

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

Школа инженерного предпринимательства

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика, профиль «Экономика
предприятий и организаций»

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

Тема работы			
Российские предприятия на рынке логистических услуг			
УДК 338.45:658.7:005.932(470+571)			
Студент			
Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗБ51	Корзун Д.А.		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель	Павлова И.А.	Кандидат экономических наук		

КОНСУЛЬТАНТЫ:

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ШИП	Ермушко Ж.А.	к.э.н.		

Нормоконтроль

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ШИП	Селевич О.С.	к.э.н.		

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Руководитель ООП	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Профессор ШИП	Барышева Г.А.	Д.э.н., профессор		

ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО НАПРАВЛЕНИЮ ПОДГОТОВКИ 38.03.01 ЭКОНОМИКА

Код	Результат обучения
Универсальные компетенции	
P1	Осуществлять коммуникации в профессиональной среде и в обществе в целом, в том числе на иностранном языке, разрабатывать документацию, презентовать и защищать результаты комплексной экономической деятельности.
P2	Эффективно работать индивидуально, в качестве члена команды, состоящей из специалистов различных направлений и квалификаций, с делением ответственности и полномочий за результаты работы и готовность следовать корпоративной культуре организации
P3	Демонстрировать знания правовых, социальных, этических и культурных аспектов хозяйственной деятельности, осведомленность в вопросах охраны здоровья и безопасности жизнедеятельности.
P4	Самостоятельно учиться и непрерывно повышать квалификацию в течение всего периода профессиональной деятельности
P5	Активно пользоваться основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, навыками работы с компьютером как средством управления информацией, работать с информацией в глобальных компьютерных сетях
Профессиональные компетенции	
P6	Применять знания математических дисциплин, статистики, бухгалтерского учета и анализа для подготовки исходных данных и проведения расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на основе типовых методик с учетом действующей нормативно-правовой базы;
P7	принимать участие в выработке и реализации для конкретного предприятия рациональной системы организации учета и отчетности на основе выбора эффективной учетной политики, базирующейся на соблюдении действующего законодательства, требований международных стандартов и принципах укрепления экономики хозяйствующего субъекта;
P8	Применять глубокие знания основ функционирования экономической системы на разных уровнях, истории экономики и экономической науки для анализа социально-значимых проблем и процессов, происходящих в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем
P9	Строить стандартные теоретические и эконометрические модели исследуемых процессов, явлений и объектов, относящихся к области профессиональной деятельности, прогнозировать, анализировать и интерпретировать полученные результаты с целью принятия эффективных решений.
P10	На основе аналитической обработки учетной, статистической и отчетной информации готовить информационные обзоры, аналитические отчеты, в соответствии с поставленной задачей, давать оценку и интерпретацию полученных результатов и обосновывать управленческие решения.
P11	Внедрять современные методы бухгалтерского учета, анализа и аудита на основе знания информационных технологий, международных стандартов учета и финансовой отчетности
P12	осуществлять преподавание экономических дисциплин в общеобразовательных учреждениях, образовательных учреждениях начального профессионального, среднего профессионального, высшего

Код	Результат обучения
	профессионального и дополнительного профессионального образования.
P13	Принимать участие в разработке проектных решений в области профессиональной и инновационной деятельности предприятий и организаций, подготовке предложений и мероприятий по реализации разработанных проектов и программ с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий
P14	Проводить теоретические и прикладные исследования в области современных достижений экономической науки в России и за рубежом, ориентированные на достижение практического результата в условиях инновационной модели российской экономики
P15	организовывать операционную (производственную) и коммерческую деятельность предприятия, осуществлять комплексный анализ его финансово-хозяйственной деятельности использовать полученные результаты для обеспечения принятия оптимальных управленческих решений и повышения эффективности.

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

Школа инженерного предпринимательства

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика, профиль «Экономика предприятий и организаций»

УТВЕРЖДАЮ:
Руководитель ООП

(Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

Бакалаврской работы

(бакалаврской работы/магистерской диссертации)

Студенту:

Группа	ФИО
ЗБ51	Корзун Даниил Александрович

Тема работы:

Российские предприятия на рынке логистических услуг

Утверждена приказом директора (дата, номер)	1865/с от 12.03.2019
---	----------------------

Срок сдачи студентом выполненной работы:

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Исходные данные к работе (наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.).	Объект исследования – рынок логистики РФ 1. Книги различных авторов по теме, выбранной для исследования. 2. Статьи с аналитических порталов в сети Интернет. 3. Результаты наблюдения за работой компании.
Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов (аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения	1. Общие теоретические понятия логистической деятельности 2. Перспективы и тенденции развития рынка логистических услуг

достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).	3. Финансово-хозяйственный анализ компании ООО «Фартов КТС» 4. Исследование структуры российского рынка логистики 5. Исследование логистики в компании ООО «Фартов КТС»; 6. Рекомендации по участию компании ООО «Фартов КТС» на рынке логистики в РФ
Перечень графического материала (с точным указанием обязательных чертежей)	Финансовые показатели компании АО «ДХЛ ИНТЕРНЕШНЛ», Таблица 1 – Финансовые показатели компании АО «ДПД РУС», Финансовые показатели компании «Деловые линии», Финансовые показатели компании ОАО «РЖД Логистика», Финансовые показатели компании «Направление север», Доля валовой выручки ТОП-25 логистических компаний в объеме российского рынка 3PL-услуг, 2017 г., Динамика роста сегментов российского рынка транспортно-логистических услуг, 2017-2018 гг., Импортное направление по структуре заказчиков, Экспортное направление по структуре заказчиков, Взаимодействие транспортно-экспедиторских компаний с потребителями, Организационная схема компании ООО «Фартов КТС», Основные виды деятельности ООО «Фартов КТС», Динамика основных технико-экономических и финансовых показателей ООО «Фартов КТС» за 2015 - 2017 гг., Отчет о финансовых результатах за 2015-2017 гг., Анализ эффективности хозяйственной деятельности компании ООО «Фартов КТС» с помощью коэффициентов рентабельности, Относительные показатели финансовой устойчивости компании ООО «Фартов КТС» 2015 – 2017 гг., Коэффициентный анализ ликвидности, Показатели ликвидности баланса компании ООО «Фартов КТС» в 2015 – 2017 гг., Коэффициент текущей ликвидности компании ООО «Фартов КТС»,

	Коэффициент абсолютной ликвидности компании ООО «Фартов КТС», Коэффициент срочной ликвидности компании ООО «Фартов КТС», Сравнительные соотношения ликвидности, Анализ прибыли ООО «Фартов КТС», Оценка вероятности банкротства компании ООО «Фартов КТС» при использовании пятифакторной модели Альтмана, Затраты на транспортную логистику, Главные контрагенты компании, Стейкхолдеры ООО «Фартов КТС», Затраты на мероприятия КСО,
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы (с указанием разделов)	
Раздел	Консультант
По разделу «Социальная ответственность»	Ермушко Ж.А.
Нормоконтроль	Селевич О.С.
Названия разделов, которые должны быть написаны на русском и иностранном языках:	

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	21.01.2019
---	-------------------

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель	Павлова И.А.	к.э.н.		21.01.2019

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗБ51	Корзун Д.А.		21.01.2019

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа содержит 78 страницы, 6 рисунков, 7 таблиц, 44 использованных источников и 2 приложений.

Ключевые слова: логистика, финансово-хозяйственный анализ, рынок логистики РФ, анализ логистики на предприятии, рекомендации по улучшению логистики на предприятии.

Объектом исследования является компания ООО «Фартов КТС».

Цель работы – исследование логистики предприятия ООО «Фартов КТС».

В процессе исследования проводился: финансово-хозяйственный анализ компании ООО «Фартов КТС», а также разработка рекомендаций для повышения качества логистических операций на предприятии.

В результате исследования были разработаны рекомендации по повышению качества и надежности логистических операций.

Степень внедрения: предложения представлены руководству предприятия ООО «Фартов КТС», находятся на рассмотрении.

Область применения: торговые предприятия РФ.

Экономическая эффективность/значимость работы: состоит в возможности использовать результаты данной работы в практической деятельности рассматриваемого предприятия. продолжить исследования в этом направлении для разработки и совершенствования логистики на предприятиях.

В будущем планируется внедрение предложенных мероприятий в практическую деятельность анализируемой компании.

Оглавление

Реферат	7
Введение	10
1 Теоретические основы логистики	12
1.1 Суть и задачи логистической деятельности.....	12
1.2 Концепции и принципы логистики	15
1.3 Характеристика провайдеров логистики	18
2 Анализ рыночных структур на рынке логистики в РФ	21
2.1 Логистика в России: история, проблемы и перспективы развития	21
2.2 Характеристика участников рынка	23
2.3 Исследования структуры и состава рынка логистики РФ.....	27
2.4 Конфликт предприятий на рынке РФ.....	34
3 Анализ деятельности компании ООО «Фартов КТС» как участника на рынке логистики в РФ.....	36
3.1 Организационно-экономический анализ компании «Фартов КТС».....	36
3.2 Финансово-хозяйственный анализ компании ООО «Фартов КТС».....	37
3.3 Логистика на предприятии и рекомендации по её улучшению	51
3.4 Рекомендации по участию компании на рынке логистики в РФ.....	55
4 Социальная ответственность	61
4.1 Корпоративная социальная ответственность в ООО "Фартов КТС".....	61
4.2 Анализ факторов внутренней социальной ответственности	62
4.3 Анализ факторов внешней социальной ответственности	64
4.4 Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности	66
Заключение	69
Список использованных источников	71
Приложение А Показатели финансовой устойчивости компании ООО «Фартов КТС»	76

Приложение Б Бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах компании ООО «Фартов КТС».....	77
--	----

Введение

В современном мире логистика является одной из важнейших структур предприятия. Во-первых, потому что логистические операции составляют далеко не последнюю долю в общих издержках предприятия. В мире с ограниченными ресурсами и неограниченными потребностями очень важно снижать всевозможные издержки при производстве товаров или услуг, чтобы производимый товар в конечном итоге мог конкурировать с другими товарами, а для этого надо чтобы на приобретение и переработку ресурсов уходило как можно меньше материальных благ. Львиную долю таких издержек и занимают логистические операции, и именно поэтому важно заставить работать эту систему так, чтобы она одновременно была эффективной, и затрачивала как можно меньше ресурсов на ее проведение.

Во-вторых, логистика стала неким лицом и показателем качества товара на современном рынке. Все потому, что конечному потребителю важно не объективное качество самого товара, а эмоции, связанные с его приобретением, получением и использованием. Соответственно, если в первых двух звеньях у покупателя будут возникать проблемы с покупкой или получением товара, то можно утверждать, что именно эта ситуация отпечатается в голове потребителя, что в конечном итоге скажется на продажах товара и компании в целом.

