

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт электронного обучения
Специальность 080507 «Менеджмент организации»
Кафедра менеджмента

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

Тема работы	
Организация грузоперевозок транспортной компании	

УДК 656.1/7:658:7.164

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-3301	Максимов Д.А.		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Ст.преподаватель	Хапёрская А.В.			

КОНСУЛЬТАНТЫ:

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Ст.преподаватель	Феденкова А.С.			

Нормоконтроль

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Ст.преподаватель	Громова Т.В.			

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Зав. кафедрой	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Кафедра менеджмента	Чистякова Н.О.	к.э.н.		

Томск – 2016 г.

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт электронного обучения
Специальность 080507 «Менеджмент организации»
Кафедра менеджмента

УТВЕРЖДАЮ:
Зав. кафедрой менеджмента

Н.О. Чистякова
«__» _____ 2016 г.

ЗАДАНИЕ
на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

Дипломной работы

Студенту:

Группа	ФИО
3-3301	Максимову Д.А.

Тема работы:

Организация грузоперевозок транспортной компании	
Утверждена приказом директора (дата, номер)	от 17.05.2015 №12
Срок сдачи студентом выполненной работы:	

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ:

Исходные данные к работе

Наименование объекта исследования; требования к процессу; особые требования к особенностям функционирования объекта; влияния на окружающую среду; анализ и т. д.

1. Предприятие ИП Максимов А.В.
2. Организация экономически устойчивой коммерческой деятельности.
3. Основные партнеры компании - ООО «Кузнецкий транспортный альянс», ИП Давыдов М.А., ООО «Стальной канат» и т.д.
4. Основные конкуренты компании - ООО «Ратек», ООО «Транс Гарант», ООО «Байкал Сервис» и т.д.
5. Автотранспортный парк предприятия состоит из исполнителей с личными грузовыми автомобилями, осуществляющие деятельность через выполнение условий договора о субаренде.
6. Краткая характеристика предприятия ИП Максимов А.В. (организационно-правовая форма, организационная структура компании, функции должностных лиц).
7. Анализ наиболее эффективных направлений развития коммерческого характера, применительно к условиям малого бизнеса ИП Максимов А.В.
8. Анализ возможности осуществления дальнейшей коммерческой деятельности, посредством приобретения собственного грузового транспорта в лизинг.

Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов <i>(аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки в рассматриваемой области; постановка задачи исследования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).</i>	1. Аналитический обзор литературных источников с целью выяснения достижений мировой науки в области оптимизации коммерческой деятельности. 2. Целью данной дипломной работы является характеристика предприятия, организация коммерческой деятельности по предоставлению услуг грузоперевозок и анализ приобретения собственного грузового транспорта в лизинг. 3. Рассмотрение основных преимуществ и ограничений ведения деятельности по транспортировке грузов. 4. Анализ организации деятельности предприятия ИП Максимов А.В. 5. Определение основных направлений увеличения эффективности оптимизации коммерческой деятельности предприятия. 6. Разработка программы КСО для предприятия (раздел «Социальная ответственность»). 7. Подведение основных итогов, полученных при решении основных задач исследования.
Перечень графического материала <i>(с точным указанием обязательных чертежей)</i>	Рисунок 1 - Организационная структура. Рисунок 2 - Частные и обобщающие показатели эффективности грузовых автомобильных перевозок. Рисунок 3 - Общая схема маркетинга. Рисунок 4 - Структура грузов на внутригородских перевозках в 2015 г. Рисунок 5 - Примерная структура спроса на сборные междугородные перевозки в 2015 г. Рисунок 6 - Структура парка грузовых автомобилей по типу кузова в России в 2015 г. Рисунок 7 - Структура объема перевозок грузов по видам перевозимых грузов (по отраслям) в 2015 г. Рисунок 8 - Распределение объема перевозок грузов по видам транспорта в Кемеровской области в 2015 г. Рисунок 9 - Матрица стратегических зон перевозок предприятия ИП Максимов А.В. Рисунок 10 - Прайс-лист на услуги грузоперевозок за 2015 г. для ООО «Завод «Металлист». Рисунок 11 - ЭЦП. Рисунок 12 - Заявка о предоставлении услуг грузоперевозок. Таблица 1 - SWOT-анализ предприятия ИП Максимов А.В. Таблица 2 – Интернет-ресурсы по поиску заказчиков. Таблица 3 - Интернет-ресурсы по размещению рекламных объявлений. Таблица 4 - Интернет-ресурсы по поиску исполнителей. Таблица 5 – Показатели расчета суммы амортизации.

		Таблица 6 – Расчет затрат на приобретение грузового транспорта в лизинг и его последующую эксплуатацию.
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы (с указанием разделов)		
Раздел		Консультант
Социальная ответственность		Феденкова А.С.
Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику		

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Ст.преподаватель	Хапёрская А.В.			

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-3301	Максимов Д.А.		

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа содержит 101 страницу, 12 рисунков, 6 таблиц, 35 использованных источников, 11 приложений.

Ключевые слова: коммерческая деятельность, индивидуальный предприниматель, грузоперевозки, оптимизация, лизинг.

Объектом исследования является деятельность по предоставлению услуг грузоперевозок предприятия ИП Максимов А.В.

Цель дипломной работы характеристика предприятия, организация коммерческой деятельности по предоставлению услуг грузоперевозок и анализ приобретения собственного грузового транспорта в лизинг.

В процессе исследования проводились методы стратегического анализа.

В результате исследования организации грузоперевозок предприятия ИП Максимов А.В. разработано основное направление по оптимизации коммерческой деятельности.

Основные технологические характеристики: организационная структура является матричной, списочная численность работников предприятия – 10 человек, основные подразделения компании – коммерческий отдел, технико-логистический отдел, бухгалтерский отдел.

Степень внедрения: описанная оптимизация коммерческой деятельности в настоящее время применяется на предприятии ИП Максимов А.В.

Область применения: предложенные мероприятия для организации грузоперевозок по улучшению оптимизации коммерческой деятельности могут быть использованы в условиях малого бизнеса (ИП), упрощенной системы налогообложения на предприятиях отрасли автомобильных грузоперевозок.

Экономическая эффективность и значимость работы: заключается в разработке мероприятий, способствующих оптимизации коммерческой деятельности на предприятии ИП Максимов А.В.

В будущем планируется: использовать методику по обеспечению предприятия ИП Максимов А.В. собственным грузовым транспортом в лизинг.

Определения, обозначения, сокращения, нормативные ссылки

В данной работе применены следующие термины с соответствующими определениями:

бортовое устройство: Объект системы взимания платы, представляющий собой техническое устройство, позволяющее при помощи технологий спутниковой навигации ГЛОНАСС или ГЛОНАСС/GPS определять маршрут движения транспортного средства по автомобильным дорогам общего пользования федерального значения

демпинг: Продажа товаров и услуг по искусственно заниженным ценам. Демпинговые цены существенно ниже рыночных цен, а иногда даже ниже, чем себестоимость товара или услуги.

договор подряда: Соглашение, в соответствии с которым одна сторона (подрядчик) обязуется выполнить по заданию другой стороны (заказчика) определённую работу и сдать её результат заказчику, а последний обязуется принять результат работы и оплатить его.

«платон»: Российская система взимания платы с грузовиков, имеющих разрешённую максимальную массу свыше 12 тонн, название «Платон» является сокращением от словосочетания «плата за тонны».

продвижение: Это расширение предоставляемых услуг, которое возможно только при успешной рекламной деятельности.

размещение: Выбор географии рынка для отдельной автокомпании.

стороннее бортовое устройство: Техническое устройство, не являющееся объектом системы взимания платы, позволяющее при помощи технологий спутниковой навигации ГЛОНАСС или ГЛОНАСС/GPS определять маршрут движения транспортного средства по автомобильным дорогам общего пользования федерального значения, требования к которому устанавливает Минтранс РФ. Оно не предоставляется оператором, а покупается водителем самостоятельно.

тахограф: Контрольное устройство, устанавливаемое на борту автотранспортных средств, предназначено для регистрации скорости, режима труда, отдыха водителей и членов экипажа, водитель может получить в свое пользование бесплатно.

ЭТП: Программно-аппаратный комплекс организационных, информационных и технических решений, обеспечивающих взаимодействие продавца и покупателя через электронные каналы связи.

ЭЦП: Подпись, с помощью которой участники торгов заверяют документы. Подпись выдается аттестованным сервисным центром.

SWOT-анализ: Метод стратегического планирования, заключающийся в выявлении факторов внутренней и внешней среды организации и разделении их на четыре категории - Strengths (сильные стороны), Weaknesses (слабые стороны), Opportunities (возможности) и Threats (угрозы).

Оглавление

Реферат	5
Введение	10
1 Теоретические основы коммерческой деятельности грузоперевозок	12
1.1 Индивидуальный предприниматель в сфере предоставления услуг грузоперевозок	12
1.2 Виды договорных обязательств	14
1.3 Современные нормы и ограничения для большегрузных автомобилей	16
1.4 Конкурентоспособность и наличие исполнителей в кризисной ситуации	22
2 Характеристика деятельности предприятия	25
2.1 Общая характеристика предприятия	25
2.2 Характеристика услуг предприятия	27
2.3 Экономическое планирование	28
2.4 Коммерческая деятельность	29
2.5 Маркетинговая деятельность	33
2.6 Налоговое планирование	41
3 Организация грузоперевозок предприятия	43
3.1 Гибкость в условиях кризиса	43
3.2 Коммерческая деятельность предприятия по предоставлению услуг грузоперевозок	50
3.3 Оптимизация коммерческой деятельности посредством приобретения собственного грузового транспорта в лизинг	60
4 Раздел «Социальная ответственность»	69

Заключение	79
Список используемых источников	81
Приложение А Прайс – лист на услуги грузоперевозок за 2015 год на ООО «Сервисный канатный центр»	85
Приложение Б Договор о предоставлении в аренду транспортного средства с экипажем с ИП Деменов Г.К.	87
Приложение В Доверенность на представление интересов ИП Максимов А.В. в сфере предоставления услуг грузоперевозок	90
Приложение Г Возражение на дополнительное соглашение к контракту доставки угля	91
Приложение Д Техническое задание на доставку гуманитарного угля	93
Приложение Е Товарно - транспортные накладные на доставку гуманитарного угля марки Т	94
Приложение Ж Рассылка по электронным торгам специфики грузоперевозок	96
Приложение З Коммерческий план на 2015 год для принятия мер по оптимизации коммерческой деятельности ИП Максимов А.В.	97
Приложение И Коммерческое предложение для ОАО завод «Кузнецкие Ферросплавы»	99
Приложение К Акт выполненных работ ИП Максимов А.В.	100
Приложение Л Акт выполненных работ исполнителя	101

Введение

Существование юридических лиц, осуществляющих коммерческую деятельность, приводит к насыщению рынка услуг через запросы потребителей о перевозке необходимого груза. Таким образом, спрос о предоставлении грузоперевозок всегда будет иметь значение на рынке. К тому же для осуществления эффективной коммерческой деятельности, компании вынуждены подстраиваться под доставку товара своим потребителям. Данную нишу заняло предприятие ИП Максимов А.В.

Для написания данной работы были использованы монографии авторов таких, как Альбеков А.У., Аникин Б.А., Афанасьев Л.Л., Акулич И. Л., Гаджинский А.М., Ефремов В.С., Миротин Л.Д., Неруш Ю.М., Николайчук В.Е., Новиков О.А., Саркисов С.В. и другие. Были использованы документы предприятия ИП Максимов А.В., а также Интернет-ресурсы.

Цель дипломной работы: характеристика предприятия, организация коммерческой деятельности по предоставлению услуг грузоперевозок и анализ приобретения собственного грузового транспорта в лизинг.

Для достижения цели были поставлены следующие **задачи**:

1. Рассмотреть теоретические основы коммерческой деятельности грузоперевозок.
2. Проанализировать организацию коммерческой деятельности по предоставлению услуг грузоперевозок предприятия ИП Максимов А.В.
3. Проанализировать предприятие ИП Максимов А.В. в качестве коммерческой базы для последующего расширения ведения бизнеса по предоставлению услуг грузоперевозок.
4. Анализ оптимизации коммерческой деятельности, посредством приобретения собственного грузового транспорта SCANIA Тягач P440 CA6X4HSZ в лизинг.

Актуальность темы: организация грузоперевозок, посредством оптимизации коммерческой деятельности предприятий имеет большое

значение для усиления инфраструктуры города, а также развития бизнеса в целом. Для последующей оптимизации необходимо уменьшить себестоимость предоставления услуг, чтобы быть более конкурентоспособными. Мой вклад как коммерческого директора лежит в основе организации контроля и планирования деятельности предприятия ИП Максимов А.В. для его последующей оптимизации коммерческой деятельности как экономически выгодного предприятия.

Объект исследования: деятельность по предоставлению услуг грузоперевозок предприятия ИП Максимов А.В.

Предмет исследования: организация деятельности по предоставлению услуг грузоперевозок предприятия ИП Максимов А.В.

Практическая значимость: в данной работе были рассмотрены мероприятия по организации грузоперевозок. Результаты проведенной работы позволяют применить их в ИП Максимов А.В. для укрепления имиджа предприятия и увеличения прибыли, при этом затрачивая минимальные ресурсы. Также полученные данные могут стать основой для дальнейшего сопровождения коммерческой деятельности в ИП Максимов А.В. Направление реализации усилий направлено на оптимизацию и адаптацию коммерческой деятельности к постоянно изменяющимся условиям внешней среды и рынка.

Реализация и апробация работы: задействована коммерческая область практической деятельности предоставления услуг грузоперевозок через открытие малого бизнеса, в данном случае ИП Максимов А.В. Найден ряд заказчиков для заключения договорных обязательств о предоставлении услуг грузоперевозок, которые пролонгируют контракты для дальнейшего обеспечения их грузовым транспортом. В результате оптимизации коммерческой деятельности был достигнут необходимый уровень предоставления услуг для обеспечения исполнителей заказами. Впоследствии создание положительного образа у заказчика повлияло на приток дополнительных клиентов, желающих транспортировать самого различного характера грузы.

1 Теоретические основы коммерческой деятельности грузоперевозок

1.1 Индивидуальный предприниматель в сфере предоставления услуг грузоперевозок

Грузоперевозки – востребованный и популярный вид бизнеса. Осуществлять такую деятельность могут индивидуальные предприниматели (далее ИП) и прочие организации в статусе юридических лиц, такие как ООО, ЗАО, ОАО. Для начала достаточно заполучить один из этих статусов и иметь в составе автопарка одну или несколько грузовых машин, которые можно приобрести, либо взять в аренду. Также понадобится персонал – водители с соответствующей категорией, имеющие право на работу в грузовых автомобилях. Также стоит вопрос о том, кто будет осуществлять техническое обслуживание автопарка, работать диспетчером.

Осуществлять грузоперевозки индивидуальный предприниматель может после регистрации в Федеральной налоговой службе России (далее ФНС России). При этом необходимо будет выбрать соответствующий код Общероссийского классификатора видов экономической деятельности (далее ОКВЭД), позволяющий заниматься именно грузоперевозками. Все такие коды имеются в главе «Транспорт и связь». Код на грузоперевозки – 60.24. Код имеет три подпункта:

- 60.24.1 – работа на грузовом неспециализированном транспорте;
- 60.24.2 – обычный неспециализированный транспорт;
- 60.24.3 – аренда транспорта вместе с водителем.

Предлагая услуги по грузоперевозке, индивидуальный предприниматель обязательно уплачивает налоги. В сфере предоставления транспортных услуг допустимы такие виды налогообложения:

1. Общая система налогообложения (далее ОСН). Основная ставка, которая действует в большинстве случаев, предусматривает отчисление в количестве 18% на налог на добавочную стоимость. Льготная ставка, которая

применяется только в случаях, связанных с налоговым кодексом – основным при экспорте товаров, предусматривает отсутствие отчисления налога на добавочную стоимость. Она автоматически предлагается предпринимателю при регистрации. Если он не подаёт заявление о переходе на другой вид отчисления налогов, то деятельность он осуществляет по этой системе. ОСН требует полного ведения всей бухгалтерии и уплаты всех налогов (НДФЛ, НДС, налог на прибыль).

2. Упрощенная система налогообложения (далее УСН). Она предусматривает отчисление или 6% от чистой полученной прибыли, или 15% от дохода. Во втором случае, если доход предпринимателя невысокий, ставка всё равно не может быть менее 1% от определённой налоговой базы. Деятельность в сфере грузоперевозок также возможна с применением упрощенной системы.

3. При Едином налоге на вменённый доход (далее ЕНВД) налоговой базой будет выступать именно вменённый предпринимателю доход на будущий период. Однако если предприниматель имеет более 20 грузовых машин в составе автопарка, воспользоваться такой системой он не имеет права. Если ИП ранее работал на ОСН или УСН, решением государственных муниципальных органов он может быть переведён на ЕНВД.

Положительными моментами можно считать тот факт, применение ЕНВД, в случае, если предприниматель этим воспользовался, экономически выгодно. К тому же, если государственные власти приняли соответствующее решение о переходе ИП на ЕНВД, процедура осуществляется автоматически, без предварительной подачи заявления предпринимателем, уплаты госпошлины и так далее.

Упрощённая система более предпочтительна, если не имеется возможности перехода на ЕНВД [31].

Работать предприниматель может и сам, имея грузовой автомобиль. Может просто руководить процессом, взяв в аренду грузовики с водителями. Учитывая местоположения фирмы и направление перевозок (междугородние

или международные), надо провести анализ рынка таких услуг. Также надо определиться, кто является конкурентами в этой сфере, не пресыщен ли рынок грузоперевозок в регионе. Немаловажную роль играет и цена за подобные услуги. Завышенная стоимость, скорее всего, отпугнёт потенциальных клиентов, особенно если предприниматель совсем недавно стал предоставлять услуги по грузоперевозке. Программы лояльности, бонусы и скидки позволяют привлечь дополнительных клиентов и сделать их постоянными.

1.2 Виды договорных обязательств

Осуществление предпринимательской деятельности всегда связано с определенными рисками. Поэтому стоит внимательно изучить все виды ответственности, к которой ИП может быть привлечен в той или иной ситуации.

Виды ответственности:

1. Ответственность ИП. Физическое лицо, зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя, может нести ответственность и как гражданин, и как предприниматель. Здесь чрезвычайно важно во всех ситуациях проводить четкое разграничение, где действия осуществляет просто физическое лицо, а где ИП. Отметим, что ответственность ИП в разных ситуациях может быть шире или уже ответственности гражданина. Ответственность предпринимателя может быть, как гражданской или имущественной, так и административной. Отметим сразу, что в некоторых источниках называется еще третий вид ответственности ИП – уголовная. Но это неправильно: согласно Уголовному кодексу РФ (далее УК РФ), субъектом преступления признается физическое лицо, отвечающее определенным критериям, позволяющим привлечь его к уголовной ответственности за совершенное им противоправное деяние. Таким образом, предприниматель, хоть и является физическим лицом, не подлежит привлечению к данному виду ответственности именно как ИП. При этом нет никаких ограничений на

привлечение его к уголовной ответственности как гражданина, статус индивидуального предпринимателя здесь значения не имеет. Уголовное законодательство исходит из того, что преступление совершает конкретное физическое лицо, а не абстрактный «предприниматель». В то же время, совершение менее опасного противоправного деяния – административного правонарушения, предусматривает ответственность не только гражданина, но и предпринимателя.

2. Административная ответственность ИП предусмотрена Кодексом об административных правонарушениях РФ (далее КоАП РФ), а также соответствующими нормативно-правовыми актами субъектов федерации. Данные документы рассматривают ИП как специальный субъект совершения административного правонарушения. В структуре КоАП РФ существуют отдельные статьи, ответственность по которым предусмотрена только для индивидуальных предпринимателей и юридических лиц. Вид ответственности для ИП всего один – штраф. При этом сумма штрафа для предпринимателей всегда больше, чем для физических лиц, но меньше, чем для юридических. В качестве предпринимателя гражданин может быть привлечен к ответственности только в том случае, если правонарушение совершено в процессе осуществления предпринимательской деятельности. Отметим, что административная ответственность предусмотрена за множество привычных российскому предпринимателю действий, например, несвоевременную сдачу отчетов в налоговые органы, внебюджетные фонды. Как показывает практика, считанным единицам удается избежать штрафов, выставленных ФНС России или Пенсионным фондом.

3. Гражданская ответственность ИП. При осуществлении предпринимательской деятельности, куда большую опасность представляет гражданская или имущественная ответственность. Она предусматривается Гражданским кодексом РФ (далее ГК РФ) и сопровождает каждый договор и каждую сделку. Здесь необходимо напомнить, что по любому договору стороны несут взаимные обязанности, за исполнение которых они отвечают

друг перед другом. Стороны могут сами указать в договоре формы и лимиты взаимных обязательств, в том числе и за отдельные нарушения договорных условий. Также стороны вправе указать основания для освобождения от ответственности. В каждом конкретном случае размер обязательств определяется условиями договора, и требования другой стороны не могут выходить за пределы, оговоренные в договоре. Согласно ГК РФ, ИП отвечает за исполнение обязательств всем своим имуществом [5].

Ответственность за сохранность товара в процессе грузоперевозки лежит на исполнителе. Определён список документов, подтверждающих выполнение заказа по транспортировке, а также порядок расчётов, возникновение непреодолимых обстоятельств, которые способны помешать соблюдению условий контракта. Акты выполненных работ подтверждают наличие завершённого рейса. Также для обеспечения обратной связи между исполнителем и заказчиком используются специальные бланки заявок.

1.3 Современные нормы и ограничения для большегрузных автомобилей

С 15 ноября 2015 года начали действовать новые правила для владельцев тяжёлых грузовиков (с разрешённой максимальной массой более 12 тонн). Владельцы таких автомобилей должны будут осуществлять платежи в счёт возмещения вреда, который тяжёлые грузовики наносят дорогам федерального значения [28].

Прежде всего, рассмотрим, сколько стоит проезд тяжёлых грузовиков по федеральным трассам.

