труда работников	4122	_____	_____
процентов по долговым обязательствам	4123	_____	_____
налог на прибыль	4124	_____	_____
прочие платежи	4129	_____	_____
Сальдо денежных потоков от текущих операций	4100	_____	_____
Денежные потоки от инвестиционных операций			
Поступления – всего	4210	_____	_____
в том числе:			
от продажи внеоборотных активов (кроме финансовых вложений)	4211	_____	_____
от продажи акций других организаций (долей участия)	4212	_____	_____
от возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам)	4213	_____	_____
дивидендов, процентов по долговым финансовым вложениям и аналогичных поступлений от долевого участия в других организациях	4214	_____	_____
прочие поступления	4219	_____	_____
Платежи – всего	4220	_____	_____
в том числе:			
в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов	4221	_____	_____
в связи с приобретением акций других организаций (долей участия)	4222	_____	_____
в связи с приобретением долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам), предоставленных займов другим лицам	4223	_____	_____
процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива	4224	_____	_____
прочие платежи	4229	_____	_____
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	4200	_____	_____

+

+



+

Продолжение приложения Е



ИНН 5403334083

КПП 543301001 стр. 011



+

Наименование показателя 1	Код строки 2	За отчетный год 3	За предыдущий год 4
Денежные потоки от финансовых операций			
Поступления – всего	4310	_____	_____
в том числе:			
получение кредитов и займов	4311	_____	_____
денежных вкладов собственников (участников)	4312	_____	_____
от выпуска акций, увеличения долей участия	4313	_____	_____
от выпуска облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг и др.	4314	_____	_____
прочие поступления	4319	_____	_____
Платежи – всего	4320	_____	_____
в том числе:			
собственникам (участникам) в связи с выкупом у них акций (долей участия) организаций или их выходом из состава участников	4321	_____	_____
на уплату дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу собственников (участников)	4322	_____	_____
в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов	4323	_____	_____
прочие платежи	4329	_____	_____
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	4300	_____	_____
Сальдо денежных потоков за отчетный период	4400	0	_____
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало отчетного периода	4450	0	_____
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на конец отчетного периода	4500	0	_____
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю	4490	_____	_____

+



+



+

Окончание приложения Е



ИНН 5403334083
КПП 543301001 стр. 012



+

Отчет о целевом использовании средств

Форма по ОКУД 0710006

Наименование показателя 1	Код строки 2	За отчетный год 3	За предыдущий год 4
Остаток средств на начало отчетного года	6100	0	_____
Поступило средств			
Вступительные взносы	6210	_____	_____
Членские взносы	6215	_____	_____
Целевые взносы	6220	_____	_____
Добровольные имущественные взносы и пожертвования	6230	_____	_____
Прибыль от приносящей доход деятельности	6240	_____	_____
Прочие	6250	_____	_____
Всего поступило средств	6200	_____	_____
Использовано средств			
Расходы на целевые мероприятия	6310	_____	_____
в том числе:			
социальная и благотворительная помощь	6311	_____	_____
проведение конференций, совещаний, семинаров и т.п.	6312	_____	_____
иные мероприятия	6313	_____	_____
Расходы на содержание аппарата управления	6320	_____	_____
в том числе:			
расходы, связанные с оплатой труда (включая начисления)	6321	_____	_____
выплаты, не связанные с оплатой труда	6322	_____	_____
расходы на служебные командировки и деловые поездки	6323	_____	_____
содержание помещений, зданий, автомобильного транспорта и иного имущества (кроме ремонта)	6324	_____	_____
ремонт основных средств и иного имущества	6325	_____	_____
прочие	6326	_____	_____
Приобретение основных средств, инвентаря и иного имущества	6330	_____	_____
Прочие	6350	_____	_____
Всего использовано средств	6300	_____	_____
Остаток средств на конец отчетного года	6400	0	_____

+



+

+

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

Финансовая отчетность за 2020 г.