Данная работа будет фокусироваться в практической части на транспортной логистике. Компания «Фартов КТС» является потребителем транспортных логистических услуг на макроуровне, и поставщиком на микроуровне.

Целью данной работы является разработка рекомендаций по улучшению логистической деятельности предприятия ООО «Фартов КТС».

В соответствии с поставленной целью были определены и реализованы следующие взаимосвязанные задачи:

- охарактеризовать теоретические основы логистической деятельности;
- исследование структуры российского рынка логистики;
- провести анализ хозяйственно-финансовой деятельности в аспектах логистической деятельности в целях совершенствования транспортной логистики на предприятии ООО «Фартов КТС»;
- провести исследование логистики в компании ООО «Фартов КТС»;
- сформулировать рекомендации по участию компании на рынке логистики в РФ.

Объект исследования – российский рынок логистических услуг.

Предмет исследования – логистическая деятельность компании ООО «Фартов КТС».

Данная проблема является актуальной, потому что нынешний рынок логистики во всем мире и РФ, в частности, динамично развивается, постоянно меняется спрос потребителя в данном рынке. Для того чтобы соответствовать требованиям потребителя, компании должны поменяться в соответствии с тенденциями развития.

1 Теоретические основы логистики

1.1 Суть и задачи логистической деятельности

Еще десять лет назад вообще не существовало такого понятия как «логистика», и люди в разных местах называли деятельность такого рода по-разному. Кто-то называл данную сферу “управлением материальными потоками”, кто-то “совокупностью операций по доставке товаров”, но все они в той или иной мере отображали главную ее суть – обеспечение продуктов и услуг там, где они необходимы. Уже сегодня трудно представить какое-либо предприятие или крупный бизнес без логистической поддержки.

Слово «логистика» греческого происхождения (“logistike”) и означает искусство вычислять, рассуждать. На сегодняшний день авторы различных книг и статей дают большое количество определений логистике как науке и виду деятельности. При изучении круга проблем, затрагиваемого логистикой, общим для этой науки являются аспекты управления материальными и соответствующими им информационными, финансовыми и другими потоками [1, с. 55].

На сегодняшний момент нет четкого определения логистики, поэтому приведем несколько из них, которые в совокупности могут сформировать четкое понятие:

- Логистика — это наука об управлении и оптимизации материальных потоков, потоков услуг и связанных с ними информационных и финансовых потоков в определенной микро-, мезо- или макроэкономической системе для достижения поставленных перед ней целей.

- Логистика — это интегральный инструмент менеджмента, способствующий достижению стратегических, тактических или оперативных целей организации бизнеса за счет эффективного с точки зрения снижения общих затрат и удовлетворения требований конечных потребителей к

качеству продуктов и услуг управления материальными и (или) сервисными потоками, а также сопутствующими им потоками информации и финансовых средств

Говоря об определениях данного понятия, нельзя забывать и то какие проблемы призвана решить логистика, и соответственно какие задачи и функции она выполняет.

Объектом изучения логистики являются материальные и сопутствующие материальным (информационные, финансовые, сервисные) потоки, без которых невозможно осуществление материального производства.

Предмет изучения логистики - оптимизация материальных, информационных, финансовых, сервисных потоков, обеспечивающих производственно-коммерческий процесс, осуществляемая с позиции единого целого, т.е. минимизации издержек во всей логистической системе, а не в каждом отдельном ее элементе (цепи, блоке).

Основная цель логистической деятельности – обеспечение потребителя продукцией в нужное время и в определенное место, при этом минимизируя затраты, связанные с осуществлением логистических операций и используемых производственных ресурсов.

Четыре условия, необходимые для выполнения основной цели логистики:

- 1) минимизация общих затрат.
- 2) поставка нужного товара определенного качества в необходимом количестве;
- 3) определенное договором установленное время;
- 4) определенное место поставки;

Задачи логистики определены в зависимости от ее применения:

- 1) транспортировка продукции (определение вида транспорта, транспортного средства, выбор экспедитора, маршрута транспортировки, планирование затрат на доставку и мониторинг);

2) запасы (планирование, формирование и обеспечение необходимых материальных запасов);

3) складирование (планирование складских площадей и размещения складов, их количества, размещения продукции в них, управление складскими логистическими операциями, переработка, сортировка, упаковка и др.);

4) информационное обеспечение (сбор информации о перемещении материальных и других потоков).

Отталкиваясь от того, какие именно функции выполняет логистика в организации, можно подразделить ее на:

1) макрологику – область применения логистики, благодаря которой разрешаются проблемы при анализе рынка потребителей и поставщиков, разгрузки и отгрузки товаров, размещения складских помещений, выбора транспорта для транспортировки грузов, выбор формы движения материального потока;

2) мезологику — область применения логистики, где осуществляется интеграция нескольких логистических систем нескольких фирм одной отрасли в единую логистическую систему;

3) микрологику — область применения логистических функций, где определяются локальные вопросы в пределах отдельных элементов логистической системы и осуществляется управление материальными и другими сопутствующими потоками на внутрифирменном уровне. Микрологистика осуществляет операции по планированию, подготовке, реализации и контролю за процессами и направлением движения материалопотоков внутри предприятия.

Логистика управляет физическим распределением и материальными ресурсами. Управление физическим распределением состоит в снижении затрат, связанных с перемещением готовой продукции от места производства до места потребления и ее хранением в соответствии с требуемым уровнем качества обслуживания потребителей. Управление материальными

ресурсами состоит в эффективном удовлетворении потребностей организации в производственных ресурсах.

1.2 Концепции и принципы логистики

Концепция - совокупность взглядов в отношении того или иного явления, процесса, конструктивный принцип различных видов деятельности.

Начиная с самых ранних периодов экономического развития человека, он осуществлял деятельность по управлению торговой, производственной и другими видами хозяйственной деятельности (то есть материальными потоками). В этом плане логистика является новшеством, так как здесь приоритетом является не виды хозяйственной деятельности, а управление материальными потоками и рост их значимости. И только недавно люди, в частности предприниматели, осознали, что именно направление сквозного мониторинга всех этапов производства продукции – это то, на что нужно делать акцент и что поможет увеличить как эффективность работы предприятий, так и экономику в целом.

Концепция логистики заключается в системе взглядов относительно налаживания или модернизации хозяйственной деятельности фирмы, осуществляемую изменением инструментов и способов рационализации материальных потоков. Основой управления материальными потоками является главный принцип в логистике – принцип системности, заключающийся в совокупности идей и взглядов касаясь организации различных потоков, таких как материальные, людские или информационные, а также идея о единстве следующих процессов: закупка, производство, хранение, транспортировка и сбыт продукции.

Материальные потоки с точки зрения экономики – это сумма действий, совершаемых многими участниками рассматриваемого процесса, где каждый из этих участников преследует свои собственные цели и интересы.

Если участникам удастся в целях рационализации совместного объекта управления – сквозного материального потока – согласовать свою деятельность, то это приведет к существенному экономическому выигрышу.

Так же процесс рационализации можно применить не только внутри предприятия, но и с другими подразделениями и даже поставщиками. Но стоит отметить, что предприятие сможет добиться максимальной эффективности только в том случае, если удастся рационализировать поток от начала и до конца, то есть начиная от закупки сырья, и заканчивая сбытом товара конечному потребителю. Для этого необходимо, чтобы все отделы предприятия, отвечающие за материалопроводящую цепь, организовали свою работу таким образом, чтобы деятельность работала как единый сложный механизм. При таком подходе необходимо системно подойти к выбору техники, формированию и проектированию технологических процессов на разных участках движения материалов. Также надо согласовать разные противоречивые экономические интересы и другие вопросы, которые будут относиться к организации материальных потоков.

Наряду с системностью к основным принципам логистики относятся: комплектность, конструктивность, конкретность, научность, надежность и вариативность.

Ниже изложена краткая характеристика данных концепций.

Принцип комплексности логистики:

- Формирование развитой инфраструктуры, которая будет позволять эффективно осуществлять движение материальных потоков в определенных условиях;
- Четкий контроль за действиями непосредственных и опосредованных участников потока движения материальных потоков;
- Создание и поддержание централизованного контроля над выполнением задач, поставленными перед логистическими структурами фирмы;

- Создание крепких экономических связей с поставщиками (внешними партнерами) по товарной цепочке, а также между различными подразделениями в самой организации;

Принцип конструктивности логистики:

- Выявление и отслеживание всех деталей в операциях материально-технического обеспечения транспортировки товаров;

Принцип конкретности логистики:

- Осуществление руководства над логистической цепью со стороны подразделений предприятия, результаты которых можно выразить в полученной прибыли;

- Оценка всех ресурсов, которые используются при осуществлении логистического процесса: финансовых, трудовых, материальных и т.д.

Принцип научности логистики:

- Квалифицированные кадры должны быть признаны важнейшим ресурсом в логистической структуре фирмы;

- Создание расчетных баз на каждом из этапов управления материальными потоками, выполнение всех введенных расчетов на протяжении всей траектории движения потока;

Принцип надежности логистики:

- Использование современных технологий для управления и перемещением движения потоков;

- Быстрое реагирование и качество поступления информации и технологии её обработки;

- Создание и поддержание систем безопасности и безотказности движения, создание технических резервов на случай необходимости изменения траектории движения потока;

Принцип вариативности логистики:

- Создание резервных мощностей потока с целью осуществления и реализации каких-либо заранее разработанных резервных планов фирмы;

- Возможность гибкого реагирования фирмы на колебания спроса и другие возмущающие воздействия внешней среды;

1.3 Характеристика провайдеров логистики

В современном мире логистической деятельностью занимается не только какое-либо подразделение фирмы. Другой вариант разрешения данного вопроса – обращение к специализированным организациям, основным видом деятельности которой является логистика. Данные предприятия могут браться за выполнения как части логистических работ, так и полностью.

В современном менеджменте для определения “транспортно-экспедиторской компании” используется современный термин “провайдер логистики”.

В сфере логистики аутсорсинг данной деятельности перестал быть неизвестной новинкой на рынке. Из-за развития торговли, а также торговли между странами, все большее число организаций были вынуждены привлекать к данному виду деятельности другие компании, которые специализируются на доставке и складировании грузов. Данная ситуация на мировом рынке вызвала сильнейшую конкуренцию между поставщиками данного вида услуг, что и подтолкнуло последних на поиск новых путей борьбы за клиента. Ярчайшим примером описанного явления является появление 3PL и 4 PL провайдеров на рынке [1, с. 88].

Большое количество компаний имеют свои собственные логистические подразделения, затраты на которые составляют от нескольких десятков процента от годовых доходов организации. Такие затраты, зачастую, не оправдывают себя. Постоянно растущие затраты на расширение бизнеса и открытие новых точек сбыта подталкивают руководство предприятий искать новые пути финансирования своих планов. Передача

логистических функций специальным фирмам, специализирующиеся в данной области – как одно из многочисленных решений. [1, с. 91].