Стоимость проезда грузовиков массой более 12 тонн по федеральным трассам регламентируется пунктом 1 постановления:

1. Установить размер платы в счёт возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования федерального значения транспортными средствами, имеющими разрешённую максимальную массу

свыше 12 тонн, равным 3,73 рубля на один километр пути, пройденного по указанным автомобильным дорогам [27].

Стоимость проезда за 1 километр пути – 3,73 рубля.

С 18 ноября 2015 года при оплате проезда применяется понижающий коэффициент. Стоимость проезда составляет 1,53 рубля за километр. Срок действия данного коэффициента нормативными документами не ограничен. Подробнее о данном изменении Вы можете узнать в статье «Продление льготного периода использования системы «Платон» с 1 марта 2016 года» [29]. «Платон»: Российская система взимания платы с грузовиков, имеющих разрешённую максимальную массу свыше 12 тонн, название «Платон» является сокращением от словосочетания «плата за тонны».

Существуют 3 возможных варианта передвижения грузовиков:

1. Бортовое устройство (многоразовое).
2. Стороннее бортовое устройство (многоразовое).
3. Маршрутная карта (одноразовый).

Бортовое устройство. Для контроля передвижения грузовиков с разрешенной максимальной массой более 12 тонн используется установленное в автомобиле специальное бортовое устройство: Объект системы взимания платы, представляющий собой техническое устройство, позволяющее при помощи технологий спутниковой навигации ГЛОНАСС или ГЛОНАСС/GPS определять маршрут движения транспортного средства по автомобильным дорогам общего пользования федерального значения [27].

Бортовое устройство, в отличие от тахографа: Контрольное устройство, устанавливаемое на борту автотранспортных средств, предназначено для регистрации скорости, режима труда, отдыха водителей и членов экипажа, водитель может получить в свое пользование бесплатно.

Оператор в отношении каждого зарегистрированного транспортного средства в реестре [27]: предоставляет владельцу транспортного средства на безвозмездной основе бортовое устройство и информацию о порядке и об условиях его использования и на основании заявления, предусмотренного

пунктом 5 настоящих Правил, закрепляет за транспортным средством указанное бортовое устройство или стороннее бортовое устройство (при его наличии у владельца транспортного средства) либо в случаях, установленных настоящими Правилами, осуществляет оформление маршрутной карты.

Стороннее бортовое устройство: Техническое устройство, не являющееся объектом системы взимания платы, позволяющее при помощи технологий спутниковой навигации ГЛОНАСС или ГЛОНАСС/GPS определять маршрут движения транспортного средства по автомобильным дорогам общего пользования федерального значения, требования к которому устанавливаются Министерством транспорта РФ (далее Минтранс РФ). Оно не предоставляется оператором, а покупается водителем самостоятельно.

Маршрутная карта. Если водитель не хочет использовать бортовое устройства, то он может воспользоваться одноразовой маршрутной картой.

В целях получения владельцем транспортного средства маршрутной карты в случаях, установленных настоящими Правилами, оператор на основании представленной владельцем транспортного средства информации о планируемом маршруте движения транспортного средства по автомобильным дорогам общего пользования федерального значения и размера платы, установленного Правительством РФ, доводит до сведения владельца транспортного средства расчет размера денежных средств (с указанием протяженности планируемого маршрута движения транспортного средства), которые ему необходимо внести в качестве платы.

Маршрутная карта оформляется на бумажном носителе или в электронной форме в момент внесения владельцем транспортного средства платы оператору.

В данном случае водителю придется заранее сообщить оператору о планируемом маршруте движения, времени и дате, а также оплатить его стоимость. После этого автомобиль не сможет отклоняться от указанного маршрута.

Взнос в счет возмещения вреда оплачивается до начала движения

транспортного средства.

Если водитель использует маршрутную карту, то оператор сообщает ему стоимость указанного маршрута движения. Именно ее и нужно оплачивать.

Если же используется бортовое устройство, то водитель должен самостоятельно пополнить счет на сумму, соответствующую запланированному маршруту.

На практике я рекомендую зачислять на счет чуть большую сумму. Будет неприятно, если Вам не хватит нескольких рублей на последние километры маршрута и за это будет наложен штраф [24] (до 10 000 рублей на собственника автомобиля).

При движении транспортного средства, за которым закреплено бортовое устройство или стороннее бортовое устройство, по автомобильным дорогам общего пользования федерального значения плата рассчитывается посредством системы взимания платы на основании данных, полученных от бортового устройства или стороннего бортового устройства в автоматическом режиме.

Отмечу, что Правила предусматривают информирование владельца автомобиля о том, что денег на счету осталось менее чем на 100 километров. Этот пункт на практике позволит избежать неожиданного обнуления счета.

Правила предусматривают несколько ситуаций, в которых может быть наложен штраф за неоплаченный проезд грузового транспорта по федеральным дорогам. Штрафы за нарушения варьируются в пределах от 5 000 до 10 000 рублей. Подробнее о них Вы можете узнать в статье «Уменьшение штрафов для водителей тяжелых грузовиков с 15 декабря 2015 года» [34].

Дополнениям и усовершенствованиям был подвергнут Федеральный закон «Об автомобильных дорогах и о дорожной деятельности в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [35], изменения автомобильного законодательства, вступили в силу 15 ноября 2015 года.

Сразу же замечу, что изменений в документ внесено не очень много и относятся они в основном к исполнителям с собственными грузовыми

автомобилями. Начнем их рассмотрение.

Итак, начнем с небольшого нововведения, относящегося ко всем без исключения пользователям автомобильных дорог:

Пользователи автомобильными дорогами имеют право:

1) свободно и бесплатно осуществлять проезд транспортных средств, перевозки пассажиров, грузов по автомобильным дорогам общего пользования в пределах Российской Федерации, за исключением случаев использования платных автомобильных дорог, платных участков автомобильных дорог и случаев временных ограничения или прекращения движения транспортных средств по автомобильным дорогам в соответствии с настоящим Федеральным законом.

В старой версии Федерального закона в приведенном пункте были подробно описаны все ситуации, в которых невозможен свободный и бесплатный проезд по автомобильным дорогам общего пользования. В новой же версии пункта просто дается ссылка на весь текст закона «Об автомобильных дорогах», где и необходимо искать исключительные ситуации.

Большая же часть изменений закона «О дорожной деятельности» связана с введением нового государственного сбора в счет возмещения вреда, причиняемого дорогам, для автомобилей с разрешенной максимальной массой более 12 тонн:

Новая версия закона выглядит так [35]:

1. Пользователям автомобильными дорогами запрещается:

2) осуществлять перевозки по автомобильным дорогам опасных, тяжеловесных и (или) крупногабаритных грузов без специальных разрешений, выдаваемых в порядке, предусмотренном настоящим Федеральным законом, а также осуществлять движение транспортных средств, имеющих разрешенную массу свыше 12 тонн, по автомобильным дорогам общего пользования федерального значения без внесения платы в счет возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования федерального значения такими транспортными средствами.

Рассматривались новые штрафы ГИБДД для водителей грузовиков с 15 ноября 2015 года, которые как раз и являются наказанием за неуплату вышеуказанного сбора [24].

Отмечу, что уплачивать вышеуказанный сбор необходимо за все транспортные средства с разрешенной максимальной массой свыше 12 тонн (в том числе и с учетом прицепа или полуприцепа), за исключением перечисленных в пункте 7 [35].

Подробнее об этом документе можно узнать в статье «Правила платного проезда по федеральным трассам для грузовиков тяжелее 12 тонн с 15 ноября 2015 года» [28]. Для транспортных средств, имеющих разрешенную максимальную массу свыше 12 тонн, вводится дополнительный платеж в пользу государства – плата в счет возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования федерального значения. Подробнее об этом можно узнать в статье «Изменения закона об автомобильных дорогах и дорожной деятельности с 15 ноября 2015 года» [19].

Новые штрафы, о которых речь пойдет ниже, связаны именно с невыполнением обязанности об уплате сбора в счет возмещения вреда дорогам.

1. Первичное движение по дороге федерального значения на автомобиле, за который не внесена плата в счет возмещения вреда, влечет следующие штрафы:

- 5 000 рублей на водителя.
- 40 000 рублей на должностное лицо, ответственное за движение автомобиля.
- 40 000 рублей на индивидуального предпринимателя.
- 450 000 рублей на юридическое лицо.

Указанные штрафы перечислены в статье 12.21 КоАП РФ [23], которая вступила в силу с 15 ноября 2015 года.

Описанные выше нормы и правила являются новой системой взимания платы «Платон».

1.4 Конкурентоспособность и наличие исполнителей в кризисной ситуации

По прогнозам специалистов, рынку грузоперевозок России грозит очередной серьезный кризис. В последний раз отрасль транспортной логистики основательно пострадала в 2008 году. Сегодня многим компаниям уже пришлось столкнуться с волной кризиса, и эксперты прогнозируют, что она окажется не последней.

Экономические данные первого квартала текущего года не внушали оптимизма. Данные Федеральной службы государственной статистики (далее Росстат) засвидетельствовали существенное снижение промышленного производства и уменьшение потребительского спроса на разные группы товаров. Все это неизбежно должно было привести к сокращению грузоперевозок, однако, вопреки прогнозам, ситуация пока еще не является катастрофичной [20].

Наибольший спад отмечается в сфере перевозок импорта.

Несмотря на снижение показателей в первом квартале 2015 года, спад оказался не столь критичным, как ожидалось. За первые месяцы грузооборот составил 1247,6 млрд тонно-километров, что всего на 1,7 % хуже показателей аналогичного периода прошлого года. При этом в некоторых видах грузоперевозок даже был отмечен рост (0,2 % на железнодорожном транспорте и 13,4 % на воздушном). Хуже складывается ситуация в сегменте морских грузоперевозок, здесь было отмечено снижение грузооборота на 12,5 %.

Рынок автомобильных грузоперевозок также попал в достаточно непростую ситуацию, подорожание договоров лизинга (до 20 % годовых) и кредитных средств может стать неподъемной ношей для небольших транспортных компаний.

Кризисная ситуация в области грузоперевозок объясняется влиянием сразу нескольких факторов:

- Геополитической обстановкой и вызванным ею снижением импорта

из европейских стран.

- Сокращением расходов в связи с ухудшением экономической ситуации.
- Необходимостью вести борьбу за долю рынка в куда более жестких условиях, чем раньше.
- Задержками финансирования оказанных услуг из-за плохой платежеспособности ряда российских компаний в условиях кризиса и санкций [20].

Согласно данным Росстата, в январе 2015 года было зафиксировано падение импорта на 40,4 %. Объемы снижаются стремительными темпами во многом из-за ухудшения покупательского спроса, а также потому, что происходит импортозамещение.

Для стабилизации ситуации на российском рынке грузоперевозок необходимо принятие антикризисных мер. Эксперты советуют компаниям расширять географию своего присутствия в регионах, развивать собственную сеть агентов и представительств, усиливать финансовую и трудовую дисциплину, а также перейти на режим жесткой экономии без снижения качества работы.

С 2014 года Минтранс РФ начал заниматься проблемой большегрузных автомобилей. Была проведена большая подготовительная работа. В последний момент выяснилась следующая ситуация. Крупные автоперевозчики, располагающие собственным ремонтным подразделением и транспортной площадкой, стали в России единичными предприятиями. Остальные произвели реструктуризацию имеющейся собственности, оптимизировав тем самым сопутствующие расходы на содержание инфраструктуры за счёт сокращения налоговых платежей на недвижимость. Обслуживание и ремонт передаётся на аутсорсинг, автотранспорт находится на балансе водителей, которые исполняют обязанности экспедиторов. В функционале самой компании остаются диспетчерские услуги. В итоге себестоимость перевозок значительно падает, конкурентоспособность бизнеса повышается [33].

На автомобильный транспорт приходится 56 % общего объема перевозок грузов и 8,6 % общего грузооборота, что свидетельствует о повышении конкурентоспособности автомобильного транспорта в определенных сегментах рынка транспортных услуг.

Интеграция в мировой и региональные рынки транспортных услуг будет означать усиление конкуренции, расширение доступа на российский рынок зарубежных перевозчиков, снятие административных и тарифных барьеров, а также приведет к осложнению положения отечественных транспортных компаний [30].

Вывод

Упрощенная система налогообложения (УСН) позволяет осуществлять коммерческую деятельность в небольших объёмах без лишних затрат. Необходимость данной системы налогообложения оправдывается условиями рынка услуг. Организация ИП Максимов А.В. несет перед исполнителями и заказчиками ответственные договорные обязательства, обеспечивающие эффективный и безопасный труд. Обеспечение надёжным документооборотом организации ИП Максимов А.В. позволяет вести деятельность в соответствии с правилами и стандартами государства.

Ограничения со стороны правительственных служб на дорогах фиксируются и согласовываются с исполнителями, при нововведениях в законах вопросы о решениях поставленных задач решаются оперативно.

Чтобы достичь необходимого уровня конкурентоспособности в ИП Максимов А.В. предпринимаются различного рода стимулирующие воздействия по анализу условий рынка и поиска исполнителей.

2 Характеристика деятельности предприятия

2.1 Общая характеристика предприятия

ИП Максимов А.В. является молодым предприятием на рынке транспортных услуг Кемеровской области, образованным 16.02.2015 года.

Юридический адрес предприятия находится в городе Новокузнецке.

Главным видом деятельности предприятия является грузоперевозка автотранспортом.

Организационная структура предприятия представлена на рис. 1.

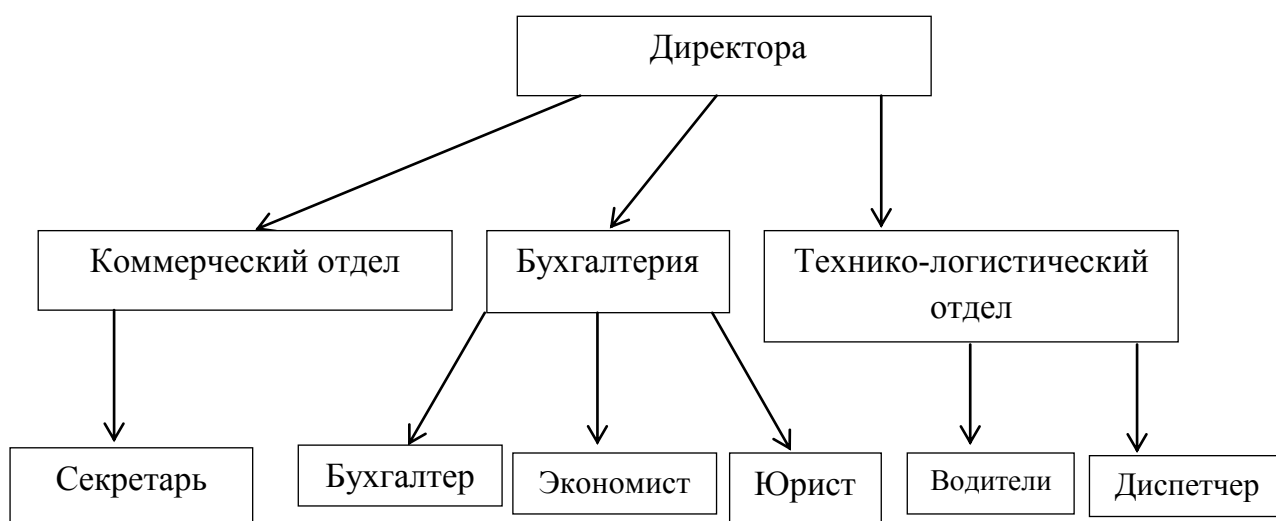


Рисунок 1 – Организационная структура ИП Максимов А.В.

Формально в организации деятельности ИП Максимов А.В. существует разделение труда для эффективного обеспечения оптимизации коммерческой деятельности. Как видно из рис. 1, директор является собственником. Ему подчиняются коммерческий и технический директора, которые равноправны между собой, а также бухгалтерия. Высшими звеньями управления являются директор, коммерческий и технический директора.

Руководство коммерческим отделом осуществляет коммерческий директор, которому подчиняется секретарь. Коммерческий отдел занимается рекламой, поиском клиентов, встречи с контрагентами и потенциальными клиентами, поиск и участие в тендерах, составление планов развития

предприятия и т.д. Также в обязанности коммерческого директора входит разработка и осуществление маркетинговой политики предприятия.

Руководство технико-логистическим отделом осуществляет технический директор, которому подчиняются диспетчер и исполнители, состоящие в договорных обязательствах. Техничко-логистический отдел занимается логистикой, поиском и подбором исполнителей с личными автомобилями (субарендой автомобилей) по техническому заданию, заполнением табелей, заявок рейсов и т.п., встречи с текущими клиентами.

Руководство бухгалтерским отделом осуществляет главный бухгалтер, которому подчиняются два бухгалтера, экономист и юрист. Бухгалтерский отдел занимается документами предприятия, такими как акты выполненных работ, акты сверок, финансовые отчеты, контроль документов от водителей, заявок, табелей, бланков наличной оплаты и т. д. Юрист осуществляет юридическую проверку договоров при подписании и общее соблюдение юридических моментов в деятельности предприятия. Экономист отвечает за экономическое планирование на предприятии.

Общая численность персонала предприятия – 10 человек. Благодаря оперативному контролю, руководство предприятия получает свежую информацию о фактическом положении дел на предприятии. Контроль в ИП Максимов А.В основан на принципе организации обратных связей, которые возникают при любом взаимодействии субъекта и объекта в системе управления.

Так как предприятие молодое, и создано в 2015 году, мы не имеем возможности проанализировать его бухгалтерскую отчетность, поэтому при анализе его деятельности мы сконцентрируем внимание на структуре и специфике автомобильных грузовых перевозок в Кемеровской области и анализом спроса и предложения на отдельные виды автоперевозок, с учетом специфики автопарка предприятия, которое описывается ниже.

2.2 Характеристика услуг предприятия

Как уже отмечалось выше, основным видом деятельности предприятия являются грузовые перевозки автотранспортом. На 2015 год в составе автопарка организации ИП Максимов А.В., на основании договора субаренды, были следующие автомобили:

- отрывные автомобили от 1,5 до 20 тонн включительно. Сюда входят автомобили тоннажем 1,5 т, 2 т, 3 т, 5 т, 8 т, 12 т, 20 т. Общее количество автомобилей данной группы – 10 штук.

- автомобили-бабочки тоннажем 1,5 т, 3 т, 5 т, 20 т. Общее количество автомобилей данной группы – 7 штук.

- самосвалы до 20 тонн включительно. Сюда входят автомобили тоннажем 1,5 т, 2 т, 3 т, 5 т, 8 т, 12 т, 20 т. Общее количество автомобилей данной группы – 13 штук.

- рефрижераторные грузовые автомобили тоннажем 1,5 т, 3 т, 5 т, 20 т. Общее количество автомобилей данной группы – 5 штук.

- грузовые автомобили с манипулятором тоннажем 3 т, 5 т. Общее количество автомобилей данной группы – 2 штуки.

Общее количество автомобилей автопарка предприятия 37 штук и продолжает пополняться.

ИП Максимов А.В. имеет основные направления для доставки грузов – Белово, Кемерово, Новосибирск, Красноярск, Барнаул, Осинники, Прокопьевск, Терентьевск, Киселёвск, Тулун, Каз, Ленинск-Кузнецк, Междуреченск, также разрезы близлежащих городов.

ИП Максимов А.В. сотрудничает с организациями конкурентами такими, как ООО «Терминал», ООО «Трал». С клиентами, такими как ООО «Сервисный канатный центр», ООО «Завод «Металлист», ООО «Стальной канат», ООО «Кузнецкий Транспортный Альянс».

Предприятие осуществляет любые виды грузовых автоперевозок в пределах возможностей своего автопарка. Основным видом грузовых

автоперевозок на сегодняшний день для предприятия являются перевозки:

- Металлоизделий открытыми машинами.
- Продуктов питания рефрижераторами.
- Химических продуктов рефрижераторами.
- Сыпучих грузов и угля самосвалами (преимущественно в летнее время года).

Отдельно стоит заметить, что предприятие не занимается перевозкой негабаритных и опасных грузов, так как не имеет для этого специализированной техники отвечающей всем требованиям безопасности.

В своей деятельности ИП Максимов А. В. придерживается стратегии демпинговых цен на рынке грузоперевозок. Демпинг: Продажа товаров и услуг по искусственно заниженным ценам. Демпинговые цены существенно ниже рыночных цен, а иногда даже ниже, чем себестоимость товара или услуги. Основными клиентами предприятия являются промышленные компании региона. Главным конкурентным преимуществом предприятие является использование новейшей автомобильной техники в своем автопарке на основании договора субподряда. Договор подряда: Соглашение, в соответствии с которым одна сторона (*подрядчик*) обязуется выполнить по заданию другой стороны (*заказчика*) определённую работу и сдать её результат заказчику, а последний обязуется принять результат работы и оплатить его.

2.3 Экономическое планирование

На предприятии экономическим планированием занимается экономист из отдела бухгалтерии. Специфика функционирования предприятия ИП Максимов А.В., заключается, как правило, в частом изменении клиентуры, видов грузов и их объемов, расстояний перевозок, количества и типа подвижного состава, средних величин технико-эксплуатационных показателей (далее ТЭП), насыщения улиц и дорог автомобилями, наличия водителей, состояния технической базы и материально-технического снабжения и т.д.

Скольльзящее планирование – технология планирования, предполагающая после прохождения определенного этапа деятельности изменять планы на будущее, «отдаляя» их границу на длину пройденного этапа. Например, ежегодно составлять план на ближайшие три года. При этом детальность планов уменьшается пропорционально «удаленности» соответствующего периода от точки планирования.

Несомненным преимуществом скольльзящего планирования является необходимость использования для организации работы метода Эйзенхауэра. В стратегическом планировании на нем построены методы ранжирования стратегических задач, организации краткосрочного планирования и управления временем. Сущность метода заключается в расстановке приоритетов для всего перечня задач. В результате получают четыре группы задач – важные и срочные, важные несрочные, неважные срочные и неважные несрочные. Признаком грамотной организации планирования на предприятии будет ежедневная нацеленность только на первые две группы задач. При скольльзящем планировании регламентом будет предусмотрено время на регулярный пересмотр соответствующих планов.