ИНН 5403334083
КПП 543301001 Стр. 001



+

Форма по КНД 0710099

Бухгалтерская (финансовая) отчетность

Номер корректировки 0

Отчетный период (код)* 34

Отчетный год 2020

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "ЭЛЬ-ТРАНС"

(наименование организации)

Код вида экономической деятельности по классификатору ОКВЭД2 52.29

Код по ОКПО 30779280

Организационно-правовая форма (по ОКОНФ) 12300

Форма собственности (по ОКФС) 16

Единица измерения: (тыс. руб. – код по ОКЕИ) 384

Местонахождение (адрес)

**630501, НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛ., НОВОСИБИРСКИЙ Р-Н, РАВ
ОЧИЙ ПОСЕЛОК КРАСНООВСК, 1-Й КВАРТАЛ, КОРП.КОМ.28**

Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту 0 1 – да
0 – нет

Наименование аудиторской организации/фамилия, имя, отчество** индивидуального аудитора

+

ИПН _____

ОГРН/ОГРНИП _____

На 11 страницах

с приложением документов или их копий на _____ листах

**Достоверность и полноту сведений, указанных
в настоящем документе, подтверждаю:**

1 1 – руководитель
2 уполномоченный представитель

**ЛЫМАРЬ
СЕРГЕЙ
НИКОЛАЕВИЧ**

(фамилия, имя, отчество** руководителя
(уполномоченного представителя) полностью)

Подпись _____ Дата _____

Наименование и реквизиты документа,
подтверждающего полномочия представителя

Заполняется работником налогового органа

Сведения о представлении документа

Данный документ представлен (код) _____

на _____ страницах
в составе (отметить знаком V)

0710001 _____ **0710002** _____

0710003 _____ **0710004** _____

0710005 _____

Дата представления документа _____

Зарегистрирован за № _____

Фамилия, И. О.**

Подпись

* Принимает значение: 34 – год, 94 – первый отчетный год, отличный по продолжительности от календарного.
** Отчество при наличии.



+



+

Продолжение приложения Ж



ИНН 5403334083
КПП 543301001 стр. 002



+

Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

АКТИВ

Показания ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
—	Нематериальные активы	1110	—	—	—
—	Результаты исследований и разработок	1120	—	—	—
—	Нематериальные поисковые активы	1130	—	—	—
—	Материальные поисковые активы	1140	—	—	—
—	Основные средства	1150	—	—	—
—	Доходные вложения в материальные ценности	1160	—	—	—
—	Финансовые вложения	1170	—	—	—
—	Отложенные налоговые активы	1180	—	—	—
—	Прочие внеоборотные активы	1190	—	—	—
—	Итого по разделу I	1100	—	—	—
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
—	Запасы	1210	6	3	1
—	Платог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	—	—	—
—	Дебиторская задолженность	1230	34	62	59
—	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	—	—	—
—	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	3050	1441	2041
—	Прочие оборотные активы	1260	—	—	—
—	Итого по разделу II	1200	3090	1506	2101
—	БАЛАНС	1600	3090	1506	2101

+

+



+

Продолжение приложения Ж



ИНН 5403334083
КПП 543301001 Стр. 003



+

ПАССИВ

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
—	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	1 0	1 0	1 0
—	Собственные акции, выкупленные у акционеров ²	1320	—	—	—
—	Переоценка внеоборотных активов	1340	—	—	—
—	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	—	—	—
—	Резервный капитал	1360	—	—	—
—	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	1 9 6 9	6 9 8	7 9 7
—	Итого по разделу III	1300	1 9 7 9	7 0 8	8 0 7
III. ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ³					
—	Пассив фонд	1310	—	—	—
—	Целевой капитал	1320	—	—	—
—	Целевые средства	1350	—	—	—
—	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества	1360	—	—	—
—	Резервный и иные целевые фонды	1370	—	—	—
—	Итого по разделу III	1300	—	—	—
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
—	Заемные средства	1410	—	—	—
—	Отложенные налоговые обязательства	1420	—	—	—
—	Оценочные обязательства	1430	—	—	—
—	Прочие обязательства	1450	—	—	—
—	Итого по разделу IV	1400	—	—	—