Главные плюсы, которые оказывает использование услуг аутсорсинга для заказчика:

- 1) уменьшение сроков доставки и хранения грузов
- 2) сокращение рисков, связанных с транспортировкой грузов вручную;
- 3) концентрация сил и внимания на основном виде деятельности;
- 4) уменьшение или полное отсутствие расходов на содержание собственного логистического отдела;
- 5) гарантия качества транспортировки, контроля над документооборотом, разрешении различных возникающих юридических проблем;

В зависимости от состава предлагаемых услуг существует следующая классификация логистических фирм.

Классификация PL-операторов [2]:

- 1) First Party Logistics (1PL) – это система, в которой все вопросы по операциям решает само предприятие – грузовладелец;
- 2) Second Party Logistics (2PL) – это система, в которой оказываются традиционные услуги по складированию товара и его доставке до потребителей;
- 3) Third Party Logistics (3PL) – это система дополнительных услуг, в которую включается деятельность как по обычному складированию, так и промежуточное хранение товара, наем субподрядчиков;
- 4) Fourth Party Logistics (4PL) – это система, объединяющая в себе обязанности всех организаций, которые участвуют в логистической деятельности. Такая система выполняет разработку, управление и контроль над всеми аспектами, касающихся поставок предприятия-производителя до потребителя. Обычно, цель такой компании при сотрудничестве – разработка долгосрочных стратегических целей и расширение задач бизнеса заказчика;

5) Fifth Party Logistics (5PL) – это система интернет-логистики, которая основывается на планировании, подготовке, управлении и контроле за каждой составляющей единой транспортной цепи с помощью электронных средств информации.

Главное особенностью 1PL и 2PL является традиционный перечень услуг, предоставляемый компаниями на рынке логистических услуг.

Иным образом обстоит ситуация с 5PL-организациями. Данный вид провайдеров используют интернет, чтобы построить некую площадку, полностью выполняющая объем логистических функций. В данный момент можно с уверенностью назвать только одного такого оператора – Amazon.com [2].

3PL, 4PL-провайдеры работают по немного более тяжелой схеме. Первыми зачастую являются компании, которые первоначально были сформированы в виде подразделения фирмы нелогистического направления, после чего они становились независимой структурой и отделялись от компании-родителя”. В современном рынке любую компанию можно назвать “3PL провайдером”, деятельностью которой являются логистические услуги любого объема. Зачастую, фирмы данного вида провайдеров предоставляют комплекс услуг, например: транспортировка товара, складирование, техническое управление запасами, упаковка и экспедирование грузов.

Сравнивая 4PL-провайдеров с 3PL, простыми словами, можно описать, что 4PL – это 3PL + управленческая логистика. Здесь грузовладелец объявляет не только пункт отправления и назначения, но и делает упор на критериях (например, уложиться в срок, или в бюджет, или определить маршрут).

2 Анализ рыночных структур на рынке логистики в РФ

2.1 Логистика в России: история, проблемы и перспективы развития

Первым грандиозным логистическим проектом в СССР стал план по сворачиванию производства и перенесения его вглубь страны в начале второй мировой войны. Однако, понятие логистики в еще дореволюционной России возникло в девятнадцатом веке. Но только тогда данную деятельность рассматривали в качестве военной.

В послевоенное время развитие логистики шло медленно. Это обусловлено тем, что сфера производства развивалась быстрее и активней, нежели сфера обращения товаров. В результате чего логистическая деятельность отходила на второй план.

Однако уже к семидесятым годам XX века существовали определенные предпосылки для развития логистики, такие как информатизация общества, начавшееся в те годы глобализация. Наряду с этим начали осваиваться новые рынки Восточной Европы, Юго-Восточной Азии и другие.

Развитием логистики начали заниматься в переходный период. Однако, в то время существовало множество факторов, тормозящих развитие логистической деятельности, в числе которых:

Тем не менее, уже в то время существовали и предпосылки к развитию и становлению логистики. Во многих высших учебных заведениях на экономических факультетах начали преподавать дисциплины, которые так или иначе были связаны с логистической деятельностью, осуществлялись научно-технические разработки.

Таким образом, к 1990 году в России логистика получила признание и стала активно развиваться, как научно-техническое направление.

Очевидно, что в современном мире без эффективного использования логистики прибыльным бизнес быть не может. Из-за чего предприниматели все чаще и больше нуждаются в специализированных логистических кадрах. Открываются специализированные компании, которые предоставляют услуги в области логистических услуг.

Объективным рейтингом для оценки эффективности логистической деятельности является LPI (Logistics Performance index), составляемый ежегодно Всемирным Банком Реконструкции и Развития. По результатам 2018 года наша страна заняла 75 место из 160 стран мира. Также в данном источнике оценили организации международных перевозок по пятибалльной шкале в 2,6 балла, логистическую инфраструктуру в 2,78 балла, бесперебойность поставок в 3,31 балла [2].

К сожалению, в нашей стране логистика не развивается такими темпами как за рубежом. Можно выделить определенные трудности, с которыми сталкиваются логистические компании в России, усугубляющие ситуацию еще больше.

- Экономическая ситуация в стране, из-за нестабильности которой страдают не только логистическая деятельность. Также тут можно добавить, что экономика России в принципе отстает от общемировой;

- Социальная ситуация в стране, при которой испытывается крайне напряженная ситуация между определенными слоями общества;

- Отсутствие удобной и практичной инфраструктуры для логистической деятельности, (неудовлетворительное состояние дорог, скудное количество логистических центров и другие);

- Низкий уровень развития технологической, а также производственно-технической баз;

- Недостаточный уровень развития промышленности по производству упаковки, тары и другие;

Перечисленные проблемы – лишь общие и главные проблемы, с которыми сталкиваются различные компании сегодня. Также важной

проблемой развития логистики на предприятиях является отсутствие конкретной должности, которая бы обособлено занималась только вопросами логистики. Зачастую на в компании отсутствует чётких границ для должностных обязанностей приводит к тому, что один человек выполняет различные виды работ. В результате этого люди могут сговариваться и пользоваться своими полномочиями, преследуя личные цели.

2.2 Характеристика участников рынка

Для того чтобы охарактеризовать крупнейших участников логистического рынка РФ, была проведена сегментация. В результате которой были отобраны две компании, основанные зарубежными холдингами, которые работают как внутри страны, так и за ее пределами. Две отечественные компании, преимущественно ориентированные на внутренний рынок страны, а также относительно мелкая компания, работающая в узком направлении в определенном регионе страны.

1. DHL Express

DHL вышла на российский рынок в 1984 году. Она стала первой транспортной и курьерской компанией, основанной в СССР. Первые офисы компании были открыты в Санкт-Петербурге, Тольятти, Новосибирске и Владивостоке в 1990 годах [3].

На сегодняшний день DHL является лидером на российском рынке транспортно-логистических услуг. Компания обслуживает около 25% российского рынка транспортных и курьерских-экспресс доставок. Офисы компании присутствуют в 120 городах России, обслуживают более 5000 населенных пунктов.

Головной офис компании находится в Москве, там же располагается основной сортировочный центр компании. DHL является единственным экспресс-оператором, имеющим возможность перевозить с помощью

собственных чартерных рейсов до 32 тонн грузов из России в Европу ежедневно. [3].

Таблица 2 – Финансовые показатели компании АО «ДХЛ ИНТЕРНЕШНЛ», тыс. руб. [4]

Показатель/год	2017	2016	2015	2014
Баланс	2 887 340	2 374 470	-1 973 410	-2 436 940
Выручка	13 027 300	11 892 600	-10 836 900	11 334 400
Чистая прибыль	2 176 020	1 964 300	-1 620 270	-2 224 690

2. DPD в России

Российское направление международного бренда DPD представляет ЗАО «Армадилло Бизнес Посылка». «Армадилло» в переводе с испанского языка означает «броненосец» – животное, в силу своей готовности к переменам и любви к свободе и родной земле, ставшее символом Техаса. Дело в том, что в 1991 году «Армадилло» организовывала транспортировку нефтяного оборудования из североамериканского штата Техас в Западную Сибирь – с этого и началась деятельность компании на транспортно-экспедиторском рынке.

Впоследствии благодаря договорам с крупнейшими авиаперевозчиками, компания встала на путь стремительного развития и уже спустя восемь лет учрежденное ЗАО «Армадилло Бизнес Посылка» заявило о себе как об уникальном грузоперевозчике на российском рынке. Количество филиалов в городах России росло, следующим же серьезным шагом, ставшим основой успешного развития, стало вступление в состав международных холдингов GeoPost и Yurtiçi Kargo. В Москве, Санкт-Петербурге, Липецке и Тольятти были открыты городские центры для клиентов. Развитая сеть филиалов на сегодняшний день охватывает все российские регионы.

Таблица 3 – Финансовые показатели компании АО «ДПД РУС», тыс. руб. [5]

Показатель/год	2017	2016	2015	2014
Баланс	-2 421 630	3 098 960	2 892 660	2 365 210
Выручка	8 772 830	7 589 600	6 454 900	6 391 550
Чистая прибыль	-301 386	-342 391	-589 138	888 779

3. Деловые линии

Организация «Деловые линии» занимается деятельностью по доставке сборных грузов автомобильным транспортом, еврофурами, а также авиаперевозками и контейнерами.

Компания осуществляет свою деятельность в 18000 городов России, Белоруссии и Казахстана. Главное достоинство компании – отлаженная система коммуникаций к использованию современных логистических технологий. Благодаря этому, компания занимает лидирующие позиции на рынке грузоперевозок в России, обслуживая более миллиона клиентов.

Таблица 4 – Финансовые показатели компании «Деловые линии», тыс.руб. [6]

Показатель/год	2017	2016	2015	2014
Баланс	5 185 309	3 678 107	2 291 230	1 374 936
Выручка	27 989 490	21 637 136	17 214 936	13 398 579
Чистая прибыль	800 062	-158	83 746	80 214

4. РЖД Логистика

АО «РЖД Логистика» является дочерней компанией ОАО «РЖД». Компания была создана в 2010 году для того чтобы развивать направление логистического бизнеса холдинга «РЖД».

На данный момент «РЖД Логистика» имеет более 200 партнеров и 4 дочерних сообщества. У компании уже существует большая клиентская база, насчитывающая более тысячи предприятий, а также крупные международные корпорации.

Данное предприятие занимается не только деятельностью по доставке грузов по России, а также оказывает ряд дополнительных услуг, начиная от погрузочно-разгрузочных работ, и заканчивая таможенно-брокерскими сделками.

В сфере логистического аутсорсинга компания «РЖД Логистика» выступает в роли 3PL оператора, то есть занимается услугами по управлению транспортно-логистическими процессами предприятия в целом, а также консалтинговые и аудиторские услуги, направленные на оптимизацию логистических процессов.