С позиций планового горизонта, в скольльзящем планировании, традиционно выделяют стратегический план, текущий и оперативный. Стратегический план разрабатывают для предприятия в целом. Текущий план социально-экономического развития разрабатывают с привязкой к стратегическим единицам бизнеса и функциональным отделам [26, с. 82].

2.4 Коммерческая деятельность

На основании утвержденных годовых планов перевозящие автотранспортные организации и клиенты заключают между собой прямые хозяйственные договоры на перевозку. Договор на автомобильные перевозки грузов является соглашением, по которому одна из сторон (предприятие) обязуется принять к перевозке, доставить груз другой стороны от места

отправления до места назначения в установленные сроки, другая сторона (клиент) обязуется предъявить груз к перевозке, обеспечить погрузку и выгрузку груза, оплатить стоимость перевозки.

При заключении и исполнении договоров на автомобильные перевозки грузов стороны должны руководствоваться основными действующими законоположениями, инструкциями и директивными документами вышестоящих организаций. Значение хозяйственного договора как основного документа, определяющего права и обязанности сторон, ответственность автотранспортного предприятия и своевременность вывоза продукции (грузополучателю) грузоотправителей и доставки ее грузополучателям, очень велико.

Диспетчеру поступают в установленном порядке заявки (заказы), которые регистрируют по мере их поступления в специальном журнале, затем определяется нужное для каждого отправителя число единиц подвижного состава, разрабатывается рациональный маршрут движения, рассчитываются задания водителям.

Способ, использующийся на предприятии, для определения среднего расстояние при расчете средней ставки провозной платы предусматривает умножение объема перевозок на расстояние, принятое для определения тарифной платы, также все суммируется, и делится на средний объем.

Расчет с клиентами производится на основе договорной платы, т.е. клиент получает по почте товарно-транспортную накладную (далее ТТН) и счет за оказание услуги и через банк оплачивает его. Банк предоставляет на предприятие информацию об оплате счета и только тогда предприятие выполняет свои обязательства по перевозке груза. ТТН – Документ, сопровождающий груз, предельных ценностей и расчетов за их перевозки автомобильным транспортом.

Заказчики должны представить - заявку по форме при наличии договора между ними или заказ при разовой перевозке грузов. Заявки и заказы предоставляют не позднее, чем за 48 ч. Диспетчер выдает водителям бланки

путевых листов на поездку.

На путевом листе должны стоять штамп и печать автотранспортного предприятия (далее АТП). В заголовочной части ТТН указывают дату ее выписки, наименование заказчика, наименование предприятия, марку и государственные номера автомобиля и прицепов, фамилию и инициалы водителя, номер путевого листа. На обратной стороне путевого листа грузоотправитель отмечает и заверяет подписью и печатью последовательность выполнения задания, порядковые номера ездов, номера ТТН. При выезде и заезде в путевом листе делаются отметки – исправность автомобиля, время выезда и заезда, печать медосмотра, штамп и подпись механика. На некоторых видах путевых листов указывается задание водителю. Также могут делаться отметки о выполнении перевозок грузоотправителем. По путевому листу можно определить – время в наряде, пробег автомобиля за рабочий день, расход топлива, объем перевозок в тоннах, транспортную работу в ткм. Существует инструкция по заполнению путевых листов, которая определяет – порядок выдачи, порядок заполнения в процессе работы, порядок обработки после выполнения задания. Диспетчер выдает водителям под расписку путевые листы на период поездки.

По возвращении с линии водители сдают диспетчеру оформленные путевые листы с приложенными к ним товарно-транспортными документами. Диспетчер обязан устанавливать причины нарушений и отклонений (если такие были) и докладывать об этом техническому директору. На маршруте, с автомобилями диспетчер поддерживает связь через мобильный телефон.

ТТН является основным документом для определения доходов от перевозок. По ТТН определяют транспортную работу, по которой будет производиться расчет с клиентами. Одним из разделов ТТН заполняет грузоотправитель. Он указывает – наименование груза, вид упаковки, способ определения массы, класс, число мест, должность и Ф.И.О. лица отпускающего груз. Если эти данные не укладываются в ТТН, то к ней прикладывается специализированная форма, которая содержит все данные о грузе и

грузоотправителе. Диспетчер заполняет графы – расстояние перевозок, расценки и сумма к оплате за перевозки и прочие услуги, штрафы за нарушение условий договора и т.д. Затем ТТН поступает к бухгалтеру, который определяет фактическую сумму к оплате и доходы от перевозок по соответствующим графам в ТТН. Водитель, приехав в АТП, подписывает ТТН о том, что груз доставлен.

В качестве показателей эффективности грузовых автомобильных перевозок рекомендуется применять приведенные затраты на перевозки, а также их трудоемкость и энергоемкость.

Показатели эффективности использования автоперевозок, применяемых на предприятии, схематически изобразим на рис. 2.

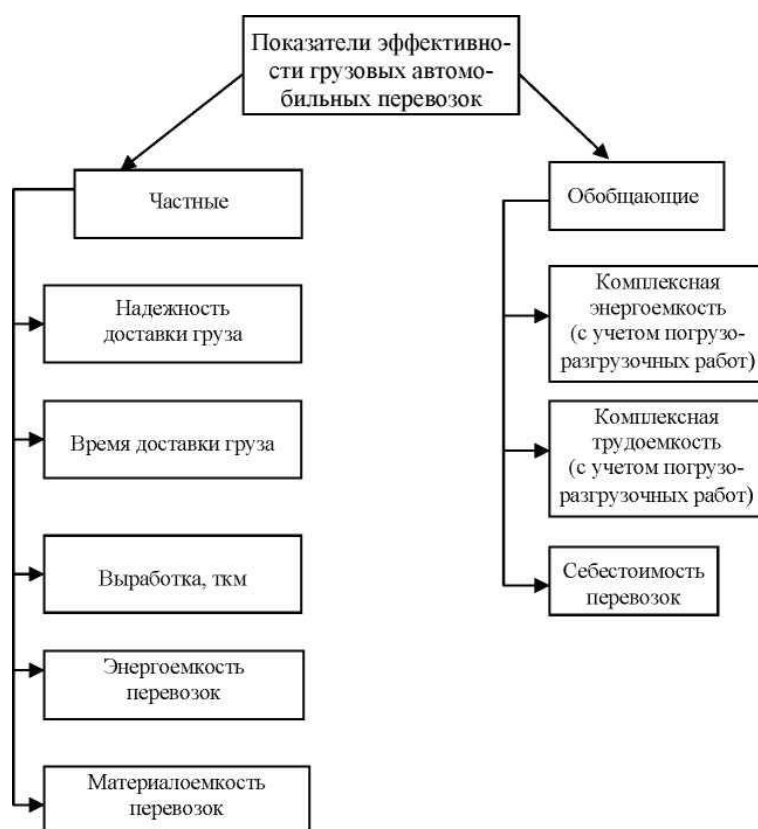


Рисунок 2 – Частные и обобщающие показатели эффективности грузовых автомобильных перевозок

2.5 Маркетинговая деятельность

Разработкой и планированием маркетинговой деятельности занимается коммерческий директор. Общая схема маркетинга, применяемая на предприятии изображена на рис. 3. Маркетинг на предприятии включает в себя следующие элементы – изучение и прогнозирование рынка автотранспортных услуг, сегментацию рынка автотранспортных услуг, формирование ценовой политики, разработку эффективной системы продвижения автотранспортных услуг, анализ потребителей автотранспортных услуг и конкурентов, разработку и реализацию плана маркетинга автотранспортных услуг.



Рисунок 3 – Общая схема маркетинга

Внутренний маркетинг обеспечивает высокое качество предоставляемых автотранспортных услуг. Он нацелен на создание мотивации и организации условий труда персонала, в том числе – оплату труда и систему премирования, повышение квалификации, аттестацию рабочих мест, карьерный рост.

Для успешного интерактивного маркетинга необходимо развивать стратегию внутреннего маркетинга, ориентированную на мотивацию персонала

предоставлять услуги, которые по содержанию, параметрам, качеству должны быть значимыми для потребителя.

Перед началом перевозок по новому маршруту, коммерческий директор рассчитывает транспортные расходы и ожидаемые доходы. Все эти расчеты отображаются коммерческий потенциал организации. Основными составляющими маркетинга на автотранспорте являются следующие аспекты – товар, размещение, цена, продвижение.

Товары на транспорте являются различными видами услуг, предоставляемыми потребителям. Такими услугами являются:

1. Перевозки различных грузов.
2. Выполнение погрузо-разгрузочных работ.
3. Выполнение комплексных складских работ.
4. Выполнение всех вспомогательных работ, сопутствующих транспортному процессу и другие услуги.

Размещение – выбор географии рынка для отдельной автокомпании. Руководитель предприятия должен быть хорошо информирован о работе других АТП и выполняемых ими перевозках.

Цена за автотранспортные услуги должна быть прибыльной и конкурентоспособной. Основанием для установления цены за перевозку являются рыночные цены на горюче-смазочные материалы, на заработную плату водителей, подвижной состав и т.д., а также планируемый уровень рентабельности, т.е. превышение доходов над расходами на определенный процент (20-30%).

Продвижение – это расширение предоставляемых услуг, которое возможно только при успешной рекламной деятельности. Хорошее знание вопросов маркетинга помогает в выполнении поставленных задач. Из предоставленных предприятием данных и проведенного анализа маркетинговых исследований грузовых автоперевозок в Кемеровской области проведем анализ среды предприятия, выявим его слабые и сильные стороны с помощью SWOT-анализа и дадим общую характеристику перспектив его

развития с позиции маркетинга. SWOT-анализ: Метод стратегического планирования, заключающийся в выявлении факторов внутренней и внешней среды организации и разделении их на четыре категории – Strengths (сильные стороны), Weaknesses (слабые стороны), Opportunities (возможности) и Threats (угрозы).

Во внутригородских перевозках, рис. 4, продукты питания составляют примерно половину всего грузооборота, а грузоподъемность транспорта, который в них задействован, как правило, не превышает трех тонн. Около 30 % внутригородских грузовых перевозок приходится на различные строительные материалы, и примерно 20 % – на товары потребительской группы (мебель, бытовую технику и т.п.) [3, с. 73].

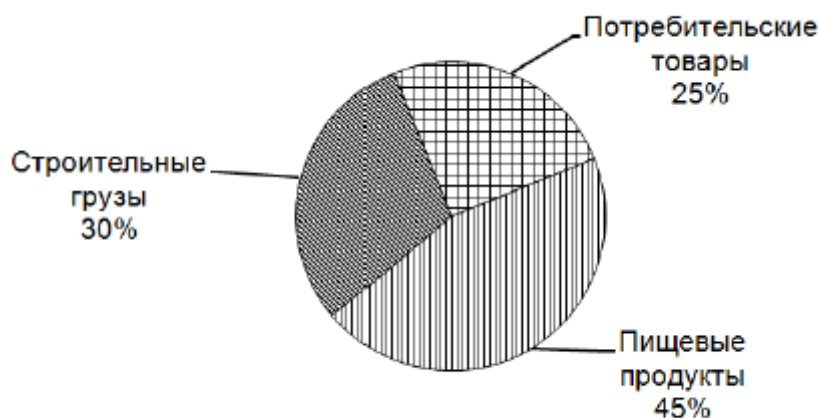


Рисунок 4 – Структура грузов на внутригородских перевозках в 2015 году

Что касается междугородних перевозок рис. 5, то лидерами по объему являются так называемые сборные грузы. Дело в том, что таким образом крупные компании стремятся в наибольшей степени соответствовать потребностям своих клиентов, которым чаще всего нужно доставить из одного города в другой товары разного вида и ассортимента, причем в небольших объемах, как по весу, так и по размеру.

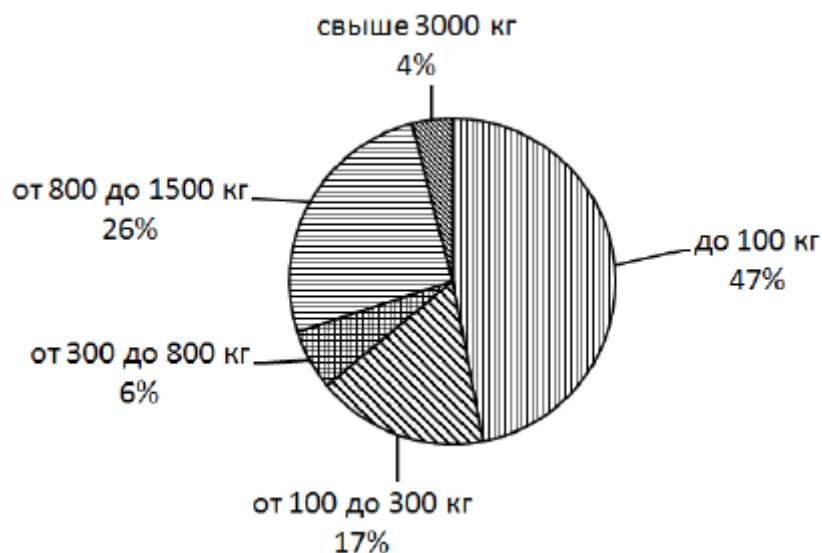


Рисунок 5 – Примерная структура спроса на сборные междугородние перевозки в 2015 году

Из самых последних тенденций рынка следует отметить повышение спроса на услуги самосвальной техники, обусловленное ростом жилищного и дорожного строительства рис. 6.

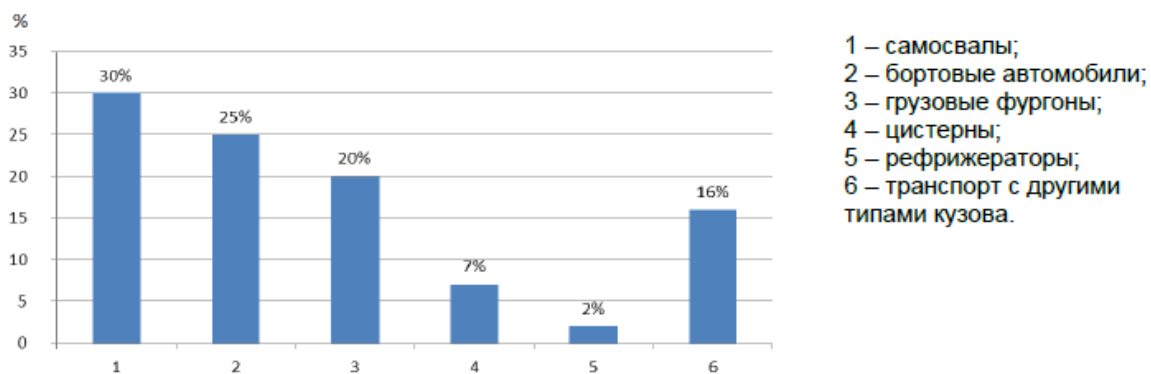


Рисунок 6 – Структура парка грузовых автомобилей по типу кузова в России в 2015 году

Структура объема перевозок грузов по видам перевозимых грузов (по отраслям) представлена на рис. 7.



Рисунок 7 – Структура объема перевозок грузов по видам перевозимых грузов (по отраслям) в 2015 году

Общее распределение объема перевозок грузов по видам транспорта в 2015 году в Кемеровской области представлено на рис. 8.

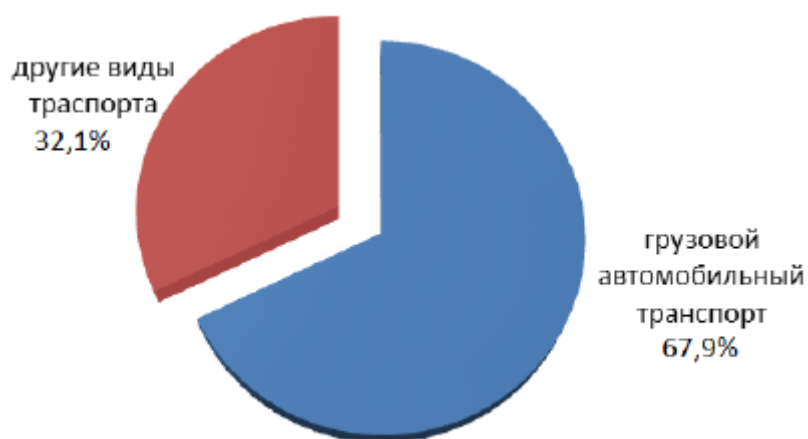


Рисунок 8 – Распределение объема перевозок грузов по видам транспорта в Кемеровской области в 2015 году

Основным методом анализа внешней среды предприятия и его конкурентоспособности является SWOT-анализ. Для сбора необходимой информации по проведению SWOT-анализа используем предоставленную

предприятием информацию и приведенную выше информацию. Для дальнейшего успешного функционирования предприятия на рынке транспортных услуг необходимо реформировать имеющийся хозяйственный «портфель», сосредоточив внимание на наиболее перспективных для предприятия видах оказываемых услуг, способных обеспечить предприятию необходимый рост и увеличение дохода от реализации транспортных услуг. С этой целью на предприятии был проведен SWOT-анализ грузового предприятия ИП Максимов А.В., результаты которого представлены в табл. 1.

Также, коммерческим директором была составлена двухмерная матрица Бостонской консультационной группы (БКГ) стратегических зон перевозок по предприятию рис. 9.

Таблица 1 – SWOT-анализ предприятия ИП Максимов А.В.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ: Обновляемый парк подвижного состава Возможность получения кредита Гарантированный срок доставки, сохранность грузов Дополнительные услуги водителей	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ: Отсутствие службы маркетинга Отсутствие спутниковой навигационной системы для обеспечения безопасности водителей и сохранности грузов Простои подвижного состава
ВОЗМОЖНОСТИ: Расширение клиентуры с помощью рекламы Предоставление более качественных услуг Диверсификация деятельности и выход на новые рынки Приобретение собственного автотранспорта и организация новых видов услуг При оплате перевозок возможна комбинированная система оплаты	УГРОЗЫ: Снижение спроса на перевозки в областном сообщении Конкуренция Повышение цен на бензин

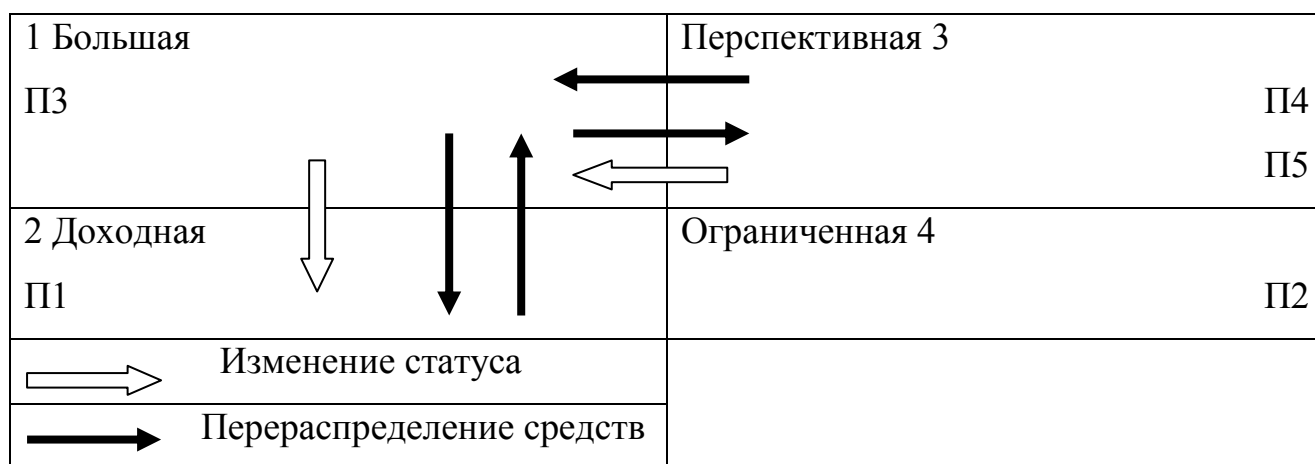


Рисунок 9 – Матрица стратегических зон перевозок предприятия ИП Максимов А.В.

где, стратегические зоны:

П1 – перевозка грузов из металла, металлоизделий и металлоконструкций.

П2 – перевозка массовых грузов, а также транспортировка негабаритных и опасных грузов.

ПЗ – перевозка продуктов питания рефрижераторами.

П4 – перевозка сыпучих грузов открытыми самосвалами.

П5 – перевозка сборных грузов.

Проведенная оценка бизнес-среды предприятий показала, что для ИП Максимов А.В. наиболее перспективными являются перевозка сыпучих грузов самосвалами, перевозка сборных грузов и перевозка продуктов питания рефрижераторами. Главными тенденциями внешней среды является несовершенство законодательной базы, тенденции по увеличению перевозок строительных грузов и использования самосвалом. Эти тенденции необходимо учитывать, при увеличении автопарка предприятия в 2016 году, что бы удовлетворить возросший спрос.

Рынок предоставления услуг грузоперевозок постоянно движется. Наблюдается данное явление тем, что многие предприятия приобретают собственные грузовые автомобили. К сегодняшнему дню на рынке заметны

колоссальные изменения. В течение нескольких лет изменения затронули в первую очередь автомобили рефрижераторы и 1,5 тонные грузовые автомобили. Для ориентирования на надёжную перспективу развития ИП Максимов А.В. меняет стратегию наличия грузовых автомобилей в зависимости от условий. Таким образом, в данное время, обновляемый парк подвижного состава является сильной стороной предприятия. Также возможностью деятельности ИП Максимов А.В. является организация новых видов услуг для переориентирования на другие коммерческие позиции. Предприятие ИП Максимов А.В. проводит регулярный анализ рынка услуг для выявления новых возможностей и преследует цели реализации выгодных мероприятий.