+

+



+

Продолжение приложения Ж



ИНН 5403334083
КПП 543301001 Стр. 004



+

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
	Заемные средства	1510			
	Кредиторская задолженность	1520	1 1 1 1	7 9 8	1 2 9 4
	Доходы будущих периодов	1530			
	Оценочные обязательства	1540			
	Прочие обязательства	1550			
	Итого по разделу V	1500	1 1 1 1	7 9 8	1 2 9 4
	БАЛАНС	1700	3 0 9 0	1 5 0 6	2 1 0 1

+

Примечания

- ¹ Указывается номер соответствующего пояснения.
- ² Здесь и в других формах отчетов, а также в расшифровках отдельных показателей выписываемый отрицательный показатель показывается в круглых скобках.
- ³ Заполняется некоммерческими организациями вместе с разделом «Капитал и резервы».



+

+

Продолжение приложения Ж



ИНН 5403334083
КПП 543301001 Стр. 005



+

Отчет о финансовых результатах

Форма по ОКУД 0710002

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
	Выручка ²	2110	2 252 8	1 842 8
	Себестоимость продаж	2120	(1 501 2)	(1 409 0)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	7 51 6	4 33 8
	Коммерческие расходы	2210		
	Управленческие расходы	2220		
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	7 51 6	4 33 8
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320		
	Проценты к уплате	2330		
	Прочие доходы	2340	4 5 9	5 8 9
	Прочие расходы	2350	(4 03 5)	(2 22 6)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	3 94 0	2 70 1
	Налог на прибыль ³	2410		
	в т.ч. текущий налог на прибыль	2411		
	отложенный налог на прибыль ⁴	2412		
	Прочее	2460		
	Чистая прибыль (убыток)	2400	3 94 0	2 70 1
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520		
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода ⁵	2530		
	Совокупный финансовый результат периода⁵	2500	3 94 0	2 70 1
	СПРАВОЧНО			
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

Примечания

- Указывается номер соответствующего пояснения.
- Выручка отражается за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов.
- Отражается расход (доход) по налогу на прибыль.
- Отражается суммарная величина изменений отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств за отчетный период.
- Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк «Чистая прибыль (убыток)», «Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» и «Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода», «Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода».

+



+

Продолжение приложения Ж



ИНН 5403334083
КПП 543301001 Стр. 006



+

Отчет о целевом использовании средств

Форма по ОКУД 0710003

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
	Остаток средств на начало отчетного года	6100	0	
	Поступило средств			
	Вступительные взносы	6210		
	Членские взносы	6215		
	Целевые взносы	6220		
	Добровольные имущественные взносы и пожертвования	6230		
	Прибыль от приносящей доход деятельности	6240		
	Прочие	6250		
	Всего поступило средств	6200		
	Использовано средств			
	Расходы на целевые мероприятия	6310		
	в том числе:			
	социальная и благотворительная помощь	6311		
	проведение конференций, совещаний, семинаров и т.п.	6312		
	иные мероприятия	6313		
	Расходы на содержание аппарата управления	6320		
	в том числе:			
	расходы, связанные с оплатой труда (включая начисления)	6321		
	выплаты, не связанные с оплатой труда	6322		
	расходы на служебные командировки и деловые поездки	6323		
	содержание помещений, зданий, автомобильного транспорта и иного имущества (кроме ремонта)	6324		
	ремонт основных средств и иного имущества	6325		
	прочие	6326		
	Приобретение основных средств, инвентаря и иного имущества	6330		
	Прочие	6350		
	Всего использовано средств	6300		
	Остаток средств на конец отчетного года	6400	0	

+

Примечания

1 Указаны номера соответствующих пояснений. При этом информация о доходах и расходах, движении денежных средств раскрывается с учетом существенности информации в составе показателей отчета о финансовых результатах и отчета о движении денежных средств соответственно, согласно форме по ОКУД 0710002 и 0710003.