Таблица 5 – Финансовые показатели компании ОАО «РЖД Логистика», тыс. руб. [7]

Показатель/год	2017	2016	2015	2014
Баланс	6 409 404	6 077 802	5 869 784	5 207 123
Выручка	33 664 647	25 811 295	21 866 109	14 963 171
Чистая прибыль	1 099 379	565 987	796 735	543 172

5. Направление Север

Основная цель компании «Направление Север» – предоставление полного спектра качественных услуг по доставке грузов из Центральной России и Сибири в Дальневосточный Федеральный округ.

На сегодняшний день приоритетным направлением являются Ленский и Мирнинский районы Республики Саха (Якутия).

Доставка осуществляется несколькими видами транспорта, а транспортные схемы, в свою очередь, имеют сезонный характер: летом основная транспортная артерия — это река Лена, зимой это зимники, а в межсезонье добраться до региона можно только на самолете. Все вышеперечисленные факторы накладывают определенную специфику на организацию снабжения региона.

Таблица 6 – Финансовые показатели компании «Направление север», тыс. руб. [8]

Показатель/год	2017	2016	2015	2014
Баланс	13 795	6 280	5 252	2 385
Выручка	-19 117	33 474	30	358
Чистая прибыль	322	-189	401	-489

2.3 Исследования структуры и состава рынка логистики РФ

Процесс развития рынка логистических услуг и экономики государство тесно связаны. Правильное понимание роли логистики способствует эффективному экономическому росту государства. Однако, рынок логистических услуг в РФ развивается значительно медленнее не только относительно экономики РФ, но также относительно развитых стран. Происходит это из-за того, что большинство крупных российских компаний хотят пользоваться услугами единого оператора.

Однако все крупные российские компании хотят пользоваться услугами единого оператора. По этой причине российский рынок представлен в основном иностранными 3PL-операторами. В связи с чем экономика за последние несколько лет понесла большие потери, связанные с отсутствием развивающейся транспортной структуры.

Как и экономика страны логистика нуждается в инвестициях. Однако, зарубежные инвесторы боятся вкладывать свои деньги в непредсказуемую российскую экономику. Из-за отсутствия достаточного количества инвестиций рынку логистики не хватает технического оснащения, автомобилей, особенно это касается отечественного производителя, продукция которого отстает от иностранных аналогов.

В настоящий момент рынок логистики Российской Федерации находится на стадии формирования. Опыт зарубежных стран служит примером того, в каком направлении надо развиваться, и откуда необходимо

начинать проводить свои исследования в сфере обслуживания потребителя (разработка новых технологий, форм и видов удовлетворения потребителя).

Также немаловажное значение играет и специфические условия самой страны. Отсутствие должной инфраструктуры, огромная территория страны, климатические условия, менталитет -, все это оставляет свой отпечаток на экономическом развитии страны и логистики, в частности.

В настоящее время в России активно формируется рынок комплексных логистических операторов. Основные направления развития данных компаний схож тенденциям развития европейского рынка транспортных услуг. На данный момент можно увидеть развитие клиентоориентировочности, создания более тесного контакта между логистическими компаниями и потребителями их услуг.

В рамках ежегодного исследования рынка транспортно-логистических услуг («Рынок логистического аутсорсинга. Итоги 2017-2018 и прогноз до 2022 г.») аналитическое агентство M.A.Research подвело итоги работы компаний в сегменте 3LP-услуг в 2017-2018 гг.

По оценке M.A.Research, в 2017 г. совокупная выручка в рублях ведущих логистических компаний (российских и зарубежных, входящих в ТОП-37) увеличилась на 11,8%, до 175 млрд руб. В долларовом эквиваленте рост превысил 26%. На долю 37 крупнейших операторов приходится 83,2% объема рынка 3PL-услуг, при этом 76,6% оборота обеспечивают ТОП-25 компаний, а пять компаний-лидеров, в число которых входят четыре зарубежных логистических провайдера, дают 34,3% выручки.

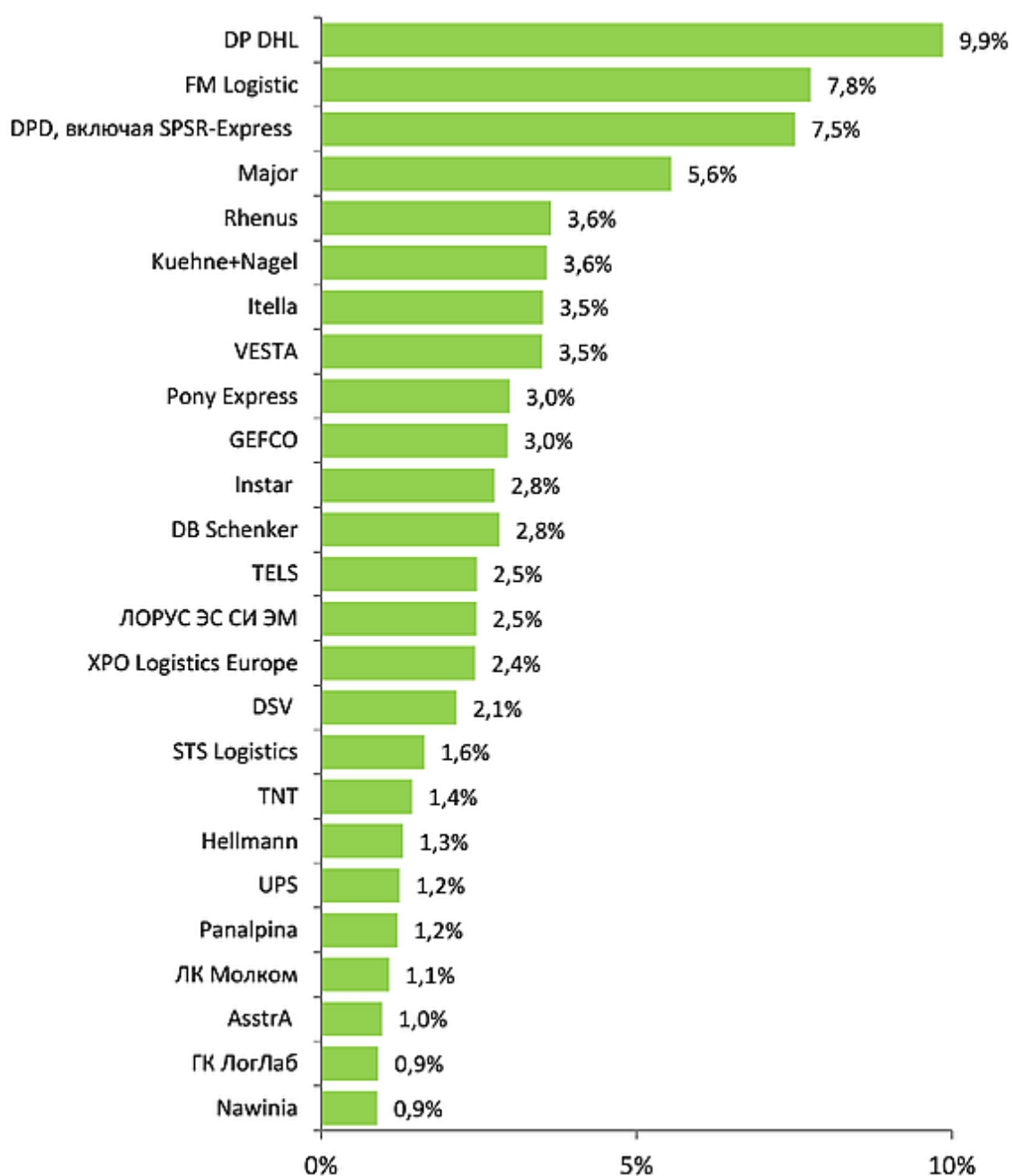


Рисунок 1 – Доля валовой выручки ТОП-25 логистических компаний в объеме российского рынка 3PL-услуг, 2017 г., %

На данном графике показаны топ-25 компаний, представленные на российском рынке логистических услуг. Важно заметить, что доминирующее большинство занимают иностранные компании или компании с иностранным капиталом.

В группе логистических операторов с темпами роста выручки в 2017 г. свыше 35% – компании AsstrA, GEFCO и VESTA, занимающиеся

организацией международных грузоперевозок. В пятерку лидеров по темпам роста в 2017 г. вошел также логистический провайдер STS Logistics, специализирующийся на предоставлении комплексных логистических услуг.

Многим логистическим операторам удалось увеличить объемы выручки после не очень удачного 2015 г., в том числе за счет наращивания компетенций в новых областях деятельности, связанных с обслуживанием динамично растущей интернет-торговли, включая предоставление услуг фулфилмента и экспресс-доставки.

В 2019 г. ухудшение общеэкономической ситуации в России, расширение санкционных мер, внешнеторговый протекционизм отрицательно скажутся на темпах роста выручки логистических операторов. При этом серьезным ограничителем роста спроса на услуги 3PL будет оставаться низкая динамика реальных доходов населения и оборота розничной торговли.

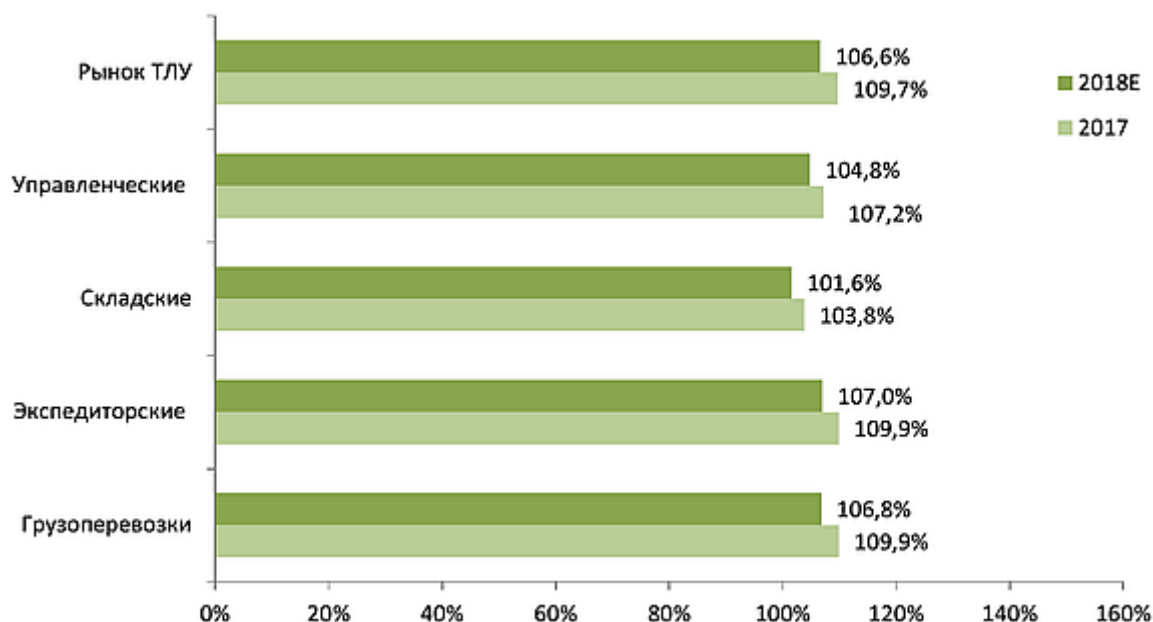


Рисунок 2 – Динамика роста сегментов российского рынка транспортно-логистических услуг, 2017-2018 гг., % к предыдущему году [9]

По оценке M.A.Research, в 2019 г. темпы роста рынка транспортно-логистических услуг не превысят 3,3%.