Результаты матрицы стратегических зон перевозок напрямую зависят от SWOT-анализа. К примеру, при отсутствии возможности осуществления деятельности службы маркетинга на предприятии, ИП Максимов А.В. не имеет возможности осуществлять коммерчески выгодную деятельность по перевозке сборных грузов, по причине необходимости поиска множества контрагентов, у которых в наличии есть груз в небольшом объёме. Строительство, осуществляемое в городе Новокузнецке, на постоянной основе предлагает возможность выгодной реализации услуг, посредством внедрения открытых самосвалов для проведения перевозок сыпучих грузов. ИП Максимов А.В. считает область по перевозке сыпучих грузов перспективной, исходя из возможностей строительного характера.

Коммерческая деятельность ИП Максимов А.В. направлена в первую очередь на обеспечение грузоперевозок междугородного характера большегрузными 20-тонными грузовыми автомобилями для прибыльной работы предприятия. Таким образом, коммерческая деятельность ИП Максимов А.В. направлена на получение прибыли с учетом слабых и сильных сторон. Также за основу вида перевозок предприятие ИП Максимов А.В. берёт – перевозку грузов из металла, металлоизделий и металлоконструкций грузовыми автомобилями от 1,5 до 20 тонн. Ориентирование на перевозку металла

является основой политики ИП Максимов А.В. по причине обогащения опытом сотрудниками конкретного вида перевозок для обеспечения пролонгированных сотрудничеств в данной области и как следствие оптимальной работы предприятия.

2.6 Налоговое планирование

Сейчас налоговое планирование бюджета имеет решающее значение в бизнесе, так как помогает избежать двойного налогообложения одного и того же вида дохода или прибыли. Кроме того, в последние несколько лет налоговые органы активизировали деятельность в плане налоговых проверок на предприятиях и проверке деятельности ИП, поэтому знание особенностей системы налогообложения в выбранном виде деятельности предпринимателя может существенно повлиять на исход подобных налоговых инспекций и помочь избежать убытков.

Основы налогового планирования ИП Максимов А.В. включают:

- учет главных составляющих налогового законодательства в стране.
- использование установленных законом льгот для снижения налоговой нагрузки.
- поиск законных послаблений в уплате налогов.

На сегодняшний день предприятие ведет разработку проектов по налоговому планированию. В обязательном порядке оценивается уровень налоговых рисков, как налоговых, так и в отношении других сторон по разработанным договорам.

Вывод

Организация ИП Максимов А.В. состоит из 10 человек – коммерческий директор, которому подчиняются секретарь и технический директор, им подчиняются диспетчер, главный бухгалтер, которые подчиняются экономист, юрист и два бухгалтера. В автопарке организации присутствует тридцать семь автомобилей различного характера предоставления услуг.

ИП Максимов А.В. сотрудничает на пролонгированной основе с ООО «Сервисный канатный центр», заводом ООО «Металлист», ООО «Стальной канат», ООО «Кузнецкий транспортный альянс» по предоставлению услуг.

Преимущественно услуги проходят в Кемеровской области, иногда в близлежащих регионах.

На рынке предоставления услуг имеется огромное количество конкурентов, с некоторыми из них необходимо сотрудничать для осуществления выгодной коммерческой деятельности, посредством обмена заказами и информацией о рынке перевозок. Данное сотрудничество заключено с организацией ООО «Трал».

Планирование в организации осуществляется путём анализа и сопоставления информации о внешней и внутренней средах, организации в целом и рынка, для достижения планируемой коммерческой позиции на рынке предоставления услуг.

3 Организация грузоперевозок предприятия

3.1 Гибкость в условиях кризиса

Реальное проявление экономического кризиса для грузоперевозчиков всех уровней – это жёсткая конкуренция в «борьбе» за грузовладельцев и грузоотправителей. В этой серьёзной борьбе победит тот грузоперевозчик, который предложит наиболее выгодные заказчику условия – быстрые, качественные и дешёвые транспортные услуги.

Эффективность работы компании может быть достигнута путем принятия мер:

Скорость доставки грузов можно увеличить за счёт следующих факторов:

- Разработка и выбор оптимальных маршрутов и расчет расстояния.
- Гарантированного временного (установка сроков доставки груза) исполнение заказа с момента его получения до момента доставки до места назначения.
- Повышения квалификации кадров, избавление от непрофессиональных водителей.
- Механизации погрузо-разгрузочных работ.
- Сокращения простоев, расчет рабочего времени водителя.
- Обновления автопарка, использование его в других направлениях.
- Использование современных информационных каналов для принятия информации.
- Разработка недорогой, но навязчивой рекламы транспортных услуг, применения новейших технологий, информационной связи во всей цепочке от рекламы оказываемых услуг до получения конечного экономического результата.
- Внедрение дополнительных услуг – страхования грузов для клиентов, заказывающих грузоперевозку.

Рост себестоимости цен, на оказываемые транспортные услуги, могут сдерживать:

- Составление картографических маршрутов, с расчетом расстояния перевозки.
- Оптимизация тарифов за счёт сокращения количества людей в раздутых отделах логистики, — изучение цен конкурентов на все виды перевозок.
- Использование круговых загрузок — место загрузки-место выгрузки-место погрузки (исключение холостых рейсов, поиск загрузок, сборных обратных и попутных грузов).
- Гибкая политика цен с учётом расстояния, массы, размера и характера груза, особенностей погрузки, пакета документов.
- Система скидок для солидных и постоянных клиентов.
- Увеличение грузооборота за счёт дальности перевозки грузов.
- Прямые партнёрские отношения с грузовладельцами и грузоотправителями (уход от посредников) заключение долгосрочных транспортных контрактов на грузоперевозки.
- Снижение накладных расходов за счёт уменьшения мест доставки, но увеличения количества груза.
- Снижение себестоимости транспортной работы (сокращение пробега, обучение водителей, оптимизация маршрута).
- Применение грузовиков различной грузоподъемности и с различными кузовами, полноценные загрузки груза, согласно объёму грузовиков.
- Компьютеризация транспортных перевозок (уменьшение сроков составления планов и увеличение точности расчетов при вычислении цены поставки товаров, точные расчёты затрат на транспортировку).

Чтобы преодолеть спад грузоперевозок необходимо:

- Сделать всё, чтобы сохранить партнёрские отношения с

максимальным числом своих постоянных, солидных грузовладельцев, на которых кризис также окажет отрицательное влияние, на условиях, приемлемых и оптимальных, для обеих сторон, в новых условиях.

- Очень внимательно необходимо отнестись к тем грузовладельцам, которые впервые хотели бы воспользоваться услугами автоперевозчиков, обеспечить их полной информацией об их выгоде от предоставляемых грузоперевозчиком услуг.

- Расширить число транспортных услуг индивидуальным предпринимателям, небольшим коммерческим фирмам, частным лицам – перевозка домашних вещей при переездах.

- Искать внеплановые заказы, наладить связь с диспетчерами, транспортно-экспедиторскими компаниями, для увеличения информации по грузам, взаимодействия по грузоперевозкам.

- Увеличить грузооборот за счёт дальности перевозки грузов.

- За счёт сборных грузов, которыми вынуждены, будут пользоваться индивидуальные предприниматели, средний и малый бизнес.

- Делать вложения капитала в новую технику, технологию, в новые формы организации производства труда, обслуживания, управления и т.п.

ИП Максимов А.В. является очень гибкой в выстраивании цен для заказчиков, данное предприятие ориентируется под индивидуальные условия фирмы клиента и старается согласовать наиболее подходящие цены на различные рейсы.

Так, к примеру, прайс-лист на ООО «Завод «Металлист» за 2015 год (рис. 10) подобран исходя из таких условий, что предприятие находится на окраине города, и первый час на грузовые автомобили, заказанные по городу, оплачиваются в полной мере, что позволяет избежать дополнительных издержек. А остальное время работы грузового автомобиля оплачивается согласно фиксированным условиям – руб./мин. К тому же данный пункт создаёт положительный образ для заказчика, не определённого по времени рейса или рассчитывающего на его немалую продолжительность.

ИП Максимов А.В.

Прайс лист на услуги грузоперевозок для ООО «Металлист»

Стоимость первого часа работы автомашины в зависимости от удаленности района от центра города	Грузоподъемность автомашин				
	1,5 т	2,0 т	3,0 т	5,0 т	8,0 т
Центральный, Кузнецкий (до 30-го квартала), ДОЗ, 6-ой км, Рабочий поселок, бл.Куйбышево, а также дополнительное время работы а/м (сверх предусмотренного настоящим прайс-листом) на пригородных, междугородних рейсах и со 2-го часа по городу	440	540	660	965	1030
Дальнее Куйбышево, ш.Дмитрова, Редаково (до строительного магазина), Садовая, Аллюминиевый завод, Малоэтажка, Ратэк, Соколиная гора	515	590	735	1025	1145
Точилино (ж/д больница), Завод "Универсал", Новобайдаевка, Заводской район (до Промстроевской)	590	660	810	1005	1135
Байдаевка между Зорге и ул.Скоростной), Монтаж, Лапин Лог, с.Кругленькое, Заводской район (Автотранспортная-Бызовское ш.)	660	735	885	1030	1145
Новоильинский район, Абашево, Лыжная база, Бызово	735	810	940	1105	1145
Ильинский - Заводской районы	810	860	1025	1145	1230
Старая Ильинка, ЗСМК, Черная речка, полигон ТБО	860	940	1065	1230	1350

ПЕРВЫЙ ЧАС АВТОМОБИЛЯ ОПЛАЧИВАЕТСЯ ПОЛНОСТЬЮ

Свыше часа: 1,5 т – 7руб./мин; 2т – 8руб./мин; 3т – 11руб./мин; 5 т – 16руб./мин; 8т – 18руб./мин
 Экспедирование груза: город – 150 руб./точка; междугород – 700 руб.

Стоимость услуг рефрижератора рассчитывается, как увеличенная на 15% цена, указанная в прайс-листе.
 2. Время, предусмотренное на выполнение пригородных рейсов, рассчитано с учетом возврата а/м в город.
 3. Если Заказчик использует а/м сверх предусмотренного времени, и а/м освобождается в пункте разгрузки вне города, оплачивается время возвращения в г. Новокузнецк, равное 30% суммы, предусмотренной прайс-листом.

Рисунок 10 – Прайс-лист на услуги грузоперевозок за 2015 год для ООО «Завод «Металлист»

Рассмотрим прайс-лист для ООО «Сервисный канатный центр» за 2015 год, данная компания зачастую пользуется услугами доставки груза на основе междугородних рейсов. Именно поэтому прайс-лист образован согласно требованиям заказчика, на предоставление услуг грузоперевозок. Также цены в прайс-листе образованы исходя из потребностей компании, то есть излюбленные рейсы заказчика должны иметь подходящие ценовые условия для комфортной работы (Приложение А).

В прайс-листах для данных компаний указаны три важных условия.

Если заказчик использует автомобиль сверх предусмотренного времени, и автомобиль освобождается в пункте разгрузки вне города, оплачивается время возвращения в город Новокузнецк, равное 30% суммы, предусмотренной

прайс-листом.

Время, предусмотренное на выполнение пригородных рейсов, рассчитано с учетом возврата автомобиля в город.

Стоимость услуг рефрижератора, рассчитывается как увеличенная на 15% цена, указанная в прайс-листе.

Данные пункты призваны сбалансировать коммерческую деятельность, посредством их внедрения. Так, к примеру, в случае дополнительных расходов, связанных с обратной дорогой, это условие позволяет избежать дополнительных затрат при организации прайс-листа подобным образом. Также в прайс-листе указано время на выполнение некоторых рейсов (рейсы, не обладающие большим коммерческим потенциалом), заказчик должен укладываться в это время, иначе вступит в силу пункт оплаты за время возвращения. Внедрение этого условия позволило улучшить контроль за работой менеджеров предприятия-заказчика, а также пролонгировать дальнейшее сотрудничество с начальством компании.

Ориентация деятельности предприятия ИП Максимов А.В. под изменяющиеся условия рынка и выбор собственного направления развития зависит от деятельности предприятий-заказчиков. Сегодня многие компании обзаводятся собственным грузовым транспортом. Поэтому деятельность ИП Максимов А.В. ориентируется под потребности стабильно работающих заказчиков. В связи с данными изменениями условий на рынке, стратегический план ИП Максимов А.В. заключается в том, чтобы как можно эффективнее использовать грузовые автомобили, имеющие подходящую рентабельность для осуществления экономической деятельности, поэтому организация ориентируется на грузовые автомобили грузоподъемностью 20 тонн. К тому же фура (20-тонный грузовой автомобиль) пользуется популярностью у всех заказчиков. При посещении потенциальных клиентов, зачастую чтобы проверить конкурентоспособность организации ИП Максимов А.В., заказчики интересуются конкретными ценовыми условиями для заказа на рейс 20-тонного грузового автомобиля по городу или межгороду.

Молодая и развивающаяся организация ИП Максимов А.В. всеми силами держится в зоне экономического роста, по этой причине гибкость организации во всех её проявлениях имеет решающее значение. Исполнители ИП Максимов А.В. заинтересованы заниматься погрузочно-разгрузочными работами в качестве грузчиков. Сотрудники ИП Максимов А.В. стараются найти индивидуальный подход к заказчикам, которые в свою очередь зачастую обладают погрузочно-разгрузочной техникой (кран, погрузчик, манипулятор и т.д.) и обеспечить комфортную работу исполнителям. Таким образом, ИП Максимов А.В., подбирает условия на грузовые автомобили необходимых характеристик для обеспечения заинтересованности в коммерческой деятельности для заказчиков и исполнителей.

Конкурентоспособность ИП Максимов А.В. зависит от уровня предоставляемых услуг. Ориентация организации на уменьшение себестоимости перевозки сыграла роль. На сегодняшний день для удовлетворения потребностей потребителей услуг, нами были найдены исполнители с личными грузовыми автомобилями, данные водители имеют возможность предоставлять услуги по себестоимости рейса, что делает нас конкурентоспособными.

В коммерческой деятельности компании большую роль играет кадровая политика, все изменения на рынке труда грузоперевозок заметно сказываются на исполнителях с личными грузовыми автомобилями. Кадровая политика ИП Максимов А.В. служит опорой взаимоотношений между водителями и организацией, индивидуальный подход между данными субъектами деятельности влияет на взаимопонимание между ними, которое служит основой доверия между исполнителем и работодателем для обеспечения комфортной деятельности. Вследствие со стороны нашей организации предпринимаются действия по достижению главной цели работы с исполнителями – поиск наиболее подходящих исполнителей, выполняющих работу по себестоимости и стремящихся выполнить поставленную перед ними задачу.

Гибкость деятельности предприятия ИП Максимов А.В. лежит в основе коммерческой политики компании. Достигается путём небольшого штата сотрудников, что в свою очередь ускоряет бизнес-процессы, а также позволяет в ускоренном режиме отвечать на запросы, жалобы и предложения клиентов, что очень ценится. При заключении договоров, их согласования и подписания, имеется возможность заключения их в самые короткие сроки для эффективного расширения клиентской базы.

В ИП Максимов А.В. подписываются стандартные договора. Так как речь идёт о субаренде, сотрудники организации обсуждают пункты договора с исполнителями в индивидуальном порядке. Гибкость заключения договорных обязательств посмотрим через договор с водителем ИП Деменов Г.К. (Приложение Б).

Договор об аренде автотранспортного средства с экипажем является платформой для заключения договорных обязательств, стимулирующих обеспечение наиболее выгодной позиции на рынке. Главными преимуществами данного договора для осуществления эффективной коммерческой деятельности являются необходимость выезда исполнителя на рейс, предоставлять грузовой автомобиль в срок и в соответствии с заявками. Также ИП Деменов Г.К. обязуется поддерживать надлежащее техническое состояние автотранспортного средства и оказывать услуги по управлению и технической эксплуатации грузового автомобиля. ИП Максимов А.В. не несет расходы за ИП Деменов Г.К., возникающие в связи с коммерческой эксплуатацией автотранспортного средства, а именно на оплату топлива, расходов на содержание и пр.

Условия договора обязуют ИП Деменов Г.К. обеспечивать нормальную и безопасную эксплуатацию грузового автомобиля, в соответствии с целями аренды. Состав и квалификация членов экипажа должна отвечать всем правилам, требованиям и условиям. Таким образом соблюдается целенаправленность и безопасность для обеспечения коммерческой деятельности. В итоге данного вида договора, требования заказчиков выполняются довольно интенсивно, что приводит к коммерческому росту,

также полностью соблюдена ответственность обеих сторон за выполнение рейса.

ИП Максимов А.В. не может обеспечивать полную занятость всем исполнителям, поэтому при обсуждении обязанностей сторон, стороны договариваются заблаговременно. При необходимости, ИП Максимов А.В. меняет обязанности сторон договора, о необходимости предоставления услуг грузоперевозок - по вызову, для достижения необходимой позиции на рынке. Такие тенденции обычно имеют сезонный характер работ, когда большинство исполнителей заняты, а клиенты желают выполнить заказы. Для преодоления понижения конкурентоспособности и пролонгированной работы с заказчиками ИП Максимов А.В. адаптируется под занятость исполнителей и продолжает осуществлять коммерческую деятельность. Бывает, что этих усилий недостаточно, чтобы удовлетворить запросы клиентов. Для таких случаев ИП Максимов А.В. имеет партнёров среди конкурентов, готовых помочь выполнить заказ в поставленные сроки. Будучи готовыми, использовать услуги грузоперевозок, партнёры при непредвиденных обстоятельствах обращаются в ИП Максимов А.В.

3.2 Коммерческая деятельность предприятия по предоставлению услуг грузоперевозок

Коммерческая деятельность – это сложная оперативно-организационная система, направленная на обеспечение совершения процессов купли-продажи с учетом текущих и перспективных рыночных изменений в целях полного, качественного и своевременного удовлетворения спроса населения и получения прибыли.

Руководство коммерческим отделом осуществляет коммерческий директор, которому подчиняется секретарь. В мои обязанности, как коммерческого директора входят – реклама организации, поиск клиентов и исполнителей, переговоры встречи с контрагентами и потенциальными

клиентами, поиск и участие в электронных торгах, составление планов развития предприятия, также разработка и соответствие организационной среды маркетинговой политики предприятия, составление и анализ цен для заказчиков услуг и исполнителей, создание климата организационных отношений, анализ бухгалтерских и коммерческих отчетов, составление коммерческого плана организации и контроль его выполнения, координация деятельности подчинённых, налоговое и коммерческое планирования, контроль выполненных работ исполнителя, контроль деятельности подчиненных.

На современном рынке транспортных услуг можно удержаться только в том случае, если существует возможность соответствовать нужному уровню конкуренции. Для этого необходимо повышать качество услуг и снижать цены, а также проводить постоянную модернизацию автопарка. Но даже при таких условиях будет трудно найти заказчика. Для поиска клиентов нужно вкладывать огромные ресурсы в рекламные кампании.

ИП Максимов А.В. пользуется эффективным способом, который дает гарантию успеха. Это участие в электронных торгах (тендерах). На электронных торговых площадках заключаются разные сделки, начиная от проведения конкурса на поставку канцелярских товаров и мебели, заканчивая крупными аукционами на клининговые услуги, строительство или грузоперевозки. Теоретически на электронной торговой площадке (далее ЭТП) можно провести любой тендер.

Выделим основные преимущества, которые получают все участники электронных торгов:

- Защищенный документооборот, проходящий в цифровом формате.
- Сохранность личных данных участников аукционов и конкурсов.
- Эффективная оптимизация финансовых средств и рабочего времени.
- Возможность принять участие в тендере, находясь в любой точке планеты.

Ко всем электронным торгам применяются самые различные условия

предоставления документов. Необходимо подготовить документы применительно к конкретному электронному торгу, по отношению к которому предпринимаются попытки выиграть аукцион. Также возможно использование компаний, дающих консультационное сопровождение при участии в электронных аукционах.

Электронные торговые площадки позволяют бизнесу решать сразу несколько важных задач:

- Обмен информацией между участниками рынка.
- Реклама услуг при обращении к потенциальным клиентам.
- Поиск выгодных тендеров и аукционов.
- Поддержание определённого имиджа.

Участники ЭТП получают возможность расширить круг деловых партнеров, не вкладывая больших денег в рекламные кампании и маркетинговые исследования. Электронная площадка – это современный, удобный и функциональный инструмент, с помощью которого можно выполнять любые коммерческие операции. Желая принять участие в торгах необходимо приобрести электронную цифровую подпись (далее – ЭЦП). ЭЦП: Подпись, с помощью которой участники торгов заверяют документы. Подпись выдается аттестованным сервисным центром. Для каждой операции нужна своя подпись – для аукционов, сдачи отчетных документов, участия в государственных тендерах и пр. Выдача подписи осуществляется достаточно быстро, от 1 дня. ЭЦП действительна в течение года, после чего нужно снова обратиться в сервис. Цифровая подпись похожа на обычный USB-носитель, в этом устройстве закодирована информация о компании. Подделать такую подпись невозможно. ЭЦП представлено на рис. 11.

Для своевременного выполнения всех требований и условий заказчиков и исполнителей, Максимову Денису Андреевичу выдаётся доверенность (Приложение В).

В некоторых случаях участие и завершение выполнения требований условий аукциона позволяет создать положительный образ у заказчика,

электронные торги на доставку угля автомобильным транспортом для граждан пожилого возраста и инвалидов были именно такими. В 2015 году организацией ИП Максимов А.В. был выигран аукцион в электронной форме №44-3019329 от 05.06.2015 года. «Доставка угля автомобильным транспортом».



Рисунок 11 – Электронная цифровая подпись

Организация, осуществляющая закупку – Муниципальное бюджетное учреждение «Центр социального обслуживания граждан пожилого возраста и инвалидов» Осинниковского городского округа.

Начальная (максимальная) цена контракта – 560 000 руб.

Источник финансирования – местный бюджет на 2015 год.

Техническое задание – доставка гуманитарного угля малоимущих в количестве 720 тонн.

Место доставки товара, выполнения работы или оказания услуги – Российская Федерация, Кемеровская области, город Осинники, Место отправки

– вывоз с территории ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» (разрез «Калтанский»).
Пункт назначения – адреса малоимущих семей, пенсионеров (г. Осинники, в т.ч. п. Тайжина).