+



+

Продолжение приложения Ж



ИНН 5403334083
КПП 543301001 Стр. 007



+

Отчет об изменениях капитала

Форма по ОКУД 0710004

1. Движение капитала

Уставный капитал	Собственные акции, выкупленные у акционеров	Добавочный капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	Итого
1	2	3	4	5	6
Величина капитала на 31 декабря года, предшествующего предыдущему (3100)					
1 0				7 9 7	8 0 7
<i>(ПРЕДЫДУЩИЙ ГОД)</i>					
Увеличение капитала – всего: (3210)					
0				2 7 0 1	2 7 0 1
в том числе:					
чистая прибыль (3211)				2 7 0 1	2 7 0 1
переоценка имущества (3212)					
доходы, относящиеся непосредственно на увеличение капитала (3213)					
дополнительный выпуск акций (3214)					
увеличение номинальной стоимости акций (3215)					
реорганизация юридического лица (3216)					
Уменьшение капитала – всего: (3220)					
(0)				(2 8 0 0)	(2 8 0 0)
в том числе:					
убыток (3221)					
переоценка имущества (3222)					
расходы, относящиеся непосредственно на уменьшение капитала (3223)					
уменьшение номинальной стоимости акций (3224)					
уменьшение количества акций (3225)					
реорганизация юридического лица (3226)					
дивиденды (3227)				(2 8 0 0)	(2 8 0 0)
Изменение добавочного капитала (3230)					
Изменение резервного капитала (3240)					

+

+



+

Продолжение приложения Ж



ИНН 5403334083
КПП 543301001 Стр. 008



+

Уставный капитал	Собственные акции, выкупленные у акционеров	Добавочный капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	Итого
1	2	3	4	5	6
Величина капитала на 31 декабря предыдущего года (3200)					
1 0				6 9 8	7 0 8
(ОТЧЕТНЫЙ ГОД)					
Увеличение капитала – всего: (3310)					
0				3 9 4 0	3 9 4 0
в том числе:				3 9 4 0	3 9 4 0
чистая прибыль (3311)					
пересчетка имущества (3312)					
доходы, относящиеся непосредственно на увеличение капитала (3313)					
дополнительный выпуск акций (3314)					
увеличение номинальной стоимости акций (3315)					
реорганизация юридического лица (3316)					
Уменьшение капитала – всего: (3320)					
(0)				(2 6 6 9)	(2 6 6 9)
в том числе:					
убыток (3321)					
пересчетка имущества (3322)					
расходы, относящиеся непосредственно на уменьшение капитала (3323)					
уменьшение номинальной стоимости акций (3324)					
уменьшение количества акций (3325)					
реорганизация юридического лица (3326)					
дивиденды (3327)				(2 6 6 9)	(2 6 6 9)
Изменение добавочного капитала (3330)					
Изменение резервного капитала (3340)					
Величина капитала на 31 декабря отчетного года (3300)					
1 0				1 9 6 9	1 9 7 9

+

+



+

Продолжение приложения Ж



ИНН 5403334083

КПП 543301001 стр. 009



+

2. Корректировка в связи с изменением учетной политики и исправлением ошибок

Наименование показателя	Код строки	Изменение капитала за предыдущий год		На 31 декабря предыдущего года	
		На 31 декабря года, предшествующего предыдущему	за счет чистой прибыли (убытка) за счет иных факторов		
1	2	3	4	5	6
Капитал – всего:					
до корректировок	3400				
корректировка в связи с:					
изменением учетной политики	3410				
исправлением ошибок	3420				
после корректировок	3500				
в том числе:					
нераспределенная прибыль (непокрытый убыток):					
до корректировок	3401				
корректировка в связи с:					
изменением учетной политики	3411				
исправлением ошибок	3421				
после корректировок	3501				
по другим статьям капитала:					
до корректировок	3402				
корректировка в связи с:					
изменением учетной политики	3412				
исправлением ошибок	3422				
после корректировок	3502				