Основным фактором, оказывающий негативное влияние на расширение рынка в текущем и наступающем году, являются риски по расширению антироссийских санкций на ведущие национальные банки и компании (Сбербанк, Газпром, ВТБ и другие).

Чтобы адаптироваться к реалиям, по оценке экспертов, рынку транспортно-логистическим компаний понадобится как минимум 2 года. Из-за чего отодвинется начало ускоренного темпа роста рынка транспортно-логистических услуг до 2021-2022 годов [9].

Такой итог расценивается как пессимистический. Однако, если все сложится по данному сценарию, то основные экономические показатели социально-экономического развития рынка снизятся в среднем на 0,5 пункта.

В настоящее время в России рынок комплексных логистических операторов находится в стадии активного формирования. В своем развитии российские компании ориентированы в перенимании западного опыта, и следование уже пройденным тенденциям развития. Ближайшим достижением отечественных компаний будет клиентоориентированность. Компании будут более тесно сотрудничать со своими заказчиками, совместно управлять логистическими затратами и интеграцией современных информационных систем.

Также активно на российском рынке транспортных услуг развивается аутсорсинг, 3PL и 4PL операционная деятельность. Все активней на логистическом рынке происходят ситуации, когда компании отдают управление запасами, внутрипроизводственной транспортировкой в компании на аутсорсинг.

На направлении импорта в Российскую Федерацию структура рынка заказчиков услуг автомобильных грузоперевозок выглядела следующим образом:

Таблица 7 – Импортное направление по структуре заказчиков [10]

Годовой бюджет компании на логистику, евро	Доля от общего количества компаний, %	Доля от общего объема перевозок в физическом выражении, %
Более 2 000 000	0,5	26,5
1 000 000 - 2 000 000	0,7	14
600 000 - 1 000 000	1	11,2
300 000 - 600 000	2,4	14
80 000 - 300 000	2,4	14
менее 80 000	86,4	15

Не может не впечатлить информация, что всего 0,5% заказчиков держат более четверти рынка импортных автомобильных грузоперевозок. Компаний первых трех сегментов (с бюджетом от 600 тыс. евро) на рынке России в 2017 году было немногим более 400, совокупно они составляли долю в 2,2% от общего количество заказчиков импортных автотранспортных грузоперевозок, заказывая при этом более 50% перевозок в физическом выражении.

Экспортное направление по структуре заказчиков тоже выглядит интересно, но вполне логично: основной экспортный грузопоток обеспечивают крупнейшие российские производители.

Таблица 8 – Экспортное направление по структуре заказчиков [10]

Годовой бюджет компании на логистику, евро	Доля от общего количества компаний, %	Доля от общего объема перевозок в физическом выражении, %
Более 2 000 000	2,4	68
1 000 000 - 2 000 000	1,6	9,6
600 000 - 1 000 000	1,6	5,5
300 000 - 600 000	3,1	6,2
80 000 - 300 000	9,1	6,3
менее 80 000	82,2	4,4

Очевидно, что чем ниже предприятие в сегменте, тем менее оно стабильно и надежно как заказчик логистических перевозок в долгосрочной перспективе: более подвержено рыночным стрессам, чаще меняет

логистических подрядчиков, работает по более коротким тендерным периодам и т.д. Чем более низкий «средний сегмент» в клиентском портфеле логистического провайдера, тем ниже его экономическая стабильность, ближе горизонт планирования, больше ресурсозатрат на свою деятельность.

При этом, требования к логистическому подрядчику, которые 4-5 лет назад были присущи только крупным и очень крупным заказчикам, сегодня опустились заметно ниже по сегменту и предъявляются к своим перевозчикам уже компаниями средней величины.

Исходя из текущего состояния и тенденций развития рынка транспортной логистики России, растущих требований заказчиков логистических услуг, базовая схема взаимодействия участников рынка ТЛУ выглядит примерно так (большая синяя стрелка – сильное взаимодействие, маленькая стрелка - слабое взаимодействие):

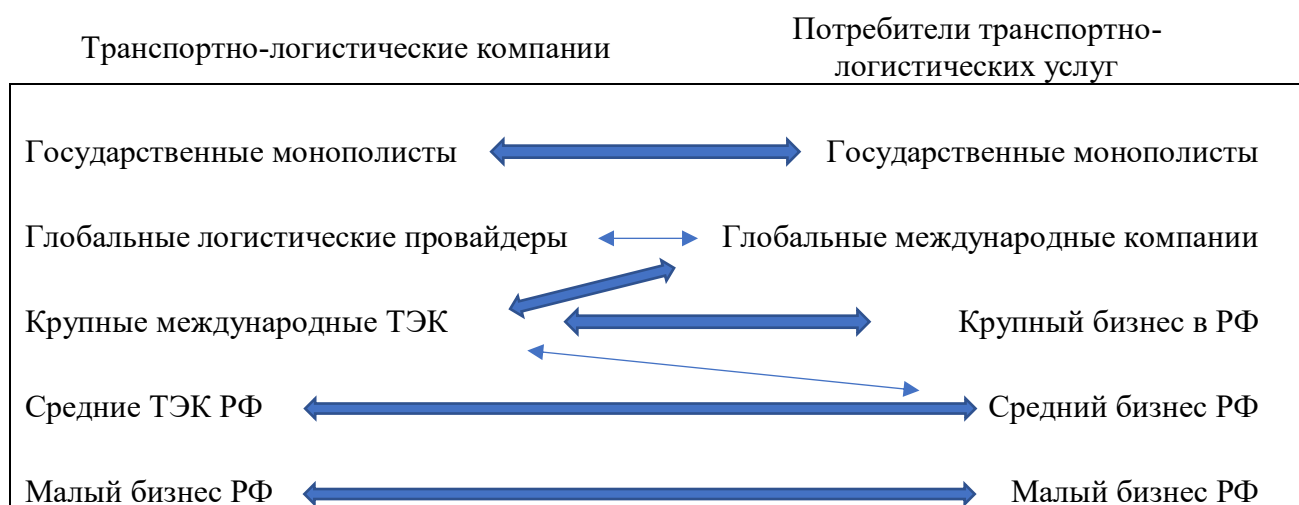


Рисунок 3 – Взаимодействие транспортно-экспедиторских компаний с потребителями

Накладывая эту схему на статистику предыдущего раздела (из которой фактически исключены объемы госкорпораций), мы понимаем, у каких логистических компаний на текущий момент самый большой потенциал во «взятии» объемов рынка. Работая примерно с 3-4% компаний на рынке РФ, эта категория подрядчиков осуществляет около 70% всех перевозок.

Но само по себе нахождение ТЭК в сегменте «крупной международной» еще не гарантирует успешности и благополучия в будущем. Скорее, здесь можно говорить о повышенных рисках сползания в более низкий сегмент, если их конкурентоспособность окажется не на высоте: в верхних сегментах относительно не много заказчиков, чтобы терять их без серьезных последствий для бизнеса.

2.4 Конфликт предприятий на рынке РФ

Учитывая все вышесказанное, можно с уверенностью сказать, что в ближайшее время рынок логистики в Российской Федерации будет активно меняться и развиваться, не смотря на экономическую стагнацию экономики. Однако данное высказывание в большей части будет относиться только к крупным логистическим компаниям, в которых большей долей владеет государство. Опираясь на опыт запада, крупные российские логистические компании будут развивать и расширять свою деятельность, налаживая международные поставки

Мелкие и средние предприятия будут идти по другому пути. Они будут дальше обслуживать мелкий и средний бизнес в РФ. Однако, в связи со стремительным ростом рынка интернет-магазинов транспортную нишу в этой сфере занимают мелкие и средние логистические компании. Также это связано с тем, что крупные отечественные компании не заинтересованы в данном рынке, так как они работают с около государственными компаниями. В результате получается, что единственным поставщиком на данном рынке являются малые и средние предприятия.

Еще лет пять назад мелкие и средние логистические компании могли расширять свою деятельность путем налаживания внешнеэкономических связей со странами СНГ и путем проникновения в труднодоступные регионы страны. Теперь эти же компании борются за право доставки грузов определенного интернет-магазина или интернет-площадки, так как

подходящая инфраструктура для доставки различных товаров в различные регионы страны имеются.

Подводя итог, можно утверждать, что рынок логистики в РФ находится на стадии формирования, но уже разные сектора этого рынка поделены между сферами деятельности. Крупные компании с большой долей государственного капитала будут сотрудничать с такими же крупными компаниями, обслуживая какую-либо отрасль государственной деятельности. В свою очередь мелкие и средние логистические компании все больше будут сотрудничать с интернет ресурсами, конкурируя между собой и стремительно развиваясь, в тоже время, никак не связываясь с государственным сектором.

Данная ситуация является нездоровой в рыночной экономике, потому что государственную поддержку получается только небольшая доля компаний, сферы области которых поделены таким образом, как посчитает нужным государство. Также большой проблемой является отсутствие конкуренции между крупными компаниями. Рынок логистики сильно расширится и изменится в последующие пять лет, согласно нынешним тенденциям развития этого рынка, а компании не смогут вовремя приспособиться к новым условиям.

3 Анализ деятельности компании ООО «Фартов КТС» как участника на рынке логистики в РФ

3.1 Организационно-экономический анализ компании «Фартов КТС»

Фартов КТС - Многопрофильная компания, специализирующаяся на комплексном оснащении объектов торговли, предприятий общественного питания и пищевых производств, работающая на рынке профессионального торгового оборудования.

Организационно-правовая форма: Общество с ограниченной ответственностью; форма собственности: Частная.

Организационная схема предприятия ООО «Фартов КТС» показана на рисунке 4.