Аукцион проходил в реальном времени с учетом таймера, который устанавливался на три минуты после понижения цены каждого оппонента, которых было несколько. В итоге начальная цена контракта в 560 000 рублей была снижена до 324 800 рублей к концу торгов.

После фиксации ИП Максимов А.В. на электронной площадке как победителя, заказчики обратились за возможностью изменить существенный пункт договора, такой как изменение места погрузки угля. Муниципальным учреждением было разработано дополнительное соглашение, прилагающееся к договору, которое корректировало новые условия изменения места погрузки угля. После ведения переговоров было подготовлено возражение к дополнительному соглашению, которое соблюдает коммерческие интересы организации ИП Максимов А.В. (Приложение Г)

В течение выполняемых работ на основе выигранного тендера было задействовано несколько 4-тонных самосвалов для доставки бесплатного угля малоимущим гражданам в городе Осинники. Для доставки угля использовались конкретные адреса граждан в количестве 180 единиц. Было вывезено в общем количестве 720 тонн угля марки Т (Приложение Д). На каждый отдельный рейс выдавались ТТН (Приложение Е), в них содержатся сведения сдачи и приёмки товара после его перевозки.

Победа в данном тендере обеспечила увеличение статуса ИП Максимов А.В. как надёжного поставщика услуг. Также произошло увеличение имиджа организации через поставку качественных услуг для ста восьмидесяти семей граждан пожилого возраста и инвалидов города Осинники.

Победу в электронных торгах обеспечило пользование порталом Trade.su — это крупнейший российский портал по тендерам и закупкам, проект Информационного агентства Trade.su. От 100 до 200 тыс. запросов на поставку промышленных и потребительских товаров и услуг, таков постоянный объем,

которым выделяется база тендеров портала Trade.su. Заявки представляют, как спрос, так и предложение компаний и организаций различных форм собственности, а также государственных структур. Каталог тендеров Trade.su ежесекундно пополняется (Приложение Ж).

ИП Максимов А.В. является активным пользователем данного портала и осуществляет деятельность по участию в электронных торгах через данный портал. Подписка позволяет получать письма о различных торгах именно в области грузоперевозок сразу на почту организации – transport-nk@bk.ru. Сотрудники ИП Максимов А.В. проводят постоянный мониторинг тендеров на территории России. Анализ активности тендеров позволяет предусматривать проведение тендеров, так как происходит это систематически, наблюдается увеличение уровня подготовки к ним через поиск и наличие исполнителей.

Коммерческий план на 2015 год представляет собой коммерческий ориентир по достижению коммерческого потенциала. Деятельность по поиску клиентов была проведена в городе Новокузнецке и городе Осинники. Под план попали все интересующие ИП Максимов А.В. организации, нуждающиеся в открытых (бортовых) грузовых автомобилях, чтобы снизить затраты кадров на поиск автомобилей различного характера. В коммерческом плане приведён список некоторых компаний, которые удалось посетить (Приложение З). Перед заключением договоров в ИП Максимов А.В. используются коммерческие предложения (Приложение И) и презентации различного характера. Заключены договора на пролонгированной основе на предоставление услуг грузоперевозок с ООО «Сервисный канатный центр», заводом ООО «Металлист», ООО «Стальной канат» и с ООО «Кузнецкий Транспортный Альянс». По данным договорам на постоянной основе регулярно выполняются рейсы и ведутся переговоры по улучшению условий работы для обеих сторон. Выигран тендер у МКУ «СРЦН» ОГО на доставку гуманитарного угля малоимущим и пенсионерам, проживающим в частном секторе.

В коммерческую деятельность, несомненно, входит и документооборот. Чтобы учесть все юридические нюансы исполнителей и заказчиков необходимо

иметь документы, переплетающиеся юридической силой и доказывающие выполнение всех условий и требований выполненных работ. Для того, чтобы каждый отдельный рейс имел юридическую силу необходимо иметь на данный рейс акт выполненных работ (Приложение К), выставленный ИП Максимов А.В., подтверждающий наличие рейса. Для юридического подтверждения выполненного рейса исполнителем необходимо также получить от него акт выполненных работ (Приложение Л). Только после выполнения требований наличия актов выполненных работ со всех сторон рейс обретает юридическую силу. В актах выполненных работ указывается основная информация согласно рейсу, то есть дата, грузоподъемность, направление, номер акта согласно порядку осуществления коммерческой деятельности, основные реквизиты для оплаты.

Также для обеспечения комфортной и непрерывной коммерческой деятельности в организации ИП Максимов А.В. внедрены заявки (путевые листы), призванные контролировать работу третьих лиц. Для оформления заказа, на почту ИП Максимов А.В. приходят заявки с конкретной информацией по характеру перевозимого груза, требуемому транспортному средству, подачи автомобиля под загрузку и доставки груза. После оформления заказа, диспетчер расписывается и высылает заявку обратно клиенту, чтобы утвердить рейс (рис. 12).

Для увеличения эффективности оптимизации коммерческой деятельности, организация ИП Максимов А.В. использует интернет ресурсы для обеспечения коммерческой активности.

В ИП Максимов А.В. действуют принципы:

- принцип размещения объявлений в интернете и обращения клиентов.
- принцип поиска свободных грузов, заказчиков.
- принцип поиска попутных грузов.
- принцип поиска выгодных исполнителей.

Существуют сайты, на которых может быть найдена информация о

размещении груза, который нужно увезти заказчику за определённые средства. В таком случае в ИП Максимов А.В. предпринимаются расчеты возможности выполнения рейса, включающие занятость исполнителей, расстояние, условие дорог и сумму оплаты. Грузовой автомобиль, выехавший на междугородний

Приложение №1 к договору аренды автотранспортного
средства с экипажем №__8__ от __01.06.2015__

1.Характер перевозимого груза

Наименование груза	Вес (кг)	Вид упаковки	Особые условия
металлоизделия	1500	навалом	

2.Требуемое транспортное средство

Грузоподъемность	Объем м3	Размеры кузова	Тип кузова
1,5т			открытый

3.Подача автомобиля под загрузку

Дата	Время	Адрес	Контактные данные
02.06.2015	11-30	г.Новокузнецк Промстроевская 34 корп1	+79059250111 Дмитрий

4. Доставка груза

Дата	Время	Адрес	Контактные данные
02.06.2015	До	Космическое шоссе 16, ОАО ЗСМК	

6. Примечание и особые условия

Перевозчик

ИП Максимов А. В.

Заказчик

Рисунок 12 – Заявка о предоставлении услуг грузоперевозок

рейс, также имеет возможность забрать дополнительный груз из города, в который приехал по выполнению рейса и вернуться в изначальную точку, либо отправиться на новый рейс. Данный способ логистического распределения исполнителей имеет полезный эффект для увеличения рентабельности

деятельности. На некоторых интернет-ресурсах имеется возможность размещения информации текущего направления конкретного грузового автомобиля для выполнения последующих заказов. В табл. 2 представлены некоторые интернет-ресурсы, которые стимулируют рост коммерческой деятельности ИП Максимов А.В. посредством их использования.

Таблица 2 – Интернет-ресурсы по поиску заказчиков

Интернет-ресурсы	Описание
http://www.vezetvsem.ru/	Возможность поиска работы по стране.
http://virdi.ru/	Возможность поиска работы по стране.
http://автодиспетчер.рф/	Возможность поиска работы.
http://loads.ati.su/	Возможность поиска работы по стране.
http://biisk.truckingrussia.ru	Возможность поиска работы по стране.
http://stranagruzov.ru	Возможность поиска работы по стране.
http://gruzobzor.ru	Размещение междугородних рейсов на сайте.
http://cargogeo.com	Поиск грузов. Поиск водителей.
http://www.poisk-gruzov.ru	Возможность поиска работы, размещение активных машин.

ИП Максимов А.В. предпринимаются регулярные действия по размещению объявлений рекламного и информационного характера о предоставлении услуг грузоперевозок ИП Максимов А.В. на интернет ресурсах, призванных усилить позицию на рынке услуг. Объявления в ИП Максимов А.В. размещаются преимущественно перед началом года и после начала года, так как это благоприятный момент для заключения договорных обязательств с некоторыми организациями, которые ищут новых поставщиков услуг. Впоследствии, происходят обращения клиентов, которым необходимо выполнить самого различного рода услугу – от заключения договоров до квартирного переезда.

В табл. 3 указаны некоторые интернет-ресурсы, которые стимулируют рост имиджа и уровня узнаваемости, посредством их использования.

Таблица 3 – Интернет-ресурсы по размещению рекламных объявлений

Интернет-ресурсы	Возможность размещения	Описание
http://vse-taxi.com	Бесплатное объявление о компании	Большая база компаний
http://novokuznetsk.cataloxy.ru	Бесплатное объявление о компании	Большая база компаний
http://www.barahla.net	Бесплатное объявление о компании	Большая база компаний
https://gruzopoisk.ru/	Бесплатное объявление о компании	Небольшая база компаний
http://novokuznetsk.flagma.ru	Бесплатное объявление о компании	Средняя база компаний
http://belovo.sindom.ru	Бесплатное объявление о компании	Малая база компаний

Для поиска водителей преимущественно используются такие сайты, как – www.Avito.ru и www.Job42.ru. ИП Максимов А.В. регулярно размещает объявления о поиске исполнителей с личными грузовыми автомобилями. Данные сайты являются платными и за их пользование в совокупности ИП Максимов А.В. платит в месяц от 99 рублей до 500 рублей в зависимости от сезонности работ.

В табл. 4 указаны некоторые интернет ресурсы, которые стимулируют рост коммерческой деятельности, посредством их использования.

Таблица 4 – Интернет-ресурсы по поиску исполнителей

Интернет-ресурсы	Описание
http://novokuznetsk.cataloxy.ru	Большая база компаний, бесплатное размещение объявлений
www.Avito.ru	Большая база компаний, платное размещение объявлений

Продолжение таблицы 4

www.Job42.ru	Большая база компаний, платное размещение объявлений
http://www.barahla.net	Большая база компаний, бесплатное размещение объявлений

3.3 Оптимизация коммерческой деятельности посредством приобретения собственного грузового транспорта в лизинг

Оптимизировать коммерческую деятельность существует возможность посредством приобретения собственного грузового транспорта в лизинг. Если организовать постоянную деятельность на основе собственного транспорта это приведёт к увеличению рентабельности. Коммерческая деятельность посредством приобретения качественной модели грузового автомобиля присвоит новый имидж организации, что повлияет на увеличение притока клиентов. Оптимизация коммерческой деятельности посредством лизинга предполагает соблюдение всех коммерческих аспектов, то есть должен быть решён вопрос заказов на постоянной основе именно для конкретного автомобиля.

Благодаря лизингу можно с минимальными затратами расширить свою сферу деятельности или масштаб бизнеса, решить в какой-то степени проблему дефицита свободных средств.

Лизинг оформить гораздо проще и быстрее, чем кредит. Не нужны залог или поручители, требуется существенно меньше документов о финансово-хозяйственной деятельности, требования к платежеспособности также снижены. Еще одно преимущество лизинга заключается в более мягком отношении к просрочиванию платежей. При финансовых затруднениях, значительно легче договориться об изменении графика платежей по лизингу, чем по кредиту.

Минус лизинга в том, что часть стоимости имущества придется все-таки оплатить самому. Размер аванса может колебаться от 10% до 35%, в зависимости от лизингодателя и объекта финансирования.

Полученное в лизинг имущество обязательно придется застраховать. Это потребует от вас дополнительных расходов, что, конечно, в некоторой степени снижает привлекательность этой схемы финансирования.

При финансовой аренде грузовиков у компаний обычно присутствуют стандартные требования к лизингополучателю:

- положительный собственный капитал
- наличие стабильных оборотов на расчетном счете
- срок деятельности от полугода
- деятельность, не приносящая убытков.

Рассмотрим покупку разных моделей *Fred, Man, Scania* (одни из самых качественных марок), необходимо рассчитать покупку модели исходя из покупки прицепа открытого типа для осуществления выгодной экономической деятельности на рынке при использовании наработанной коммерческой базы.

Рассмотрим покупку SCANIA Тягач P440 CA6X4HSZ (20-тонный грузовой автомобиль)

Условия лизинга следующие:

- Первый платеж – от 9% до 50%.
- Срок договора – от 12 до 60 месяцев.
- Тип графика платежей – равные или убывающие.
- Последний платеж – от 1% до 15%.

В среднем стоимость такого грузового транспорта выходит 3 750 000 рублей. То есть, первый лизинговый платеж будет варьироваться от 3 375 000 до 1 875 000 рублей.

Также ожидаются затраты на страховку. У стоимости страхования по лизингу есть несколько плюсов лизингового договора с точки зрения страхования его предмета.

Во-первых, страховой платеж включается в размер ежемесячных

платежей. То есть чем он будет ниже, тем большую часть из этого платежа получит кредитор.

Во-вторых, постоянным корпоративным клиентам (лизингодателям) многие серьезные страховщики предлагают скидки за «объемы». Если в банкостраховании тариф будет максимальным, то в рамках лизинга автомобилей они вполне могут быть самыми низкими.

В-третьих, эти деньги, ежемесячно вкладываемые в страховку, защищают интересы обеих сторон – прежде всего, заемщика, а также лизингодателя.

Рассмотрим вариант страховки в ОСАГО.

ОСАГО - так называемое Обязательное Страхование Автогражданской Ответственности, когда страховым объектом выступает ряд имущественных интересов, которые связаны с владельцем автомобиля по определенным обязательствам. Такие обязательства возникают вследствие причинения вреда жизни/здоровью/имуществу людей при использовании ТС в России. То есть, покупка страховки ОСАГО – защита от проблем виновника ДТП. Стоит учесть, что полис ОСАГО стоит не меньше 120 000 рублей.

По данным расчетов суммы амортизации можно сделать вывод, что в грузовой автомобиль, взятый в лизинг, менее чем за 10 лет должен окупить себя, иначе работа над выполнением заказов не будет считаться коммерчески выгодной. К тому же может произойти такое, что грузовому автомобилю придется выполнять рейсы по некачественной дороге, которых в избытке, в этом случае скорость нарастания амортизации увеличится. Амортизация также может быть и непредвиденной, в таком случае на счету ИП Максимов А.В. должны быть дополнительные средства с целью обеспечения непрерывной коммерческой деятельности. Амортизацию рассчитаем предположительно, данные расчета представим в табл. 5.

Затраты на содержание автомобиля большой грузоподъемности и габаритов всегда самые значительные. Содержание гаража – две тысячи рублей в сутки или семьсот двадцать тысяч в год – это минимум оплаты содержания

грузового автомобиля.

Таблица 5 – Показатели расчета суммы амортизации

Метод	Сумма	Срок полезного использования, мес.	Первоначальная стоимость объекта, руб.	Ускоренная амортизация
линейный метод	0,8333	120	3 750 000	1,6666
нелинейный метод	1,6667			3,3334

Заработная плата самого водителя будет варьироваться в зависимости от занятости. Для осуществления коммерческой деятельности с наличием собственного автомобиля, рабочее пространство нанятого водителя предполагает полную занятость и составит в месяц предположительно 50 000 рублей.

Медицинское обеспечение безопасности дорожного движения включает в себя:

- обязательное медицинское освидетельствование кандидатов в водители транспортных средств.
- обязательное медицинское освидетельствование водителей транспортных средств в связи с заменой водительского удостоверения после истечения срока его действия, либо в связи с возвратом водительского удостоверения после истечения срока лишения права на управление транспортными средствами в случае, если прохождение обязательного медицинского освидетельствования требуется в соответствии с законодательством РФ об административных правонарушениях, либо в связи с возвратом водительского удостоверения после отбытия наказания в виде лишения права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью (в случае лишения права на управление транспортными средствами).
- внеочередное обязательное медицинское освидетельствование

водителей транспортных средств, при проведении обязательного периодического медицинского осмотра которых выявлены признаки заболеваний (состояний), являющихся медицинскими противопоказаниями либо ранее не выявлявшимися медицинскими показаниями или медицинскими ограничениями к управлению транспортными средствами и подтвержденных по результатам последующих обследования и лечения.

– обязательные предварительные, периодические (не реже одного раза в два года), предрейсовые и послерейсовые медицинские осмотры. Данные меры призваны полностью контролировать производительность и безопасность труда водителей. В таких условиях водители, употребляющие алкоголь и прочие наркотические вещества, не имеют права управлять грузовым автомобилем.

Основные условия прохождения медицинского осмотра для осуществления безопасной коммерческой деятельности через эксплуатацию собственного грузового транспорта:

1. Периодические медицинские осмотры следует проходить не реже 1 раза в 2 года при работе в качестве водителя.
2. Предрейсовый медицинский осмотр нужно проходить перед каждым рейсом. Исключение – водители оперативных служб, у которых нет времени на прохождение предрейсового осмотра.
3. Послерейсовый медицинский осмотр должны проходить только те водители, которые перевозят пассажиров и опасные грузы.

Изначально неизвестно как пройдет каждый отдельный рейс, как известно на дорогах зачастую располагаются экипажи ГАИ, останавливающие в первую очередь большегрузные автомобили, в таких случаях на каждый рейс откладывается определенное количество средств на уплату штрафов, зависит это условие от отдалённости и разновидности качества и налоговых условий дорог от точки А до точки Б.

В итоге для приобретения в лизинг и начала эксплуатации собственного грузового транспорта необходимо рассчитывать на такие расходы, как

содержание (гараж) страховка, лизинг самого транспорта, заработная плата водителю, медицинские расходы, расходы на штрафы и амортизацию.

Рассмотрим покупку собственного грузового транспорта SCANIA Тягач P440 CA6X4HSZ (тягач и прицеп) в лизинг за 5 лет, табл. 6.

Таблица 6 – Расчет затрат на приобретение грузового транспорта в лизинг и его последующую эксплуатацию

	1-ый год	2-ой год	3-тий год	4-тый год	5-тый год
SCANIA Тягач P440 CA6X4HSZ	750 000р.	750 000р.	750 000р.	750 000р.	750 000р.
Содержание	72 000р.	72 000р.	72 000р.	72 000р.	72 000р.
Страхование	120 000р.	120 000р.	120 000р.	120 000р.	120 000р.
Заработная плата	50 000р.	50 000р.	50 000р.	50 000р.	50 000р.
Медицинский осмотр	30 000р.	30 000р.	30 000р.	30 000р.	30 000р.
Прочие Расходы (амортизация, штрафы)	200 000р.	200 000р.	200 000р.	300 000р.	300 000р.
Итого в год:	1 222 000р.	1 222 000р.	1 222 000р.	1 322 000р.	1 322 000р.
				Итого:	6 310 000р.

Амортизация вырастает после трёх лет полезного использования от минимума технической исправности до неисправностей, которые необходимо решать ремонтными работами. После пяти лет полезного использования, грузовой автомобиль начинает терять статус полезности использования грузового автомобиля. Когда это происходит организация обязана решать вопрос продажи грузового автомобиля для поддержания необходимого уровня рентабельности предприятия.

По данным подсчета за половину срока полезного использования грузового автомобиля, взятого в лизинг, необходимо выплачивать приблизительно 38% от полной стоимости данного грузового автомобиля на дополнительные расходы, связанные с эксплуатацией грузового автомобиля

согласно коммерческим целям, согласованным перед выполнением рейса.

Итого за 5 лет работы собственного грузового автотранспорта, приобретённого в лизинг необходимо рассчитывать на приблизительные расходы суммой шесть миллионов триста десять тысяч рублей. Чтобы вопрос рентабельности всех работ по приобретению и осуществлению коммерческой деятельности, посредством использования собственного грузового транспорта звучал разумно необходимо обеспечить максимальное количество заказов для данного грузового автомобиля.

Коммерческий потенциал организации для осуществления безубыточной деятельности посредством покупки собственного транспорта в лизинг необходимо держать в спектре возможностей рынка.

Чтобы осуществлять выгодную коммерческую деятельность с данного грузового автомобиля необходимо проводить отчисления в сумме 90-110 тысяч рублей в месяц на покрытие затрат, чтобы оставаться в зоне допустимого риска. Это говорит о том, что коммерческая деятельность организационной среды ИП Максимов А.В. должна состояться из множества выгодных отношений с потенциальными клиентами. Оборотные средства организации должны превышать миллион рублей в месяц для возможности покупки данного грузового транспорта в лизинг.

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту

Группа	ФИО
3 - 3301	Максимову Д.А.

Институт	Институт электронного обучения	Кафедра	Кафедра менеджмента
Уровень образования	Специалист	Направление	Менеджмент организации 080507

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»

1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, используемого оборудования) на предмет возникновения: - вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шум, вибрация, электромагнитные поля, ионизирующие излучения) - опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы) - негативного воздействия на окружающую природную среду (атмосферу, гидросферу, литосферу) - чрезвычайных ситуаций (техногенного, стихийного, экологического и социального характера)	1. Подвижной состав исполнителей состоит из современной техники, которая считается одними из наиболее комфортных автомобилей для водителей. 2. В работе исполнитель, чаще всего, страдает от неподвижного положения в течение всего рабочего дня и выхлопных газов в процессе работы транспортного средства. 3. Выбросы выхлопных газов в атмосферу исполнителями. 4. На дорогах возможны чрезвычайные ситуации в виде аварий и поломок транспортных средств исполнителей.
2. Список законодательных и нормативных документов по теме	1. Трудовой кодекс. 2. Основные экологические законы РФ. 3. Гражданский кодекс.

Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке

1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности: - принципы корпоративной культуры исследуемой организации; - системы организации труда и его безопасности; - развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; - системы социальных гарантий организации; - оказание помощи работникам в критических ситуациях.	1. ИП Максимов А.В. имеет мягкую политику к заработным платам сотрудникам, которые показали свои способности и навыки на конкретных результатах. 2. ИП Максимов А.В. регулярно осуществляет мероприятия по увеличению мотивации и целенаправленности рабочих усилий со стороны руководства. 3. Руководство компании ИП Максимов А.В. контролирует рабочий климат организации, создаёт комфортные условия труда для участников бизнеса. 4. Все исполнители застрахованы от несчастных случаев и болезней на всей территории России. 5. Предприятие ИП Максимов А.В. стимулирует мотивацию, посредством внедрения премий за конкретные плановые работы. 6. Система нематериального стимулирования
--	---

	включает в себя организацию корпоративных мероприятий развлекательного характера.
2. Анализ факторов внешней социальной ответственности: - содействие охране окружающей среды; - взаимодействие с местным сообществом и местной властью; - спонсорство и корпоративная благотворительность; - ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров); - готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д.	1. Одним из требований компании ИП Максимов А.В. ко всем контрагентам является полное соответствие их деятельности требованиям законодательства. 2. Сотрудничество с представителями центров социального обслуживания граждан пожилого возраста и инвалидов. 3. ИП Максимов А.В. несёт полную ответственность перед потребителями услуг. ИП Максимов А.В. за их выполнение. Также ИП Максимов А.В. берёт на себя основные требования и ответственность по выполнению коммерческих рейсов вне зависимости от возможностей предприятия. 4. Открытость и прозрачность бизнес-процессов для клиентов, партнеров и других социальных групп. 5. Соблюдение всех необходимых условий для осуществления экологической транспортировки груза.
3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности: - анализ правовых норм трудового законодательства; - анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов; - анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности.	1. Акт выполненных работ (статья №129 Гражданского кодекса РФ). 2. Договор с исполнителем (статья №632 Гражданского кодекса РФ).
Перечень графического материала:	
При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)	Таблица 7 – Стейкхолдеры предприятия. Таблица 8 – Структура программ КСО. Таблица 9 – Затраты на мероприятия КСО.

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель	Феденкова А.С.			

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-3301	Максимов Д. А.		

4 Социальная ответственность

Сущность корпоративной социальной ответственности

Лежащая в основании пирамиды, компонентов социальной ответственности корпорации, экономическая ответственность, является основой для деятельности ИП Максимов А.В. в сфере предоставления услуг на 2016 год для 20-тонных грузовых автомобилей. Деятельность по предоставлению услуг позволяет удовлетворять потребности потребителей и извлекать прибыль. Предоставление услуг по низким ценам нацеливает ИП Максимов А.В. на устойчивое развитие на рынке услуг.

Правовая ответственность ИП Максимов А.В. состоит из законопослушности бизнеса и соответствия его деятельности ожиданиям общества. ИП Максимов А.В. является законопослушным плательщиком налогов и других выплат. ИП Максимов А.В. соблюдает все нормы и правила юридического оформления, заполнения и предоставления документов.

ИП Максимов А.В. в своей этической ответственности требовательно относится к удовлетворению запросов потребителей. В случае неимения свободной грузовой техники, ИП Максимов А.В. сохраняет за собой право предоставления грузового автомобиля, который не будет считаться рентабельным. Таким образом, ИП Максимов А.В. обеспечивает созвучность ожиданиям общества.

В своей филантропической ответственности ИП Максимов А.В. участвует в социальных программах, в данном случае по примеру дипломной работы, нацеленных на помощь малоимущих города Осинники, проживающих в частном секторе. ИП Максимов А.В. стремится поддерживать и развивать благосостояние общества через реализацию участия в реализации социальных программ.

Анализ эффективности КСО предприятия

К внешней социальной ответственности ИП Максимов А.В. можно отнести, как готовность участвовать в кризисных ситуациях (приложение Г), так и взаимодействие с местным сообществом и местной властью (приложение Е).

Основной целью программы КСО является рост имиджа и узнаваемости среди владельцев груза для последующей оптимизации коммерческой деятельности. Субъектами цели программы являются государственные учреждения, занимающиеся гуманитарным углом.

Табл. 7 указывает прямого и косвенных стейкхолдеров предприятия ИП Максимов А.В.

Таблица 7 – Стейкхолдеры предприятия

Прямые стейкхолдеры	Косвенные стейкхолдеры
Муниципальное бюджетное учреждение «Центр социального обслуживания граждан пожилого возраста и инвалидов» Осинниковского городского округа	Исполнители с самосвалами Осинниковского городского округа, разрезы Калтанский и Корчаковский, СМИ (телевидение – новости), заказчики Кемеровской области.
Исполнители ИП Деменов Г.К. и т.д.	Исполнители города Новокузнецк, заказчики, медицинские и экологические организации

Принципами корпоративной социальной ответственности ИП Максимов А.В. являются:

1. Системность.

Все проекты в составе программы корпоративной социальной ответственности предприятия ИП Максимов А.В. объединены общей стратегией и являются нацеленными на результат.

2. Актуальность.

Мероприятия программы отвечают актуальным потребностям и проблемам всех социальных групп, чьи интересы определенным образом пересекаются с деятельностью предприятия.

3. Клиент ориентированность.

Компания заинтересована в долговременных отношениях со всеми потребителями и партнерами, именно поэтому она стремится выстраивать доверительные отношения, нацеленные на удовлетворение потребностей и интересов всех сторон.

4. Прозрачность.

Сущность, цели и свойства осуществления программы корпоративной социальной ответственности четко сформулированы и понятны и каждому работнику предприятия ИП Максимов А.В.

5. Публичность.

Любые сведения об осуществлении программы корпоративной социальной ответственности предприятия ИП Максимов А.В., кроме конфиденциальной, является доступной широким слоям общественности.

6. Эффективность.

Затраченные на исполнение программы КСО предприятия ИП Максимов А.В. ресурсы (финансовые, временные и др.) должны иметь значимый эффект, содействовать решению определенных задач.

Данные принципы при их неуклонном выполнении будут способствовать не только реализации программы социальной ответственности, но и осуществлению миссии и задач предприятия Максимов А.В.

Влияние оказанных услуг по доставке благотворительного угля, в особенности через трансляцию теленовостей о перевозке угля, привели к росту имиджа, узнаваемости, обращениям клиентов, а также статуса ИП Максимов А.В. как надёжного поставщика услуг. Рассмотрим табл. 8, в ней указана структура программы мероприятия по осуществлению деятельности КСО ИП Максимов А.В.

Таблица 8 – Структура программ КСО

Наименование мероприятия	Элемент	Стейкхолдеры	Сроки реализации мероприятия	Ожидаемый результат от реализации мероприятия
Благотворительная помощь малоимущим семьям	Социально значимый маркетинг	Исполнители, разрезы, СМИ, заказчики Кемеровской области	31.08.2016	Повышение имиджа предприятия. Последующая интенсификация обращений клиентов.
Медицинское страхование	Социально значимый маркетинг	Исполнители города Новокузнецк, заказчики, медицинские и экологические организации	30.12.2016	Повышение имиджа предприятия. Контроль за ликвидностью работ. Последующая интенсификация обращений клиентов.
Повышение экологии перевозок	Социально значимый маркетинг	Исполнители города Новокузнецк, заказчики, медицинские и экологические организации	30.12.2016	Повышение имиджа предприятия. Контроль за ликвидностью работ. Последующая интенсификация обращений клиентов.

В ИП Максимов А.В., целесообразность и соответствие мероприятий КСО, реализуемых предприятием ожиданиям стейкхолдеров является основой для повышения имиджа. Рассмотрим табл. 9, в ней указаны приблизительные затраты по обеспечению данной деятельности и стоимость реализации на планируемый год в ИП Максимов А.В.

Таблица 9 – Затраты на мероприятия КСО

№	Мероприятие	Единица измерения	Цена	Стоимость реализации на планируемый год
1	Благотворительная помощь малоимущим семьям города Новокузнецк	Рубли	40 000	80 000
2	Благотворительная помощь малоимущим семьям города Осинники	Рубли	40 000	80 000
3	Медицинское страхование	Рубли	15 000	16 500
4	Повышение экологии перевозок	Рубли	60 000	66 000
		Итого:	155 000	242 500

Результаты деятельности по обеспечению перевозкой для государственного учреждения сыграли роль в становлении ИП Максимов А.В. как известного и надёжного поставщика.

ИП Максимов А.В. планирует и в дальнейшем осуществлять деятельность подобного рода и поддерживать отношения с государственными структурами.

Цели и стратегии ИП Максимов А.В. полностью соответствуют программе КСО по обеспечению эффективной оптимизации коммерческой деятельности. В ИП Максимов А.В. преобладает внешняя КСО. Что приводит к максимизации последующей оптимизации коммерческой деятельности организации ИП Максимов А.В., как молодого поставщика услуг. Программы

КСО полностью отвечают интересам стейкхолдеров. Влияние программы КСО на стейкхолдеров позволило ИП Максимов А.В. получать большее количество откликов от заказчиков. Реализуя программы КСО, ИП Максимов А.В. получает преимущество в росте обращений клиентов, имиджа и деловых отношений. Затраты на мероприятия КСО даже более чем оправдывают результаты деятельности, вклад ИП Максимов А.В. в развитие по доставке гуманитарного угля транслировался по телевидению, посредством трансляции разгрузки и доставки угля грузовыми автомобилями, находящимися в субаренде, под руководством сотрудников ИП Максимов А.В. При приобретении собственного грузового транспорта в ИП Максимов А.В., рекомендуется использование его в благотворительных целях для реализации новых программ КСО.

Основными элементами реализации программы КСО являются:

- 1) программа по укреплению ответственности компании в качестве представителя российского сообщества.
- 2) социальная программа.
- 3) экологическая программа.

Программа по укреплению ответственности предприятия ИП Максимов А.В. в качестве представителя российского сообщества

Предприятие ИП Максимов А.В. в своей деятельности неукоснительно соблюдает требования законодательства, придерживается принципов добросовестной деловой практики и честной конкуренции. Сотрудники предприятия осознают свою ответственность за действия клиентов и за их воздействие на общество. Поэтому одним из требований предприятия ИП Максимов А.В. ко всем партнерам и клиентам является полное соответствие их деятельности требованиям законодательства, в том числе экологического.

Все действия руководства и сотрудников предприятия ИП Максимов А.В. направлены на то, чтобы максимизировать прибыль в рамках закона,

требований рынка и с полным учетом затрат, так как именно этот показатель при соблюдении всех вышеназванных условий свидетельствует о наибольшей эффективности ведения бизнеса. Вся деятельность сотрудников компании направлена на реализацию стратегических целей развития компании, утвержденных руководством компании ИП Максимов А.В. При этом среди принципов бизнес поведения компании – недопущение нарушения прав на самореализацию и развитие партнеров, клиентов и других заинтересованных социальных групп.

Предприятие гарантирует качество оказываемых услуг по перевозке грузов автомобильным транспортом и постоянно стремится к повышению качества и совершенствованию условий обслуживания клиентов. Это является показателем стремления компании к построению долгосрочных отношений с клиентами. Во главу приоритетов предприятие ставит индивидуальный подход к каждому клиенту, эффективные коммуникации и профессиональную компетентность сотрудников, что обеспечивает наивысшее качество оказываемых услуг.

Руководство и сотрудники предприятия ИП Максимов А.В. стремятся к открытости и прозрачности своих бизнес-процессов для клиентов, партнеров и других социальных групп, чьи интересы пересекаются с деятельностью компании. В то же время, предприятие гарантирует полное сохранение информации, являющейся конфиденциальной, в том числе, данных о финансовых и других отношениях с клиентами и партнерами.

Социальная программа

Руководство предприятия ИП Максимов А.В. уделяет большое внимание информированию коллектива об особенностях кадровой политики. Эта политика предусматривает следующий принцип – успех компании напрямую зависит от личных карьерных успехов, при этом, с другой стороны, рост компании непременно влияет на постоянное улучшение условий труда

сотрудников, будь то рост заработной платы или продвижение по карьерной лестнице.

Руководство предприятия делает все для того, чтобы каждый сотрудник чувствовал свою необходимость и внимание к себе со стороны руководства. Принципиально важно создать комфортные и безопасные условия труда для сотрудников предприятия. Это важно для обеспечения высокого уровня производительности труда, а также для формирования положительного эмоционального фона в коллективе. Весь подвижной состав исполнителей предприятия состоит из современной техники, которая считается одними из наиболее комфортных автомобилей для водителей, особенно в длительных поездках. Все исполнители предприятия ИП Максимов А.В. застрахованы от несчастных случаев и болезней на всей территории России.

Руководство предприятия ИП Максимов А.В. уделяет большое внимание развитию систем поощрения и созданию стимулов к эффективной работе. Они применяются в отношении всех категорий сотрудников предприятия. В программу мотивации входят основные принципы материального поощрения. Мы стремимся обеспечить для сотрудников конкурентоспособный уровень заработной платы. При этом руководство предприятия убеждено, что сотрудники должны иметь реальную возможность влиять на уровень своего дохода. Именно поэтому кадровая служба компании, активно разрабатывает специализированную систему премирования, основанную на современных подходах к оценке эффективности персонала. Благодаря прозрачности и ясности этой системы для коллектива, каждый сотрудник будет иметь возможность знать уровни своих ключевых показателей, к которым он должен стремиться при желании получить материальное поощрение за достижение целей. После проведения годовой оценки работы сотрудников предприятия, ИП Максимов А.В. составляет списки наиболее перспективных специалистов для увеличения заработной платы. Окончательное решение о премировании и повышении в должности принимает непосредственно руководство предприятия ИП Максимов А.В.

Помимо этого, в предприятия развита система нематериального стимулирования. Система нематериального стимулирования способствует решению тактических задач предприятия ИП Максимов А.В., основываясь на ее стратегии. Она включает в себя организацию корпоративных мероприятий, спортивных соревнований, реализацию проектов, направленных на создание благоприятной эмоциональной атмосферы рабочего пространства.

Программа КСО предприятия ИП Максимов А.В. также должна включает в себя направления, связанные с поддержкой деятельности общественных организаций и помощью незащищенным слоям населения, которые в настоящее время разрабатываются.

Экологическая программа

На предприятии ИП Максимов А.В. по отношению к исполнителям реализуется специально разработанная экологическая программа. В нее входит ряд проектов по защите окружающей среды, в реализацию которых вовлечены все сотрудники компании – это сотрудничество с экологическими организациями, информационные компании, призванные объединить представителей бизнеса в борьбе за сохранение окружающей среды, экологическое волонтерство сотрудников и многие другие.

Одной из самых важных задач руководство компании считает соблюдение всех необходимых условий для максимальной экологичности осуществляемых нами перевозок. Менеджеры компании учитывают множество факторов при организации перевозок в целях соблюдения всех норм безопасности, которые так или иначе могут повлиять на экологию.

Весь подвижной состав компании состоит из современной техники. Компания не использует транспорт старше пятилетнего возраста, несмотря на то, что гарантия производителя распространяется на 15 лет их службы. Средний возраст подвижного состава исполнителей компании – 2 года.

Мойка всего транспорта исполнителей компании производится исключительно на специализированных мойках, учитывая характеристики каждого отдельного груза с соответствующей нейтрализацией и утилизацией химии, что значительно снижает риски попадания вредных веществ в окружающую среду.

Заключение

Анализ организации деятельности грузоперевозок приведён на примере ИП Максимов А.В., предоставляющий услуги грузоперевозок в Кемеровской области и других близлежащих регионах. Молодое, динамично развивающееся предприятие ИП Максимов А.В. было создано в 2015 году и по сегодняшний день включительно занималось первоначально оптимизацией коммерческой деятельности для обеспечения устойчивой позиции на рынке услуг. Организация работы ИП Максимов А.В. с момента начала вступления его в деятельность по грузоперевозкам предполагалась при абсолютном отсутствии затрат. Данная разработка ведения бизнеса, как посредника, была разработана директорами ИП Максимов А.В. и является основой для осуществления коммерческой деятельности при отсутствии затрат.

В своей деятельности ИП Максимов А.В. придерживается стратегии демпинговых цен на предоставление услуг грузоперевозок. Главным конкурентным преимуществом предприятия ИП Максимов А.В. является использование новейшей автомобильной техники в своём автопарке на основании договора субподряда. В итоге, посредством целенаправленных действий руководства, финансовые показатели оборотного капитала, согласно данным бухгалтерской отчетности были достигнуты на сумму – 1 532 353 рубля за 2015 год. На данный показатель повлияли заключения договорных обязательств с клиентами и исполнителями, а также участие в электронных торгах.

Для дальнейшей оптимизации коммерческой деятельности, как достижение новых показателей рентабельности, в дипломной работе рассмотрен метод приобретения грузового транспорта в лизинг. Для обеспечения организации ИП Максимов А.В. данным грузовым транспортом необходим еще больший рост заключения договорных обязательств, обращений клиентов, партнёрских отношений и целенаправленных действий по участию в электронных торгах, что приведёт к достижению необходимого

уровня оборотных средств. Достижение необходимого уровня оборотных средств приблизительно в миллион рублей в месяц приведёт к расширению организации ИП Максимов А.В., в таком случае приобретение собственного грузового автомобиля в лизинг будет экономически оправданным. Приобретение грузового транспортного средства SCANIA Тягач Р440 СА6Х4НСZ в лизинг было внесено в планы коммерческой деятельности коммерческим директором. И в течение трёх лет организация ИП Максимов А.В. обязуется выполнить данный аспект планирования коммерческой деятельности.

Внешняя программа КСО на предприятии ИП Максимов А.В. нацелена на перевозку гуманитарного угля. Вследствие, деятельность грузовых автомобилей предприятия ИП Максимов А.В. транслировались по телевидению города Новокузнецка в 2015 году. Выполнение программ КСО обеспечила предприятию ИП Максимов А.В. повышение уровня спроса о предоставлении услуг грузоперевозок.

Список используемых источников

1. Акулич И. Л. Маркетинг взаимоотношений. /И.Л.Акулич. М.: Высшая школа, 2015. – 256 с.
2. Альбеков А.У. Логистика коммерции: Учебное пособие для студентов вузов – Ростов: Феникс+, 2014. – 212 с.
3. Аникин Б.А. Логистика: Учебник для вузов./Б.А.Аникин. М.: ИНФРА-М, 2013. – 73, 372 с.
4. Афанасьев Л.Л. Автомобильные перевозки. /Л.Л.Афанасьев. М.: Академия, 2013. – 240 с.
5. Белоусов А.Г. Коммерческая логистика: учеб. пособие для экон. спец. высших и средних спец. учебных заведений. /А.Г.Белоусов. Ростов: Феникс+, 2014. – 25-28, 198 с.
6. Гаджинский А.М. Логистика: Учебник для вузов / А.М. Гаджинский. М.: Дашков и К, 2013. – 420 с.
7. Гаджинский А.М. Практикум по логистике. /А.М.Гаджинский - 7-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и Ко, 2013. – 299 с.
8. Голиков Е.А. Маркетинг и логистика: Учеб. Пособие /Е.А.Голиков. М.: Дашков и Ко, 2013. – 289 с.
9. Гусева А.Н. [Электронный ресурс]: Скользящее бюджетирование как переосмысление всей системы управления ресурсами организации сферы услуг / А.Н. Гусева // Электронный научный журнал. Инженерный вестник Дона. 2013. - № 1. Режим доступа: <http://www.ivdon.ru/magazine/>
10. Ефремов В.С. Стратегия бизнеса. Концепция и методы планирования. - М.: «Финпресс», 2015. – 191 с.
11. Миротин Л.Д. Эффективная логистика. /Л.Д.Миротин. М.: Экзамен, 2014. – 160 с.
12. Миротин Л.Д. Логистика для предпринимателя: основные понятия, положения, процедуры: Учебное пособие./Л.Д.Миротин. М.:

Инфра-М, 2013. – 301 с.

13. Неруш Ю.М. Логистика: Учебник для вузов. - 4-е изд. перераб. и доп. /Ю.М.Неруш. М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2013. – 501 с.

14. Николайчук В.Е. Логистика: Учеб. Пособие. /В.Е.Николайчук. С-Пб.: Питер, 2014. – 324 с.

15. Новиков О.А. Логистика: Учеб. пособие. /О.А.новиов. СПб.: СЭПИ, 2014. – 112 с.

16. Носова Г.И. Внутрифирменное планирование / Г.И. Носова, Н.Ю. Александрова: МГТУ, 2014. – 128 с.

17. Саркисов С.В. Управление логистикой: Учеб. Пособие. /С.В.Саркисов. М.: Бизнес и сервис «Интел-Синтез», 2014. – 348 с.

18. Шевченко Н.С. Управление затратами, оборотными средствами и производственными запасами / Под ред. Э.Н. Кузьбожева. Курск: Курск. гос. тех. ун-т. 2014. – 154с.

19. Изменения закона об автомобильных дорогах и дорожной деятельности с 15 ноября 2015 года. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://pddmaster.ru/documentsnews/izmeneniya-zakona-ob-avtomobilnyh-dorogah-i-dorozhnoi-deyatelnosti-s-1yanvary-2013-goda.html>.

20. Кризис на рынке грузоперевозок 2015. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://tksamara.com/2015/07/24/krizis-na-rynke-gruzoperevozok/>

21. Логистика: Учебник / Под ред. Б.А. Аникина. - 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2013. - 368 с.

22. Налоговый кодекс РФ. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.garant.ru/10900200/>

23. Несоблюдение требований законодательства Российской Федерации о внесении платы в счет возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования федерального значения транспортными средствами, имеющими разрешенную максимальную массу свыше 12 тонн. [Электронный ресурс] – Режим доступа:

<http://pddmaster.ru/documents/koap/statya-12-213-nesoblyudenie-trebovanii-zakonodatelstva-rossiiskoi-federacii-o-vnesenii-platy-v-schet-vozmescheniya-vreda-prichinyaemogo-avtomobilnym-dorogam-obshchego-polzovaniya-federalnogo-znacheniy>.

24. Новые штрафы ГИБДД для водителей грузовиков с 15 ноября 2015 года. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://pddmaster.ru/documentsnews/novye-shtrafy-gibdd-dlya-voditelei-gruzovikov-s-1yanvary-2015-goda.html>.

25. Основы логистики: Учеб. Пособие / Под ред. Л.Б. Миротина и В.И. Сергеева. М: ИНФРА-М, 2014. - 200 с.

26. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально - производственных запасов» ПБУ 5/01, утверждено Приказом Министерства финансов РФ от 09.06.2001 № 44н. (в ред. от 27.11.2006 № 156н). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.garant.ru/5758246/>

27. Постановление Правительства РФ от 14.06.2013 N 504 (ред. от 15.04.2016) "О взимании платы в счет возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования федерального значения транспортными средствами, имеющими разрешенную максимальную массу свыше 12 тонн" (вместе с "Правилами взимания платы в счет возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования федерального значения транспортными средствами, имеющими разрешенную максимальную массу свыше 12 тонн"). [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_147754/

28. Правила платного проезда по федеральным трассам для грузовиков тяжелее 12 тонн с 15 ноября 2015 года. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://pddmaster.ru/avtomobili/pravila-platnogo-proezda-po-federalnym-trassam-dlya-gruzovikov-tyazhelee-12-tonn.html>.

29. Продление льготного периода использования системы Платон

для тяжелых грузовиков с 1 марта 2016 года. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://pddmaster.ru/avtomobili/prodlenie-lgotnogo-perioda-ispolzovaniya-sistemy-platon-dlya-tyazhelyh-gruzovikov-s-1-marta-2016-goda.html>.

30. Распоряжение Правительства РФ от 11 июня 2014 г. № 1032-р. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70579030>.

31. Регистрация ИП. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ipregistr.ru/kak-mozhet-osushhestvlyat-gruzoperevozki-individualnyy-predprinimatel>.

32. Транспортная логистика: Учебное пособие./под ред. Игушева А.И. М.: Бранусс, 2014. – 145 с.

33. Удорожание автомобильных грузоперевозок из-за 12-тонников. Перевозка. Диспетчерский интернет-сервис. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://perevozka24.ru/pages/udorozhanie-avtomobilnyh-gruzoperevozok-iz-za-12-tonnikov>.

34. Уменьшение штрафов для водителей тяжелых грузовиков с 15 декабря 2015 года. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://pddmaster.ru/documentsnews/umenshenie-shtrafov-dlya-voditelei-tyazhelyh-gruzovikov.html>.

35. Федеральный закон от 08.11.2007 N 257-ФЗ (ред. от 15.02.2016) «Об автомобильных дорогах и о дорожной деятельности в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.04.2016). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.garant.ru/10900200/>

Приложение А

Прайс-лист на услуги грузоперевозок за 2015 год на ООО «Сервисный канатный центр»

ИП Максимов А.В.

Прайс-лист на услуги грузоперевозок

Направление	Грузоподъемность автомобиля				Время	Направление	Грузоподъемность автомобиля				Время
	1,5т	2,0т	3,0т	5,0т			1,5т	2,0т	3,0т	5,0т	
Абагур-развал	1 000	1 150	1 500	2 000	1ч40м	Кабарда	8 800	9 900	12 100	16 500	
Абагур-Лесной	1 000	1 150	1 500	2 000	1ч40м	Каз	3 600	4 140	5 400	7 200	6ч
Абахаи	22 000	25 300	33 000	44 000		Казанково	2 000	2 300	3 000	4 000	3ч20м
Академгородок	9 900	11 000	13 200	17 600		Кашгачево	800	920	1 200	1 600	1ч20м
Алейск	15 400	20 500	23 100	30 800		Калиновка	1 400	1 610	2 100	2 800	2ч20м
Алжиро-Судж.	8 800	9 900	12 100	16 500		Калтан	1 600	1 840	2 400	3 200	2ч40м
Алжис	2 400	2 760	3 600	4 800	4ч	Карагайлы	2 400	2 760	3 600	4 800	4ч
Антоновская ш.	1 000	1 150	1 500	2 000	1ч40м	Карлык 109	1 500	1 725	2 250	3 000	2ч30м
Артанта	3 000	3 450	4 500	6 100	5ч	Карлык 111	1 400	1 610	2 100	2 800	2ч20м
Атаманово	1 000	1 150	1 500	2 000	1ч40м	Карлык 113	1 300	1 495	1 950	2 600	2ч10м
Атиска	15 400	20 500	23 100	30 800		Киеврово	6 600	7 700	9 900	13 200	8ч
Атмырско-398	1 600	1 840	2 400	3 200	2ч40м	Кизирки в.	1 400	1 610	2 100	2 800	2ч20м
Аэропорт	1 000	1 150	1 500	2 000	1ч40м	Кизирки н.	1 400	1 840	2 400	3 200	2ч40м
Баяка	1 300	1 495	1 950	2 600	2ч10м	Киселевск					
Бачатский р-з	4 000	4 600	6 000	8 000	6ч40м	Крас. жемчуж	2 400	2 760	3 600	4 800	4ч
Барабинск	17 600	23 500	26 400	35 200		КиселевскЦентр	2 000	2 300	3 000	4 000	3ч20м
Баргул	9 900	11 500	14 300	18 700		Ключи	1 300	1 495	1 950	2 600	2ч10м
Безруково	1 200	1 380	1 800	2 400	2ч	Костюково	1 400	1 610	2 100	2 800	2ч20м
Белово	3 000	3 450	4 500	6 000	5ч	Коткино	2 000	2 300	3 000	4 000	3ч20м
Белокурск	11 000	13 200	16 500	22 000		Красный Брод	2 800	3 220	4 200	5 600	4ч40м
Белжирин-1	2 200	2 530	3 300	4 400	3ч40м	Красноярск	20 900	24 380	31 350	41 800	
Белжирин-2	2 600	2 990	3 900	5 200	4ч20м	Красинск	1 000	1 150	1 500	2 000	1ч40м
Бийск	6 600	7 700	9 900	13 200		Красулино	1 400	1 610	2 100	2 800	2ч20м
Боронково	1 000	1 150	1 500	2 000	1ч40м	Кузнецово	1 800	2 070	2 700	3 600	3ч
Бороново	1 200	1 380	1 800	2 400	2ч	Кузнецовка	600	690	900	1 200	1ч
Борзовский	7 700	8 800	11 500	15 400		Кузнецким	1 100	1 265	1 650	2 200	1ч50м
Борислас взрж.	1 500	1 725	2 250	3 000	2ч30м	Курганш	1 400	1 610	2 100	2 800	2ч20м
Бордск	9 900	11 000	13 200	17 600		Куртуково	1 000	1 150	1 500	2 000	1ч40м
Бедягрово	600	690	900	1 200	1ч	Леск. республи	700	805	1 050	1 400	1ч10м
Бунгур	700	800	1 050	1 400	1ч 3м	Лениск-Кузн.	3 600	4 140	5 400	7 200	6ч
Бунгурск. садм	800	920	1 200	1 600	1ч20м	Ливастки	1 000	1 150	1 500	2 000	1ч40м
Бухино	1 000	1 150	1 500	2 000	1ч40м	Лучинго	1 200	1 380	1 800	2 400	2ч
Боготол	13 200	15 400	19 800	26 400		Ляс	2 400	2 760	3 600	4 800	4ч
Большенин-ш.	1 000	1 150	1 500	2 000	1ч40м	Малиновка бл.	1 300	1 495	1 950	2 600	2ч10м
Высокий	1 400	1 610	2 100	2 800	2ч20м	Малиновка дал.	2 400	2 760	3 600	4 800	4ч
Гавриловка бл.	1 200	1 380	1 800	2 400	2ч	Малово	1 000	1 150	1 500	2 000	1ч40м
Гавриловка	1 700	1 955	2 550	3 400	2ч50м	Маринск	9 900	11 500	14 300	18 700	
Горно-Алтайск	9 900	11 500	14 300	18 700		Матюшино	1 000	1 150	1 500	2 000	1ч40м
Грички	1 300	1 495	1 950	2 600	2ч10м	Междуреченск	2 400	2 760	3 600	4 800	4ч
ГРЭС	1 400	1 610	2 100	2 800	2ч20м	Металлург с-з	800	920	1 200	1 600	1ч20м
Гурьевск	3 600	4 140	5 400	7 200	6ч	Митино	600	700	900	1 200	1ч
Ельск	1 000	1 150	1 500	2 000	1ч40м	Митуринно	1 400	1 610	2 100	2 800	2ч20м
Ельцовка	3 000	3 450	4 500	6 000	5ч	Михайловка	1 200	1 380	1 800	2 400	2ч
Ерудиново ст.	1 600	1 840	2 400	3 200	2ч40м	Мунай	2 400	2 760	3 600	4 800	4ч
Ерудиново д.	2 400	2 760	3 600	4 800	4ч	Мушдыбаш	2 400	2 760	3 600	4 800	4ч
Есалуновка	1 200	1 380	1 800	2 400	2ч	Мыски	1 800	2 070	2 700	3 600	3ч
Есалуевская ш.	1 600	1 840	2 400	3 200	2ч40м	Муратово	1 200	1 380	1 800	2 400	2ч
Загорский	700	800	1 050	1 400	1ч10м	Надорозово	1 300	1 495	1 950	2 600	2ч10м
Залесово	6 600	7 700	9 900	13 200		Никольевка	1 600	1 840	2 400	3 200	2ч40м
Заречный	1 400	1 610	2 100	2 800	2ч20м	Новосибирск	8 800	9 900	12 100	16 500	
Заринск	7 700	8 800	11 500	15 400		Озерки	1 400	1 610	2 100	2 800	2ч20м
Земково	1 200	1 380	1 800	2 400	2ч	Омск	22 000	25 300	33 000	44 000	
Иркутск	46 200	61 600	69 300	92 400		Осинники	1 400	1 610	2 100	2 800	2ч20м
Игarka	1 400	1 610	2 100	2 800	2ч20м	Осинное плесо	2 600	2 990	3 900	5 200	4ч20м
405 км	1 300	1 495	1 950	2 600	2ч10м	Памфилово	5 500	6 270	8 250	11 000	7ч

Направление	Грузоподъемность автомашин				Время	Направление	Грузоподъемность автомашин				Время
	1,5т	2,0т	3,0т	5,0т			1,5т	2,0т	3,0т	5,0т	
Панкиско	1 300	1 495	1 950	2 600	2ч10м	Таргай	1 200	1 380	1 800	2 400	2ч
Подгорное	1 200	1 380	1 800	2 400	2ч	Таштагол	6 600	7 700	9 900	13 200	
Подобас	1 400	1 610	2 100	2 800	2ч20м	Ташар-Таш	3 300	3 795	4 950	6 600	5ч30м
Полосуканно	1 200	1 380	1 800	2 400	2ч	Тарантывск	1 800	2 070	2 700	3 600	3ч
Полмасаво	3 000	3 450	4 500	6 000	5ч	Тараканно	1 300	1 495	1 950	2 600	2ч10м
Поджагуз	2 600	2 990	3 900	5 200	4ч20м	Талауты	600	690	900	1 200	1ч
Притомский	700	800	1 050	1 400	1ч10м	Тогуз	5 000	5 850	7 700	9 900	
Промышленно	6 600	7 700	9 900	13 200	8ч	Томск	9 900	11 500	14 300	18 700	
Прокотавск	1 400	1 610	2 100	2 800	2ч20м	Тонки	6 600	7 700	9 900	13 200	9ч
Пушкиско	600	700	900	1 200	1ч	Тутукс	2 400	2 760	3 600	4 800	4ч
Росвет	700	800	1 050	1 400	1ч10м	Турган	1 800	2 070	2 700	3 600	3ч
Родники	1 200	1 380	1 800	2 400	2ч	Тяжин	10 500	12 100	16 000	20 900	
Рубцовск	16 500	19 250	24 750	33 000		Увал	2 400	2 760	3 600	4 800	4ч
Салыр	4 200	4 830	6 300	8 400	7ч	Ульковская ш.	2 400	2 760	3 600	4 800	4ч
Салошра	700	800	1 050	1 400	1ч10м	Ускал	1500	1 725	2 250	3 000	2ч30м
Сарбаз	2 000	2 300	3 000	4 000	3ч20м	Усынка	1 800	2 070	2 700	3 600	3ч
Сары-Тулаш	3 000	3 450	4 500	6 000	5ч	Утул	1 400	1 610	2 100	2 800	2ч20м
Сидорово	1 200	1 380	1 800	2 400	2ч	Фадоровка	1 400	1 610	2 100	2 800	2ч20м
Сизинко	1 500	1 725	2 250	3 000	2ч30м	Целинное	5 000	5 850	7 700	9 900	
Сыгаканно	800	920	1 200	1 600	1ч20м	Черкашаново	10 500	12 100	16 000	20 900	
Сырновка	1 050	1 200	1 500	2 100	2ч	Чистая Грива	1 800	2 070	2 700	3 600	3ч
Сосновка	700	800	1 050	1 400	1ч20м	Чистогорск	1 300	1 495	1 950	2 600	2ч10м
Спешаново	1 200	1 380	1 800	2 400	2ч	Чигирбазово	1 400	1 610	2 100	2 800	2ч20м
Ступной	1 200	1 380	1 800	2 400	2ч	Чувашка	2 400	2 760	3 600	4 800	4ч
Ступновский р-н	1 200	1 380	1 800	2 400	2ч	Чугучан	6 600	7 700	9 900	13 200	6ч
Сибирский р-н	2 200	2 530	3 300	4 400	3ч40м	Шергаш	6 600	7 700	9 900	13 200	7ч
Тагарын	1 500	1 725	2 250	3 000	2ч30м	Шорохово	1 200	1 380	1 800	2 400	2ч
Талда	1 900	2 185	2 850	3 800	3ч10м	Шунгалы	1 400	1 610	2 100	2 800	2ч20м
Талинский р-н	2 000	2 300	3 000	4 000	3ч20м	Юбилейная ш.	1 000	1 150	1 500	2 000	1ч40м
Тальканно	1 200	1 380	1 800	2 400	2ч	Юрга	7 700	9 900	13 200	13 400	
Тамкисей	1 200	1 380	1 800	2 400	2ч	Ярское	20 900	24 380	31 350	41 800	
Тайлин	1 800	2 070	2 700	3 600	3ч	Яшкиско	8 800	9 900	12 100	16 500	
Тайга	8 800	9 900	12 100	16 500		Ял	9 900	11 500	14 300	18 700	
Стоимость первого часа работы автомашин в зависимости от удаленности района от центра города							Грузоподъемность автомашин				
							1,5 т	2,0 т	3,0 т	5,0 т	
Центральный, Кулешский (до 30-го квартала), ДЮЗ, 6-ой км, Рабочий поселок, бл. Куйбышево, а также дополнительное время работы а/м (сверх предусмотренного настоящим прайс-листом) на пригородных, междугородных рейсах и со 2-го часа по городу							396	462	595	792	
Дальнее Куйбышево, ш. Дмитрова, Родиково (до строительного магазина), Садовая, Алмазный завод, Малозатанка, Рязань, Сокольная гора							440	530	655	850	
Точкаш (ж/д больница), Завод "Универсал", Новобайдакка, Заводской район (до Промышленниковой)							500	595	715	910	
Байдакка между Зорге и ул. Скоростной, Монтаж, Липки Лог, с.Круглякское, Заводской район (Автотранспортная-Бывовское ш.)							540	630	775	970	
Новотынский район, Абашево, Лыжкам база, Бывово							600	705	835	1 030	
Ильинский - Заводской районы							620	730	895	1 090	
Стрела Ильинка, ЭСМК, Черная река, полигон ТБО							660	790	955	1 150	

1. Стоимость услуг рефрижератора рассчитывается, как увеличенная на 15% цена, указанная в прайс-листе.

2. Время, предусмотренное на выполнение пригородных рейсов, рассчитано с учетом возврата а/м в город.

3. Если Заказчик использует а/м сверх предусмотренного времени, и а/м освобождается в пункте разгрузки вне города, оплачивается время возвращения в г. Новокузнецк, равное 30% сурым, предусмотренной прайс-листом.

Приложение Б

Договор о предоставлении в аренду транспортного средства с экипажем с ИП Деменов Г.К.

ДОГОВОР № 1
аренды автотранспортного средства с экипажем

г. Новокузнецк

«24» февраля 2015 г.

Индивидуальный предприниматель Деменов Гали Евгеньевич,
именуемый в дальнейшем «Арендодатель», действующий на основании свидетельства о государственной
регистрации в качестве индивидуального предпринимателя серии 42 № 00 2948 от 30.06.09 (ОГРНИП
309421718100), с одной стороны, и Индивидуальный предприниматель Максимов Андрей Вадимович,
именуемый в дальнейшем «Арендатор», действующий на основании свидетельства о государственной
регистрации в качестве индивидуального предпринимателя серии 42 № 003686577 от 16.02.2015 г. (ОГРНИП
315421700000713), совместно именуемые «Стороны», а по отдельности, «Сторона», заключили настоящий
Договор о нижеследующем:

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Предметом настоящего договора аренды (далее- Договор), является предоставление Арендодателем за плату во временное владение и пользование Арендатору автотранспортных средств с экипажем, а также услуг по управлению автотранспортными средствами и их техническому содержанию (обслуживанию) и эксплуатации.

1.2. Автотранспортные средства предоставляются Арендатору для перевозки грузов. Использование автотранспортных средств не должно противоречить их назначению.

1.3. Заказ автотранспортных средств осуществляется на основании приложений к настоящему Договору, подписанному Сторонами. В Приложениях указывается характер груза подлежащего перевозке, характеристики требуемого автотранспортного средства, время и адрес подачи автотранспортного средства под загрузку, сроки и адрес доставки груза, стоимость и порядок оплаты аренды автотранспортного средства и услуг по управлению автотранспортным средством и по его технической эксплуатации;

1.4. По настоящему Договору Арендодатель может предоставлять как автотранспортные средства, принадлежащие ему на праве собственности, так и автотранспортные средства, принадлежащие третьим лицам (партнерам Арендодателя). Арендодатель самостоятельно заключает договоры с такими лицами и несет расходы по таким Договорам.

1.5. Арендатор не несет расходы, возникающие в связи с коммерческой эксплуатацией автотранспортного средства, а именно: расходов на оплату топлива, расходов на содержание автотранспортного средства, других расходуемых в процессе эксплуатации материалов, страхование автотранспортного средства.

2. ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

2.1. Арендодатель обязуется:

а) предоставить Арендатору автотранспортное средство в срок и в соответствии с заявками Арендатора. Прием арендованного автотранспортного средства осуществляется путем осмотра указанного автотранспортного средства и составления акта приема-передачи.

б) передавать в аренду автотранспортные средства в исправном состоянии, отвечающем требованиям, предъявляемым к эксплуатируемым автотранспортным средствам;

в) поддерживать надлежащее техническое состояние переданного в аренду автотранспортного средства, включая осуществление регулярного нормативного технического обслуживания, текущего и капитального ремонта и предоставление необходимых запасных частей и иных принадлежностей;

г) оказать Арендатору услуги по управлению и технической эксплуатации автотранспортного средства с обеспечением его нормальной и безопасной эксплуатации в соответствии с целями настоящего Договора;

д) нести все расходы связанные с услугами по управлению транспортными средствами, в том числе по оплате ГСМ (бензин), платных парковок, услуг членов экипажа и пр.

2.2. Арендатор обязуется:

а) уплачивать арендную плату в соответствии с условиями настоящего Договора;

б) обязуется принять арендованное автотранспортное средство;

в) оплачивать услуги Арендодателя по управлению и технической эксплуатации автотранспортного средства;

2.3. Арендатор вправе:

- а) от своего имени заключать с третьими лицами договоры перевозки;

3. УСЛОВИЯ ДОГОВОРА

3.1. Предоставляемые Арендатору Арендодателем услуги по управлению и технической эксплуатации автотранспортного средства должны обеспечивать его нормальную и безопасную эксплуатацию в соответствии с целями аренды, указанными в настоящем Договоре.

3.2. Арендодателем подтверждено, что состав экипажа автотранспортного средства, передаваемого в аренду, и квалификация его членов отвечают обязательным для сторон правилам и условиям договора, требованиям обычной практики эксплуатации автотранспортного средства данного вида.

3.3. Члены экипажа передаваемого в аренду автотранспортного средства в период срока действия настоящего договора аренды остаются работниками Арендодателя и подчиняются его распоряжениям, относящимся к вопросам управления транспортным средством, технического содержания (обслуживания) и эксплуатации.

3.4. Акт об использовании автотранспортного средства одновременно является актом передачи автотранспортного средства Арендодателю, составляется после оказания услуг предусмотренных заявкой

4. ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

4.1. Размер арендной платы и стоимость услуг по управлению автотранспортным средством и его технической эксплуатации определяются Сторонами в приложениях к настоящему Договору.

4.3. Платежи, предусмотренные п. 4.1 Договора, выплачиваются Арендатором в сроки согласованные Сторонами приложениях к настоящему Договору, по реквизитам указанным в п.10 настоящего Договора.

5. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

5.1. Настоящий договор вступает в силу со дня подписания его сторонами, с которого и становится обязательным для сторон, заключивших его, и действует по 31.12.2015 г.

5.2. В случае, если ни одна из Сторон, не позднее чем за 30 (тридцать) календарных дней до даты окончания срока действия настоящего Договора, не уведомит другую сторону в письменном виде о его расторжении, действие Договора продлевается на каждый последующий календарный год.

6. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

6.1. Ответственность за вред (ущерб), причиненный арендованным автотранспортным средством, его механизмами, устройствами, оборудованием третьим лицам, несет Арендодатель, который не вправе предъявить к Арендатору какие-либо требования о возмещении средств, выплаченных третьим лицам в порядке возмещения причиненного вреда арендованным автотранспортным средством.

6.2. Арендатор не несет ответственности перед Арендодателем за ущерб, связанный с гибелью или повреждением арендованного автотранспортного средства с экипажем, если таковые произошли по вине Арендатора.

6.3. Арендодатель несет ответственность за действия экипажа в период нахождения автотранспортного средства с экипажем в аренде.

6.4. За неисполнение или ненадлежащее исполнение настоящего Договора Стороны несут ответственность в соответствии с действующим гражданским законодательством Российской Федерации.

7. ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ

7.1. Все споры и/или разногласия, возникающие между Сторонами по настоящему Договору и/или в связи с ним, разрешаются путем переговоров между Сторонами.

7.2. В случае невозможности разрешения разногласий путем переговоров они подлежат рассмотрению в суде общей юрисдикции на территории Российской Федерации в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

8. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

8.1. Условия настоящего Договора, приложений и соглашений (протоколов и т.п.) к нему конфиденциальны и не подлежат разглашению.