+

3. Чистые активы

Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря отчетного года	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5
Чистые активы	3600	1 979	708	807



+



+

Продолжение приложения Ж



ИНН 5403334083

КПП 543301001 Стр. 010



+

Отчет о движении денежных средств

Форма по ОКУД 0710005

Наименование показателя 1	Код строки 2	За отчетный год 3	За предыдущий год 4
Денежные потоки от текущих операций			
Поступления – всего	4110	_____	_____
в том числе:			
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	4111	_____	_____
арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей	4112	_____	_____
от перепродажи финансовых вложений	4113	_____	_____
прочие поступления	4119	_____	_____
Платежи – всего	4120	_____	_____
в том числе:			
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	4121	_____	_____
в связи с оплатой труда работников	4122	_____	_____
процентов по долговым обязательствам	4123	_____	_____
налог на прибыль	4124	_____	_____
прочие платежи	4129	_____	_____
Сальдо денежных потоков от текущих операций	4100	_____	_____
Денежные потоки от инвестиционных операций			
Поступления – всего	4210	_____	_____
в том числе:			
от продажи внеоборотных активов (кроме финансовых вложений)	4211	_____	_____
от продажи акций других организаций (долей участия)	4212	_____	_____
от возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам)	4213	_____	_____
дивидендов, процентов по долговым финансовым вложениям и аналогичных поступлений от долевого участия в других организациях	4214	_____	_____
прочие поступления	4219	_____	_____
Платежи – всего	4220	_____	_____
в том числе:			
в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов	4221	_____	_____
в связи с приобретением акций других организаций (долей участия)	4222	_____	_____
в связи с приобретением долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам), предоставлением займов другим лицам	4223	_____	_____
процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива	4224	_____	_____
прочие платежи	4229	_____	_____
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	4200	_____	_____

+

+



+

Окончание приложения Ж



ИНН 5403334083

КПП 543301001 стр. 011



+

Наименование показателя 1	Код строки 2	За отчетный год 3	За предыдущий год 4
Денежные потоки от финансовых операций			
Поступления всего	4310	_____	_____
в том числе:			
получение кредитов и займов	4311	_____	_____
денежных вкладов собственников (участников)	4312	_____	_____
от выпуска акций, увеличения долей участия	4313	_____	_____
от выпуска облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг и др.	4314	_____	_____
прочие поступления	4319	_____	_____
Платежи – всего	4320	_____	_____
в том числе:			
собственникам (участникам) в связи с выкупом у них акций (долей участия) организаций или их выходом из состава участников	4321	_____	_____
на уплату дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу собственников (участников)	4322	_____	_____
в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов	4323	_____	_____
прочие платежи	4329	_____	_____
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	4300	_____	_____
Сальдо денежных потоков за отчетный период	4400	0	_____
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало отчетного периода	4450	0	_____
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на конец отчетного периода	4500	0	_____
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю	4490	_____	_____

+



+




+

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики, государственного управления и финансов
Кафедра международной и управленческой экономики

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой

 С.Л. Улина


« 15 » июня 20 21 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.02 Менеджмент
38.03.02.05 - международный менеджмент

Совершенствование транспортно-экспедиторского обслуживания
логистического оператора во внешнеэкономической деятельности
(на примере ООО «ЭЛЬ-ТРАНС»)

Руководитель



подпись, дата

док. эк. наук, профессор А.В. Григорьев
должность, ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник



подпись, дата

А.С. Пыхтин
инициалы, фамилия

Красноярск 2021