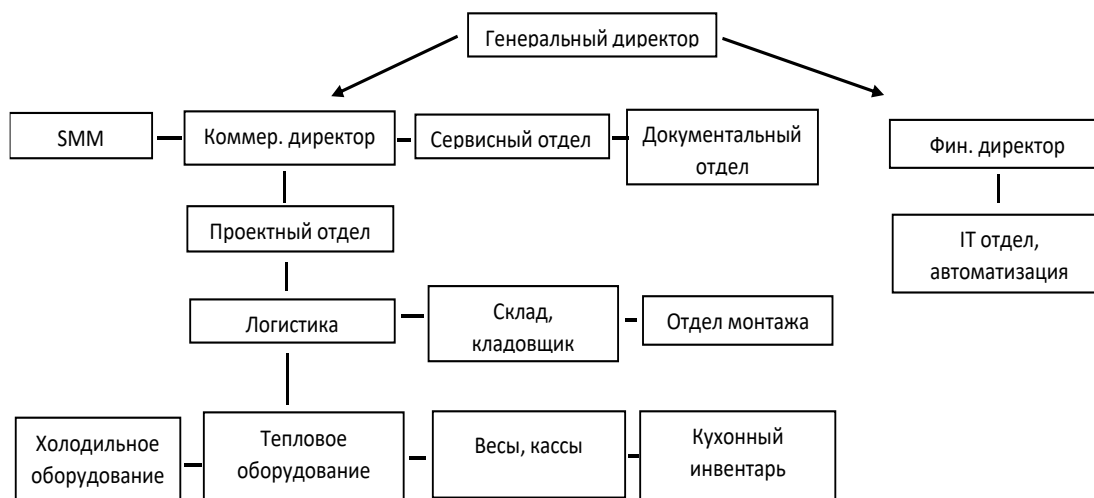


Рисунок 4 – Организационная схема компании ООО «Фартов КТС»

Компания зарегистрирована 15 марта 2011 года регистратором Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы №7 по Томской области, №7031.

Юридический адрес компании ООО «Фартов КТС» находится по адресу 634061, Томская область, город Томск, Тверская улица, д. 14. Фактический адрес находится по адресу 634029, город Томск, Тверская

улица, д. 3, ИНН 7017280655, ОГРН 1117017004312, уставной капитал составляет 10000 руб.

Компания ООО «Фартов КТС» осуществляет следующие виды деятельности (в соответствии с кодами ОКВЭД, указанными при регистрации). [11]

Таблица 8 – Основные виды деятельности ООО «Фартов КТС»

Коды ОКВЭД	Основной вид деятельности
46.66	Торговля оптовая прочей офисной техникой и оборудованием
Дополнительный вид деятельности	
33.12	Ремонт машин и оборудования
33.13	Ремонт электронного и оптического оборудования
46.19	Деятельность агентов по оптовой торговле универсальным ассортиментом товаров
47.41.4	Торговля розничная офисными машинами и оборудованием в специализированных магазинах
47.78.9	Торговля розничная непродовольственными товарами, не включенными в другие группировки, в специализированных магазинах
73.20.1	Исследование конъюнктуры рынка
95.1	Ремонт компьютеров и коммуникационного оборудования

3.2 Финансово-хозяйственный анализ компании ООО «Фартов КТС»

Для финансово-хозяйственного анализа компании ООО «Фартов КТС» были использованы открытые источники информации (Приложение А, приложение Б).

ООО «Фартов КТС» за анализируемый период идет повышение эффективность его деятельности. В 2016 году прибыль предприятия выросла на 1309 тыс. руб., а в 2017 году увеличилась на 2343 тыс. руб. За анализируемый период происходит минимальное повышение эффективности использования основных фондов. Фондоотдача ОПФ увеличилась в 2017 году на 0,1 ед.

Таблица 9 – Динамика основных технико-экономических и финансовых показателей ООО «Фартов КТС» за 2015 - 2017 гг. [10]

Наименование показателей	2015	2016	2017	Изменения (+;-)	
				2016/2015	2017/2016
1. Выручка (нетто) от реализации	27452	43607	62424	16155	18817
2. Себестоимость от реализации	24365	39211	55685	14846	16474
3. Валовая прибыль, тыс. руб.	3087	4396	6739	1309	2343
4. Фондоотдача	1,12	1,11	1,12	-0,1	0,1
5. Фондоемкость	0,89	0,90	0,89	0,01	-0,01

Фондоотдача показывает, как соотносится объем полученной от реализации продукции (т.е. выручки) со стоимостью имеющихся у организации средств труда.

$$\text{Фондоотдача} = \text{ст.1/ст.2}, \quad (1)$$

например, (2015 г.): $27452/24365=1,12$

Фондоемкость - показывает величину основных средств на единицу произведенной (проданной) продукции.

$$\text{Фондоемкость} = 1/\text{фондоотдачу}, \quad (2)$$

например, (2016): $1/1,11=0,90$ (2)

Финансовый результат в конечном итоге можно охарактеризовать показателями прибыли (убытка). Очевидно, что для того, чтобы предприятие эффективно функционировало и продолжало развиваться в рамках рыночной

экономики, необходимо получать прибыль. В связи с этим, первостепенной задачей для организации является улучшение финансового результата хозяйствующего субъекта. Данный вид анализа помогает компании чётче видеть возможности, при помощи которых можно улучшить своё финансовое положение, и уже по результату расчетов принять экономически обоснованные решения.

Далее рассмотрим анализ доходности (рентабельности) хозяйствующего субъекта. В таблице 10 приведены данные о финансовых результатах компании.

Таблица 10 – Отчет о финансовых результатах за 2015-2017 гг., тыс. руб.

Отчет о финансовых результатах, тыс. руб.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	% изменения	
				2016/2015	2017/2016
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг:	27452	43607	62424	58,84	43,15
Себестоимость продаж	24365	39211	55685	60,93	42,01
Валовая прибыль	3087	4396	6739	42,40	53,29
Прибыль от продаж	1016	587	850	-42,22	44,80
Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0	0
Проценты к получению	0	0	0	0	0
Проценты к уплате	0	0	0	0	0
Прочие доходы	0	182	416	-	131,11
Прочие расходы	174	247	378	41,95	53,03
Прибыль до налогообложения	375	315	882	-16	257,08
Чистая прибыль	295	247	684	-16,27	176,92

В нашем случае модель прибыли от продаж представлена следующим выражением:

$$\text{Прибыль от продаж} = \text{Выручка от продаж} - \text{Себестоимость} \quad (3)$$

$$\text{Прибыль от продаж 2015} = 27452 - 24365 = 3087 \text{ тыс. руб.}$$

Прибыль от продаж 2016 = 43607-39211=4396тыс.руб.

Прибыль от продаж 2017 = 62424-55685=6739тыс.руб.

Влияние фактора увеличения выручки на прибыль можно рассчитать, как:

Влияние роста выручки на прибыль = Выручка от продаж (2017) - Прибыль от продаж 2016 — Себестоимость (2016) + Прибыль от продаж (2016) = 62424 – 587-39211+587=23213тыс.руб (4)

Таким образом, увеличение себестоимости продукции привело к увеличению прибыли на 23213 тыс. руб. Для еще большего повышения прибыли руководство компании ООО «Фартов КТС» должно направить деятельность менеджеров на поиск технологий, с помощью которых можно снизить стоимость оказываемых услуг.

Таблица 11 – Анализ эффективности хозяйственной деятельности компании ООО «Фартов КТС» с помощью коэффициентов рентабельности

Показатель	%			Темп роста, %			Темп прироста, %		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Рентабельность продаж	3,70	1,34	1,36	-	-2,36	0,02	-	-1,76	0,014
Рентабельность услуги	4,16	1,49	1,52	-	-2,67	0,03	-	-0,64	0,045
Рентабельность собственного капитала	104,6	-87,27	169,3	-	-191,87	256,6	-	-2,19	1,51
Рентабельность активов	-	29	38	-	-	9	-	-	0,23

Расчет показателя прибыльности (иными словами рентабельности) является важным инструментом анализа текущего положения организации который рассчитывается в относительных величинах.

Для данного анализа используем способ расчета относительных величин и посчитаем показатели:

$$1) \text{Рентабельность продаж} = \text{Прибыль} / \text{Выручка от продаж} * 100\% \quad (5)$$

$$\text{РП2015} = 1016 / 27458 * 100\% = 3,70$$

$$\text{РП2016} = 587 / 43607 * 100\% = 1,34$$

$$\text{РП2017} = 850 / 62424 * 100\% = 1,36$$

$$2) \text{Рентабельность услуги} = \text{Прибыль} / \text{Себестоимость продаж} * 100\% \quad (6)$$

$$\text{РУ2015} = 1016 / 24365 * 100\% = 4,16$$

$$\text{РУ2016} = 587 / 39211 * 100\% = 1,49$$

$$\text{РУ2017} = 850 / 55685 * 100\% = 1,52$$

Далее проведем анализ финансовой устойчивости предприятия. Рассмотрим показатели финансовой устойчивости компании ООО «Фартов КТС» за 2015 – 2017 годы.

Анализируя динамику собственного капитала, можно увидеть, что он увеличился в 2017 году на 122 тысяч рублей, по сравнению с 2015 годом. Внеоборотные активы увеличились на 956 тысяч рублей в 2017 году по сравнению с 2016 годом.

Следующий этап в работе – расчет коэффициентов финансовой устойчивости.

Коэффициент финансовой устойчивости (КФУ) показывает долю средств, вложенных собственниками в стоимость имущества организации (СК) и долгосрочных кредитов (ДК):

$$\text{КФУ} = (\text{СК} + \text{ДК}) / \text{ВБ}, \quad (7)$$

где ВБ – валюта баланса.

Коэффициент финансовой устойчивости показывает долю источников капитала, которые организация может использовать длительное время.

Коэффициент финансовой устойчивости = (Собственные средства + Долгосрочные пассивы) / Валюта баланса.

$$\text{КФУ} = (\text{СС} + \text{ДП}) / \text{ВБ}, \quad (8)$$

Применим метод цепных подстановок для выявления влияния факторов размера собственных средств и стоимости обязательств на коэффициент финансовой устойчивости.

$$\text{КФУ (2015 г.)} = (282 + 0) / 12304 = 0,022$$

$$\text{КФУ (2016 г.)} = ((-283) + 0) / 16484 = -0,017$$

$$\text{КФУ (2017 г.)} = (404 + 0) / 25985 = 0,015$$

Далее, произведем расчёт показателей коэффициента автономии компании ООО «Фартов КТС» (см. Таблицу 11).

$$\text{КФА} = \text{СК} / \text{А}, \quad (9)$$

где:

КФА — коэффициент автономии;

СК — собственный капитал;

А — активы

Или по строке баланса

$$\text{КФА} = 1300 / 1500$$

$$\text{КФА}_{2015} = 282 / 4146 = 0,068$$

$$\text{КФА}_{2016} = -283 / 9484 = -0,029$$

$$\text{КФА}_{2017} = 404 / 6911 = 0,058$$

Далее, произведем расчёты показателя коэффициента финансовой зависимости предприятия:

$$\text{Коэффициент финансовой зависимости (Debt ratio) =} \\ \text{Обязательства/Активы}, \quad (10)$$

Или по строке баланса:

$$\text{Коэффициент финансовой зависимости} = (\text{стр. 1400} + \text{стр. 1500} - \text{стр. 1530} - \text{стр. 1540}) / \text{стр. 1600}$$

$$\text{КФУ}_{2017} = 18670 + 6911 - 0 - 0 / 25985 = 0,98$$

$$\text{КФУ}_{2016} = 7283 + 9484 - 0 - 0 / 16484 = 1,01$$

$$\text{КФУ}_{2015} = 7857 + 4164 - 0 - 0 / 12304 = 0,97$$

Нормальным считается коэффициент финансовой зависимости не более 0.6-0.7. Видно, что коэффициент выше нормы, что может свидетельствовать о сильной зависимости организации от кредиторов.