8.2. Стороны обязуются соблюдать конфиденциальность в отношении всей информации, полученной в связи с реализацией настоящего Договора. Сторонам запрещается представлять каким-либо лицам в каком-либо порядке доступ к информации и документам, полученным ими в связи с реализацией настоящего Договора, если иное прямо не предусмотрено законодательством Российской Федерации.

9. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ

9.1. Настоящий Договор составлен в 2-х экземплярах на русском языке, имеющих одинаковую юридическую силу.

9.2. При изменении реквизитов Стороны обязаны уведомить друг друга в письменной форме в течение 3-х рабочих дней со дня изменения таковых.

9.3. По вопросам, не урегулированным Договором, подлежит применению действующее законодательство РФ.

10. РЕКВИЗИТЫ И ПОДПИСИ СТОРОН

Арендодатель:

ИП *Деменов Г.К.*

Адрес регистрации:

*г. Новокузнецк
ул. Промышленная 92-79
Почтовый ящик - 26*

ОГРНИП *309421718100010*

ИНН *421700350704*

ОАО А.Б. Кузнецкий металлургический комбинат

р/сч 40802810726000001143

БИК *043207612*

кор/счет *30101810600000000740*

Арендатор:

ИП Максимов Андрей Вадимович

Адрес: 654080, г. Новокузнецк, ул.

Тольятти 68 кв.22

ОГРНИП 315421700000713

ИНН 421703397066

ОАО «Сбербанк России» Отделение № 8615 г. Кемерово

расчетный счет 40802810726000001143

БИК 043207612

кор/счет 30101810200000000612



Приложение В

Доверенность на представление интересов ИП Максимов А.В. в сфере предоставления услуг грузоперевозок

Индивидуальный предприниматель

Максимов Андрей Вадимович

654080, г. Новокузнецк, ул. Тольятти 68 кв.22, ИНН 421703397066 ОГРНИП 315421700000713

ОАО «Сбербанк России» Отделение № 8615 г. Кемерово

расчетный счет 40802810726000001143

БИК 043207612

кор/счет 30101810200000000612

Доверенность

г. Новокузнецк

18 февраля 2015 г.

Я, индивидуальный предприниматель Максимов Андрей Вадимович, (паспорт серии 32 08 № 500837, выдан 01.07.2008 отделением №1 в центральном р-не ОУФМС России по Кемеровской обл. в гор. Новокузнецке, код подразделения 420-025) ИНН 421703397066, ОГРНИП 315421700000713, настоящей доверенностью уполномочиваю Максимова Дениса Андреевича (паспорт серии 32 11 №139109, выдан 23.05.2012 г. отделением №1 в центральном р-не ОУФМС России по Кемеровской обл. в гор. Новокузнецке, код подразделения 420-025, зарегистрирован по адресу: г. Новокузнецк, ул. Тольятти 68 кв.22) вести переговоры от моего имени и в моих интересах по вопросам заключения договоров на перевозку грузов, с правом подписи протоколов встречи, предварительных договоров и иных документов фиксирующих результаты, достигнутые в ходе обсуждения, осуществлять поиск контрагентов для заключения с ними договоров на грузоперевозки, заключать договора на аренду транспортных средств с экипажем, заключать договора на грузоперевозки при наличии моего письменного согласия, совершать иные действия связанные с исполнением настоящего поручения.

Полномочия по настоящей доверенности не могут быть переданы другим лицам.

Доверенность выдана сроком до 01.01.2016 г.

Образец подписи Максимова Д.А.  удостоверяю

Индивидуальный предприниматель



Максимов А.В.

Приложение Г

Возражение на дополнительное соглашение к контракту доставки угля

Возражение на дополнительное соглашение к контракту № 0339300099215000007 доставка угля

г.Новокузнецк

«03» июня 2015г.

1. Пункт 1 дополнительного соглашения предусматривает изменение п. 4.2.10 контракта, а именно, место отправки груза, что считаем неправомерным по следующим основаниям:

Статья 785 Гражданского кодекса РФ определяет договор перевозки, как договор, по которому перевозчик обязуется доставить вверенный ему отправителем груз в пункт назначения и выдать его управомоченному на получение груза лицу (получателю), а отправитель обязуется уплатить за перевозку груза установленную плату. Таким образом, пункт погрузки и выгрузки является существенным условием договора перевозки, а объем услуг определяется ни от количества перевезенного груза, а от расстояния, на которое требуется его перевезти.

Поскольку понятие существенных условий контракта Федерального закона № 44-ФЗ специально не определено, следовательно, оно должно определяться исходя из положений Гражданского кодекса РФ. Согласно п. 1 ст. 432 ГК РФ существенными являются условия о предмете договора, условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение. В этой связи следует учитывать, что согласно ч. 1 ст. 34 Федерального закона № 44-ФЗ контракт заключается на условиях, предусмотренных извещением об осуществлении закупки или приглашением принять участие в определении поставщика (подрядчика, исполнителя), документацией о закупке, заявкой, окончательным предложением участника закупки, с которым заключается контракт, за исключением случаев, в которых в соответствии с данным Законом извещение об осуществлении закупки или приглашение принять участие в определении поставщика (подрядчика, исполнителя), документация о закупке, заявка, окончательное предложение не предусмотрены. С учетом вышеприведенных норм следует сделать вывод, что условия контракта, которые должны содержаться в извещении об осуществлении закупки, документации о закупке и заявке на участие в закупке в силу закона должны считаться существенными условиями контракта.

Таким образом, место доставки товара, выполнения работ и оказания услуг (согласно извещению № 0339300099215000007 Российская Федерация, Кемеровская обл, Осинники г, Место отправки: вывоз с территории ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» (разрез «Калтанский»). Пункт назначения: адреса малоимущих семей, пенсионеров (г. Осинники, в т.ч.: п. Тайжина) является существенным условием контракта, которое может изменяться только в случаях, установленных законом.

В силу ст. 4, ст. 422 Гражданского кодекса РФ, на нормах которого основан Федеральный закон № 44-ФЗ (ч. 1 ст. 2 этого Закона), а также в силу ч. 2 ст. 34 Федерального закона № 44-ФЗ при заключении и исполнении контракта изменение его условий не допускается, за исключением случаев, предусмотренных ст.ст. 34, 95 данного Закона. В соответствии же с ч. 1 ст. 95 Федерального закона № 44-ФЗ изменение существенных условий контракта при его исполнении не допускается, кроме как по соглашению сторон в случаях, перечисленных в этой части. Основание для изменения существенных условий такое как, изменение пункта отгрузки/выгрузки ст. 95 Федерального закона № 44-ФЗ не предусмотрено.

В связи с изменением пункта погрузки увеличивается расстояние для перевозки, т.е. объем услуг по перевозке, и как следствие, увеличение стоимости работ.

Начальные условия контракта:

- 1) 720 тонн угля
- 2) Масса угля за 1 рейс - 4 тонны
- 3) Количество рейсов $720/4=180$
- 4) Место отправки: вывоз с территории ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» (разрез «Калтанский»).
- 5) Пункт назначения: адреса малоимущих семей, пенсионеров (г. Осинники, в т.ч.: п. Тайжина).
- 6) Среднее плечо 23,5км

С изменением условий контракта:

- 1) 720 тонн угля
- 2) Масса угля за 1 рейс - 4 тонны
- 3) Количество рейсов $720/4=180$
- 4) Место отправки: вывоз с территории ООО «Разрез Степановский».
- 5) Пункт назначения: адреса малоимущих семей, пенсионеров (г. Осинники, в т.ч.: п. Тайжина).
- 6) Среднее плечо 29,3км

При изменении места оказания услуг общее расстояние увеличивается на ~24%, а средняя стоимость перевозки на примерно на 21%.

Таким образом, внесение изменений в контракт возможно только через подпункт «б» подпункта 1 пункта 1 ст. 95 Федерального закона № 44-ФЗ, путем увеличения объема работ и как следствие цены, не более чем на десять процентов.

2. Пункт 2 дополнительного соглашения предусматривает изменение п. 7.4 контракта, а именно, исключение размера штрафа, что также считаем нарушением положений ст. 34 Федерального закона № 44-ФЗ:

Пункт 8 статьи 34 Федерального закона № 44-ФЗ устанавливает, что «штрафы начисляются за неисполнение или ненадлежащее исполнение поставщиком (подрядчиком, исполнителем) обязательств, предусмотренных контрактом, за исключением просрочки исполнения поставщиком (подрядчиком, исполнителем) обязательств (в том числе гарантийного обязательства), предусмотренных контрактом. Размер штрафа устанавливается контрактом в виде фиксированной суммы, определенной в порядке, установленном Правительством Российской Федерации», а именно Постановлением Правительства Российской Федерации от 25.11.2013 № 1063, пунктом 4 которого установлены размеры штрафов в зависимости от суммы контракта: в случае, если цена контракта не превышает 3 млн. рублей, штраф составляет 10 процентов цены контракта, что в нашем случае составляет 32 480 (тридцать две тысячи четыреста восемьдесят) рублей.

Таким образом, в тексте контракта закон обязывает указывать размер штрафа в виде фиксированной суммы.

С уважением



Максимов А.В.

Приложение Д

Техническое задание на доставку гуманитарного угля

Приложение №1 к Контракту № 0339300099215000007 от «01 июня 2015 г.

Техническое задание

№ п/п	Наименование услуги	Ед. изм.	Кол-во, ед.	Цена за ед., руб. (НДС не предусмотрен)	Общая стоимость руб. (НДС не предусмотрен)
1	Доставка угля автомобильным транспортом	тонна	720	451,11	324 800 (триста двадцать четыре тысячи восемьсот) рублей 00 копеек
ИТОГО					324 800, 00

Итого цена контракта: **324 800 (триста двадцать четыре тысячи восемьсот) рублей 00 копеек.**

ЗАКАЗЧИК:

Муниципальное бюджетное учреждение
«Центр социального обслуживания граждан
пожилого возраста и инвалидов»
Осинниковского городского округа
Адрес: 652800, г. Осинники, ул. Кирова, 76
Тел./факс: (38471) 5-28-68/5-31-82
ИНН/КПП: 4222003289/422201001
Л/с: 20396U57170 в УФК по Кемеровской области
(МБУ ЦСОГПВиИ)
Р/с: 40701810500001000002 в ГРКЦ ГУ Банка
России по Кемеровской обл. г. Кемерово
БИК: 043207001

Директор МБУ ЦСОГПВиИ:

М.П. Л.Н. Герасимова

ИСПОЛНИТЕЛЬ:

ИП Максимов Андрей Вадимович
Расчетный счет: 40802810726000001143
Лицевой счет:
Корреспондентский счет: 30101810200000000612
БИК: 043207612
Название банка: ОТДЕЛЕНИЕ N 8615 СБЕРБАНКА
РОССИИ
Адрес банка: 650066, КЕМЕРОВО,
ПР.ОКТЯБРЬСКИЙ, 53, (3842)352472
Адрес электронной почты: transport-nk@bk.ru
Телефон: +7(961)7226128

ИП Максимов А.В.:

А.В. Максимов

М.П.

Товарно-транспортные накладные на доставку гуманитарного угля марки Т

Код
0345009

Форма по ОКУД _____ № _____
Дата составления _____ по ОКПО _____
_____ по ОКПО _____
_____ по ОКПО _____

ТОВАРНО-ТРАНСПОРТНАЯ НАКЛАДНАЯ

Грузоотправитель	ОАО "Кузнецкинвестстрой", 654007, РФ, Кем.обл. г.Новокузнецк, ул. Орджоникидзе, 35	по ОКПО
Грузополучатель	Смирнова Ирина Александровна - благотворительный уголь	по ОКПО
Плательщик	Администрация Кемеровской области	по ОКПО

1. ТОВАРНЫЙ РАЗДЕЛ (заполняется грузоотправителем)

[illegible][illegible]

Приложение (паспорта, сертификаты и т.п.) на _____ листов _____

_____ произведено _____

По доверенности № _____ от « _____ » _____ года





Отпуск разрешил _____
подпись: _____
расшифровка подписи _____

(При личном приеме товара по количеству и ассортименту)

Отпуск груза произвел _____ расшифровка подписи _____

_____ должность _____ подпись _____ расшифровка подписи _____

Груз получил грузополучатель _____

Отдел сбыта : *Мед* _____

г. Печенина Н.В. _____

ОТДЕЛ СБЫТА КОМПАНИИ М П

Отдел сбыта: (Подпись) Печенина Н.В.

2015 года

Приложение Ж

Рассылка по электронным торгам специфики грузоперевозок

Содержание	Раздел	Тип заявки
Заявка №42357692 Транспортировка экспонатов выставки древнерусского искусства по маршруту В. Новгород – Казань – В. Новгород, включая страхование предметов Начальная цена контракта: 473333,33 Дата начала показа: 2016-05-06 Дата окончания показа: 2016-05-16	Перевозки/логистика/таможня /Грузовые перевозки	
Заявка №42356517 Транспортно-экспедиционные услуги по перевозке мяса говядины 1 и 2 категории замороженного в полутушах и четвертинах Начальная (максимальная) цена контракта: 295000.00 Российский рубль Дата начала показа: 2016-05-06 Дата окончания показа: 2016-05-12	Перевозки/логистика/таможня /Грузовые перевозки	
Заявка №42356111 Оказание услуг по экспресс-перевозке документов и грузов Начальная (максимальная) цена контракта: 288136.81 Российский рубль Дата начала показа: 2016-05-06 Дата окончания показа: 2016-05-15	Перевозки/логистика/таможня /Грузовые перевозки	
Заявка №42355352 ОЗП №6052/П – Оказание услуг по грузовым перевозкам автотранспортом и выделению специальных машин и механизмов Начальная (максимальная) цена контракта: 16833500.00 Российский рубль Дата начала показа: 2016-05-06 Дата окончания показа: 2016-05-17	Перевозки/логистика/таможня /Грузовые перевозки	
Заявка №42355116 Транспортировка ПГС Начальная (максимальная) цена контракта: 5880000.00 Российский рубль Дата начала показа: 2016-05-06 Дата окончания показа: 2016-05-12	Перевозки/логистика/таможня /Грузовые перевозки	
Заявка №42348383 Оказание услуг по перевозке нефтепродуктов Начальная цена контракта: 2583670.00 Дата начала показа: 2016-05-06 Дата окончания показа: 2016-05-23	Перевозки/логистика/таможня /Грузовые перевозки	

Приложение 3

Коммерческий план на 2015 год для принятия мер по оптимизации
коммерческой деятельности ИП Максимов А.В.

Отчет развития предоставления услуг ИП Максимов 2015г.

Город	Наименование	Потенци- альные потребности	Куратор	Вид развития	Комментарии
Россия					
Новокузнецк	ООО «Сервисный канатный центр»	Грузовые автомобили всех видов	Максимов Д.А.	Налаживание контактов. Отправка коммерческих предложений. Презентация	В сотрудничестве заинтересованы
Новокузнецк	ООО «Завод «Металлист»	Грузовые автомобили всех видов	Максимов Д.А.	Налаживание контактов. Отправка коммерческих предложений. Презентация	В сотрудничестве заинтересованы
Осинники	МКУ "СРЦН" ОГО	4-тонные самосвалы	Максимов Д.А., Садовников Е.В.	Налаживание контактов. Презентация	Участие в тендере
Новокузнецк	ООО «Диам-строй»	Малотоннажные автомобили	Садовников Е.В.	Налаживание контактов. Отправка коммерческих предложений. Презентация	Требуется выяснения
Новокузнецк	ООО «Стальной канат»	Грузовые автомобили всех видов	Максимов Д.А.	Налаживание контактов. Отправка коммерческих предложений. Презентация	В сотрудничестве заинтересованы
Новокузнецк	ООО «КТА»	Грузовые автомобили всех видов	Садовников Е.В.	Налаживание контактов. Отправка коммерческих предложений. Презентация	В сотрудничестве заинтересованы
Новокузнецк	ООО ЗМК «Завод Металлоконструкций»	требуется выяснения	Максимов Д.А.	Налаживание контактов. Отправка коммерческих предложений. Презентация	Требуется выяснения
Новокузнецк	ООО «Завод Металлоизделий»	требуется выяснения	Максимов Д.А.	Налаживание / возобновление	Требуется выяснения

Новокузнецк	ООО «Завод Металлоконструкций »	Требует выяснения	Максимов Д.А.	контактов. Отправка коммерческих предложений. Презентация	Требует выяснения
Новокузнецк	ЗПИК ООО «Завод промышленных металлоконструкций »	Требует выяснения	Садовников Е.В.	Возобновление контактов. Отправка коммерческих предложений. Презентация	Требует выяснения
Новокузнецк	ООО «Строп-нк»	Малотоннажн ые автомобили	Садовников Е.В.	Налаживание / возобновление контактов. Отправка коммерческих предложений. Презентация	Требует выяснения

Директор
Максимов А.В.



Приложение И

Коммерческое предложение для ОАО завод «Кузнецкие Ферросплавы»

ИП Максимов А.В.

654080, Россия, Кемеровская обл., г. Новокузнецк.
ИНН 421703397066, Р/с 40802810726000001143, к/с 30101810200000000612,
БИК 043207612, ОАО «Сбербанк России» отделение №8615 г. Кемерово, ОГРНИП 315421700000713.

27.11.2015

Руководителю тендерной группы
ОАО завод «Кузнецкие Ферросплавы»
Русинович О.Н.

Уважаемая Олеся Николаевна

Транспортная компания ИП Максимов А.В. осуществляет грузоперевозки по России и является логистическим оператором для крупных металлургических и угольных компаний и предприятий, предприятий малого и среднего бизнеса, индивидуальных предпринимателей.

Мы доставим ваши грузы в любую точку России и организуем их экспедирование. Предоставляем грузовой автотранспорт от 1,5 тонн до 20 тонн, также рефрижераторы любых тоннажей для перевозки вашего груза. Выполняем любые разгрузочно-погрузочные работы.

Наш профессионализм и опыт в грузоперевозках, широкий спектр логистических услуг и клиентских сервисов, позволили зарекомендовать транспортную компанию ИП Максимов А.В. стабильным, ответственным и надежным партнером.

В данный момент осуществляются перевозки с предприятий металлургической и угольной промышленности. Клиенты ценят нас за качество предоставляемых услуг, а также за приемлемые цены. Обращаясь к нам, вы можете рассчитывать на выполнение ваших заказов в строго установленные сроки.

Для удовлетворения всех потребностей Клиентов оказывается комплекс дополнительных услуг, которые способствуют качеству и сервису основной услуги - грузоперевозки: доставка грузов Получателю в пункте назначения, забор (экспедирование) груза для последующей грузоперевозки, упаковка, возврат документов.

Мы уделяем большое внимание уровню сервиса и обслуживания Клиентов. Прогнозируем сроки доставки грузов конечному Получателю, рассчитывать время отправления и прибытия грузов - необходимое требование Клиентов всех транспортных компаний, для этого в компании организовано движение транспорта по расписанию. Наш транспорт «ходит» строго по расписанию, что делает комфортным отслеживание грузоперевозок по России и положительно влияет на условия бизнеса наших Клиентов.

Для эффективного сотрудничества прошу связаться с нами для обсуждения стоимости услуг грузоперевозок, цены являются договорными.

Контакты:

Начальник коммерческого отдела
8-961-722-61-28 Максимов Денис Андреевич
email: transport-nk@bk.ru



Максимов А.В.

Приложение К

Акт выполненных работ ИП Максимов А.В.

АКТ №25 от 06.04.2016

Исполнитель: ИП Максимов Андрей Вадимович, № 003686577 от 16.02.2015, тел. 89617226128,
ИНН 421703397066
Заказчик: ООО "Сервисный канатный центр" 654000, Россия, Кемеровская область, г. Новокузнецк,
Квзнешкое ш.. 1А. оф. 407

№	Наименование работ, услуг	Кол-во	Ед.	Цена	Сумма
1	Услуги грузоперевозок 20т г. Новокузнецк - с. Алгатай	1	шт.	125 000,00	125 000,00

Всего наименований 1, на сумму 125 000.00 Руб
(Сто двадцать пять тысяч рублей)

Итого: 125 000,00

Всего оказано услуг на сумму: *сто двадцать пять тысяч рублей 00 копеек без НДС*

Вышеперечисленные услуги выполнены полностью и в срок. Заказчик претензий по объему, качеству и срокам оказания услуг не имеет.

Исполнитель

Заказчик



Приложение Л

Акт выполненных работ исполнителя

Акт № 5 от 01 февраля 2016 г.

Исполнитель: ИП Сильченко С. Н., ИНН 421811015363, РОССИЯ, 654080, Кемеровская обл., г. Новокузнецк, Франкфурта, дом № 4, квартира 73, тел.: +7 (3843) 45-75-29, р/с 40802810453100000092, в банке ПАО АКБ "АВАНГАРД", БИК 044525201, к/с 30101810000000000201

Заказчик: ИП Максимов Андрей Вадимович, ИНН 421703397066, 654080, Кемеровская обл., г. Новокузнецк, Тольятти, дом № 68, квартира 22, р/с 40802810726000001143, в банке КЕМЕРОВСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ №8615 ПАО СБЕРБАНК, БИК 043207612, к/с 301018102000000000612

Основание: основной

№	Наименование работ, услуг	Кол-во	Ед.	Цена	Сумма
1	Транспортные услуги (перевозка канатов в катушках; 3,6 тн) по маршруту: Кемеровская область, г. Новокузнецк, ул. Л. Чайкиной, 2А - Кемеровская область, г. Белово)	1	шт	12 000,00	12 000,00

Итого: 12 000,00
Без налога (НДС)

Всего оказано услуг 1, на сумму 12 000,00 руб.
Двадцать тысяч рублей 00 копеек

Вышеперечисленные услуги выполнены полностью и в срок. Заказчик претензий по объему, качеству и срокам оказания услуг не имеет.

ИСПОЛНИТЕЛЬ

ИП Сильченко С. Н.



ЗАКАЗЧИК

ИП Максимов Андрей Вадимович