Данные расчета относительных показателей финансовой устойчивости приведены в таблице 12.

Таблица 12 – Относительные показатели финансовой устойчивости компании ООО «Фартов КТС» 2015 – 2017 гг.

Показатель	Оптимальное значение	Значение показателя			Отклонение (+,-)	
		2015	2016	2017	2016	2017
Коэффициент автономии (финансовой независимости) (П4/(А1+А2+А3+А4))	> 0,5	0,10	-0,07	0,04	-0,17	0,11
2.Коэффициент финансовой устойчивости ((ст.1300+ст.1400)/ст.1700)	> 0,7	0,73	0,42	0,66	-0,31	0,24
3.Коэффициент финансовой зависимости (ст.1600/ст.1300)	< 0,5	64,3	-58,2	43,6	-116,5	101,8

Как показывают данные таблицы, коэффициент автономии за анализируемый период – в пределах нормы. Значения коэффициентов финансовой устойчивости чуть ниже нормы. Коэффициент финансовой зависимости говорит о сильной зависимости организации от кредиторов.

Далее проведем анализ ликвидности и платежеспособности предприятия. Для анализа ликвидности предприятия рассчитываются специальные коэффициенты текущей, абсолютной и быстрой ликвидности (таблица 12).

В графе «Нормативы» таблице 13 приводятся размеры параметров для заданного значения ликвидности в соответствии с методическими рекомендациями финансового анализа. Анализ ликвидности баланса организации компании ООО «Фартов КТС» проведем с помощью расчета коэффициентов.

Таблица 13 – Коэффициентный анализ ликвидности

Показатель	Расчет	Нормативы
Коэффициент текущей ликвидности (К _{тл})	$K_{тл} = (A1+A2+A3) / (П1+П2)$	К _{тл} > 2 Хорошая ликвидность
		1 < К _{тл} < 2 Промежуточная (недостаточная) ликвидность
		К _{тл} < 1 Неликвидность
Коэффициент быстрой ликвидности (К _{бл})	$K_{бл} = (A1+A2) / (П1+П2)$	К _{бл} > 0.8
Коэффициент абсолютной ликвидности (К _{ал})	$K_{ал} = (A1) / (П1+П2)$	К _{ал} > 0.2

Показатели ликвидности баланса компании ООО «Фартов КТС» в 2015 – 2017 годах представлены в таблице 14.

Таблица 14 – Показатели ликвидности баланса компании ООО «Фартов КТС» в 2015 – 2017 гг.

Статьи актива по степени ликвидности	Тысяч рублей	Статьи пассива по степени срочности обязательств	Тысяч рублей
2015 год			
A1	76	П1	4164
A2	2644	П2	0
A3	0	П3	0
A4	0	П4	282
2016 год			
A1	589	П1	8884
A2	2020	П2	600

Продолжение таблицы 14

A3	600	ПЗ	0
A4	833	П4	-283
2017 год			
A1	1067	П1	6311
A2	5101	П2	600
A3	600	ПЗ	0
A4	1789	П4	404

Произведем расчёты коэффициентов текущей ликвидности компании ООО «Фартов КТС»:

$$\text{КЛтек} = \text{ОборАкт} / (\text{КрОбяз} - \text{ДохБудПер}), \quad (11)$$

где:

КЛтек – коэффициент текущей ликвидности;

ОборАкт – общее значение величины оборотных активов;

КрОбяз – общее значение величины краткосрочных обязательств;

ДохБудПер – значение, соответствующее величине доходов будущих периодов.

Или по строкам баланса:

$$\text{КЛтек} = 1200 / (1500 - 1530),$$

$$\text{КЛтек}_{2015} = 12304 / (4164 - 0) = 2,95$$

$$\text{КЛтек}_{2016} = 15651 / (9484 - 0) = 1,65$$

$$\text{КЛтек}_{2017} = 24196 / (6911 - 0) = 3,50$$

Таблица 15 – Коэффициент текущей ликвидности компании ООО «Фартов КТС»

Показатель	Доли, %			Абсолютное отклонение, %			Темп роста, %		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Коэффициент текущей ликвидности	2,95	1,65	3,5	-	-1,3	1,85	-	0,55	2,1

Далее, произведем расчёт коэффициента абсолютной ликвидности:

Коэффициент абсолютной ликвидности = (Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения) / Текущие обязательства (12)

$Каб = (\text{стр. 1240} + \text{стр. 1250}) / (\text{стр. 1520} + \text{стр. 1510} + \text{стр. 1550}),$

$Каб2015 = (0+76) / (4164+0+0) = 0,01$

$Каб2016 = (0+589) / (8884+600+0) = 0,06$

$Каб2017 = (0+1067) / (6311+600+0) = 0,15$

Таблица 16 – Коэффициент абсолютной ликвидности компании ООО «Фартов КТС»

Показатель	Доли, %			Абсолютное отклонение, %			Темп роста, %		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,01	0,06	0,15	-	0,05	0,09	-	6	2,5

Для российских компаний нормативное значение коэффициента абсолютной ликвидности находится в пределах $Кал > 0.2-0.5$.

Далее, произведем расчёт коэффициента быстрой (срочной) ликвидности компании ООО «Фартов КТС»:

Коэффициент срочной ликвидности = (Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения + Краткосрочная дебиторская задолженность) / Краткосрочные обязательства (13)

или

Коэффициент срочной ликвидности = (Оборотные активы - Запасы) / Краткосрочные обязательства (14)

Или по строкам бухгалтерского баланса:

Кбл = (стр. 1230 + стр. 1240 + стр. 1250) / (стр. 1520 + стр. 1510 + стр. 1550),

Кбл2015 = (2644+0+76)/ (4164+0+0) =0,65

Кбл2016 = (2020+0+589)/ (8884+600+0) =0,27

Кбл2017 = (5101+0+1067)/ (6311+600+0) =0,89

Таблица 17 – Коэффициент срочной ликвидности компании ООО «Фартов КТС»

Показатель	Доли, %			Абсолютное отклонение, %			Темп роста, %		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Коэффициент срочной ликвидности	0,65	0,27	0,89	-	-0,38	0,62	-	0,41	3,3

В таблице 18 приведены сравнительные соотношения ликвидности.

В 2016, 2017 и 2018 не соблюдаются условия ликвидного баланса. Это свидетельствует о предельно малой ликвидности и платежеспособности предприятия.

Таблица 18 – Сравнительные соотношения ликвидности

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются следующие соотношения:	Соотношения для анализируемого баланса 2015 год	Соотношения для анализируемого баланса 2016 год	Соотношения для анализируемого баланса 2017 год
$A1 \geq П1$	$A1 < П1$	$A1 < П1$	$A1 < П1$
$A2 \geq П2$	$A2 \geq П2$	$A2 \geq П2$	$A2 \geq П2$
$A3 \geq П3$	$A3 = П3$	$A3 \geq П3$	$A3 \geq П3$
$A4 \leq П4$	$A4 \leq П4$	$A4 > П4$	$A4 > П4$

На основании расчетов, делаем следующие выводы о ликвидности баланса компании ООО «Фартов КТС»: превышение общих оборотных (текущих) активов над краткосрочной кредиторской задолженностью.

- текущая ликвидность характеризуется как достаточная (сверх нормативная, > 3);

- коэффициент быстрой ликвидности в анализируемом периоде не поднимается больше нормативного значения (0,8), что говорит о умеренном ликвидности баланса

Расчёт аналитических показателей по «Отчёту о прибылях и убытках» представлен в таблице 19.

Таблица 19 – Анализ прибыли ООО «Фартов КТС»

Наименование показателей	2015	2016	2017	Изменения	
				2016/2015	2017/2016
Выручка (нетто) от реализации товаров	27452	43607	62424	16155	18817
Себестоимость от реализации товаров	24365	39211	55685	14846	16474

Продолжение таблицы 19

Валовая прибыль	3087	4396	6739	1209	2343
Прибыль (убыток) от реализации	1016	587	850	-429	263
Прочие доходы	0	182	416	-	234
Прочие расходы	174	247	378	73	131
Прибыль (убыток) до налогообложения	375	315	882	-60	567
Чистая (нераспределённая) прибыль или убыток	295	247	684	-48	437

При анализе возможности банкротства используется пятифакторная модель Э. Альтмана. В данном случае модель отражается в функции от группы показателей, которые характеризуют экономический потенциал компании, а также результаты его работы. Данная модель рассчитывается по формуле:

$$Z = 1,2 K1 + 1,4 K2 + 3,3 K3 + 0,6 K4 + K5, \quad (15)$$

где K1 – оборотные активы / общая сумма активов;

K2 – нераспределенная прибыль / Общие активы;

K3 – прибыль до налогообложения / Общие активы;

K4 – стоимость собственного капитала / Обязательства;

K5 – выручка / Общие активы.

В зависимости от фактического значения величины Z-счета степень вероятности банкротства исследуемого предприятия можно разделить на несколько групп:

$Z < 1,81$ – очень высокая вероятность банкротства;

$1,81 \leq Z < 2,77$ – высокая вероятность банкротства;

$2,77 < Z < 2,99$ – невысокая вероятность;

$Z \geq 2,99$ – вероятность банкротства минимальна, предприятие характеризуется достаточно устойчивым финансовым положением.

Применим вышеприведенную пятифакторную модель Э. Альтмана для прогнозирования степени отдаленности банкротства компании ООО «Фартов КТС» по данным бухгалтерской отчетности.

Рассчитаем группы показателей за 2017, 2016 и 2015 год.

$$K_{2017\ 1} = 24196/25985 = 0,93$$

$$K_{2016\ 1} = 15651/16484 = 0,94$$

$$K_{2015\ 1} = 12304/12304 = 1$$

$$K_{2017\ 2} = 394/25985 = 0,015$$

$$K_{2016\ 2} = -293/16484 = -0,017$$

$$K_{2015\ 2} = 282/12304 = 0,022$$

$$K_{2017\ 3} = 882/25985 = 0,033$$

$$K_{2016\ 3} = 315/16484 = 0,019$$

$$K_{2015\ 3} = 375/12304 = 0,030$$

$$K_{2017\ 4} = 10/6911 = 0,001$$

$$K_{2016\ 4} = 10/9484 = 0,001$$

$$K_{2015\ 4} = 10/4164 = 0,002$$

$$K_{2017\ 5} = 62424/25985 = 2,4$$

$$K_{2016\ 5} = 43607/16484 = 2,6$$

$$K_{2015\ 5} = 27452/12304 = 2,2$$

Рассчитаем функцию Z от группы показателей за 2015, 2016 и 2017 год.

$$Z_{2017} = 1,2 * 0,93 + 1,4 * 0,015 + 3,3 * 0,033 + 0,6 * 0,001 + 2,4 = 3,8$$

$$Z_{2016} = 1,2 * 0,94 + (1,4 * -0,017) + 3,3 * 0,019 + 0,6 * 0,001 + 2,6 = 3,7$$

$$Z_{2015} = 1,2 * 1 + 1,4 * 0,22 + 3,3 * 0,030 + 0,6 * 0,002 + 2,2 = 3,8$$

Показатели, используемые при расчете Z -счета Э. Альтмана, приведены в таблице 20.

Таблица 20 – Оценка вероятности банкротства компании ООО «Фартов КТС» при использовании пятифакторной модели Альтмана

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.
K1	1	0,94	0,93
K2	0,022	-0,017	0,015
K3	0,030	0,019	0,033
K4	0,002	0,001	0,001
K5	2,2	2,6	2,4
Z	3,8	3,7	3,8
Вероятность банкротства	минимальна	минимальна	минимальна

После произведенных расчетов по пятифакторной модели Альтмана вероятность банкротства компании ООО «Фартов КТС» минимальна.

Проанализировав финансово-хозяйственное состояние компании, мы можем увидеть, что с увеличением и разрастанием хозяйственной деятельности компании, будет и увеличиваться расходы компании на транспортную логистику.

3.3 Логистика на предприятии и рекомендации по её улучшению

В организации нет своего отдела по транспортной логистике. Все что касается доставки товаров на склады, а потом со складов до потребителя было передано на аутсорсинг. В нашем случае транспортная деятельность компаний перенесена на профессиональные транспортные компании. Данные компании представлены в виде крупных участников рынка, также присутствуют игроки малого и среднего бизнеса (в основном ИП). Крупные логистические компании занимаются доставкой и перевоза грузов с разных частей России в Томск, а средние и мелкие развозят груз в городе Томске и

Томской области. Расходы на транспортную логистику отражены в рисунке 5.

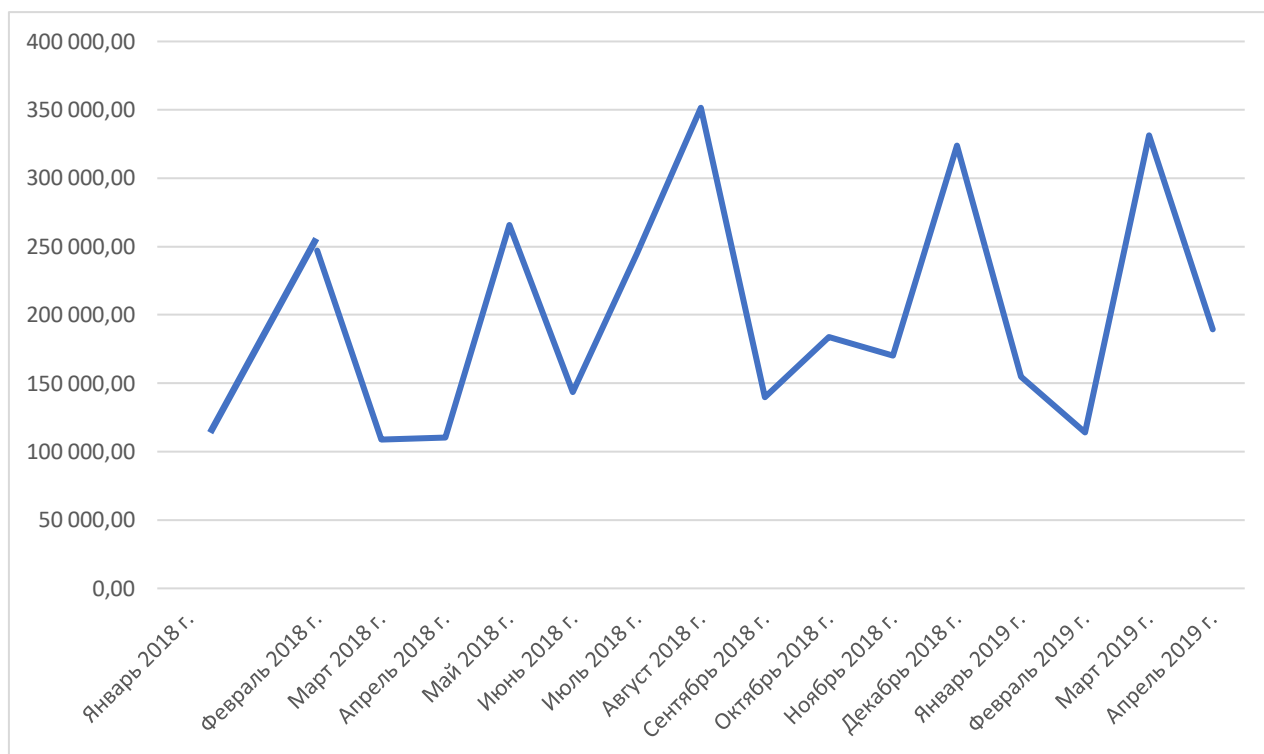


Рисунок 5 – Затраты на транспортную логистику

Как мы видим из графика выше, количество затраченных средств на транспортировку товаров меняется в соответствии с сезонами года, что можно объяснить цикличностью торговли. Также можно наблюдать, что пиковые траты на логистическую деятельность приходятся на июль-август 2019 года. Связано это с тем, что многие компании – клиенты «Фартов КТС», открывают свои коммерческие предприятия летом.

На рисунке 6 представлены основные контрагенты компании «Фартов КТС», которые поставляют транспортные услуги компании.

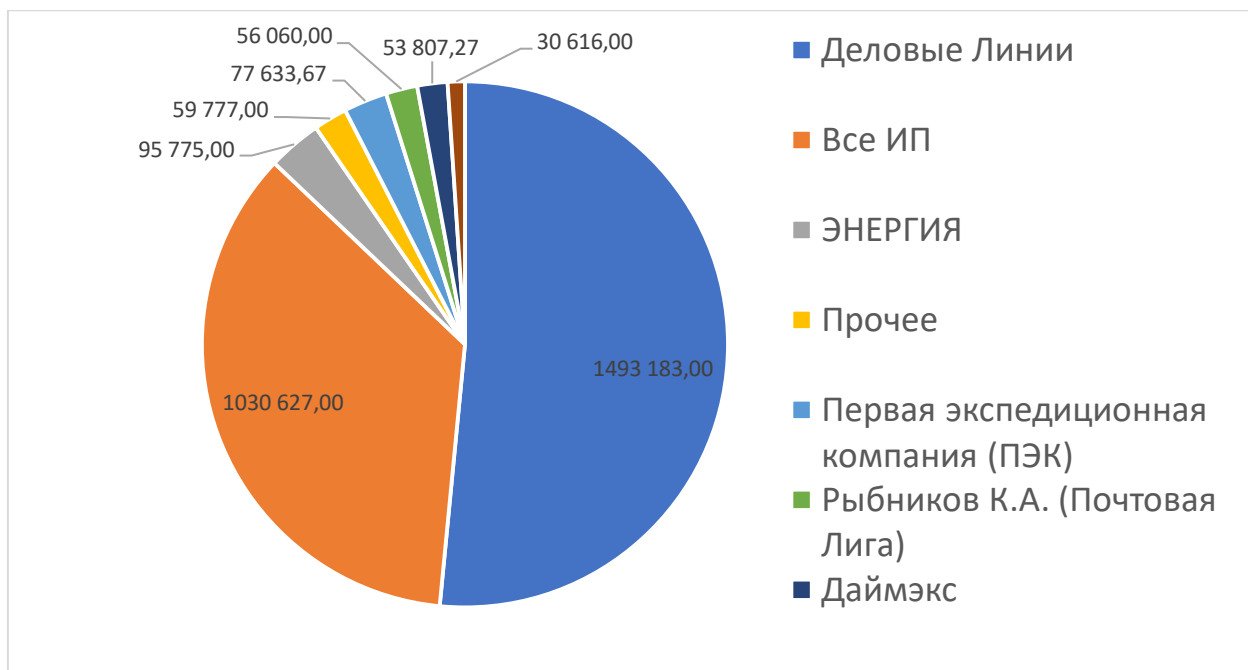


Рисунок 6 – Главные контрагенты компании

Для предприятия «Фартов КТС» логистическая деятельность не является основной. Проявляется она в случае транспортировки грузов со склада компании до потребителя (обычно потребитель находится в Томской области). Однако, бывают моменты, когда заказчик проживает в отдаленных от Томска городах. В таких случаях компания «Фартов КТС» прибегает к помощи транспортной компании «Деловые линии». Транспортная компания берет на себя ответственность по доставке грузов вовремя до точки назначения в целости. Если возникают какие-то спорные моменты, то экспедиторы обращаются к “личному” менеджеру «Деловых линий», который работает только с компанией «Фартов КТС». Соответственно, стоимость доставки оплачивается покупателем или на договорной основе.

Если покупателю надо привезти груз в Томскую область, то груз сначала попадает на склад компании «Фартов КТС», и после этого, посредством других транспортных компаний довозится непосредственно до клиента. Отслеживать деятельность маленьких транспортных компаний намного легче, потому что при перевозке груза, его всегда сопровождает специальный работник – экспедитор. Данный человек занимается

сопровождением грузов, оформлением транспортной документации, и, если необходимо помогает клиенту выгрузить какое-либо оборудование.

Работая по вышеописанной схеме, можно сказать, что она является эффективной, потому что создаются условия конкурентной борьбы среди малых транспортных компаний Томска. Из-за чего они готовы предоставлять компании «Фартов КТС» персональные машины, скидки и прочие дополнительные услуги, которые удовлетворяли требования организации.

На предприятии существует должность – Ведущий экспедитор, в его обязанности входит: организация перевозок грузов, контроль над работой других экспедиторов, а также он заведует работой склада.

Как можно понять из ситуации выше, маленькие транспортные компании никак не пересекаются своими интересами с крупными игроками логистического бизнеса. При таком подходе становится ясно, что рынок поделен на макроуровне, и у конкурирующих компаний, по сути, нет друг к другу претензий. Происходит это из-за того, что «Деловым линиям» не интересно обслуживать только конкретный рынок Томска, хотя компания обладает достаточными мощностями, чтобы удовлетворить большинство его потребностей.

Если посмотреть на рынок именно Томской области, то конкурентная борьба тут намного выше, потому что у торговой компании «Фартов КТС» большие обороты грузоперевозок. За такого потребителя услуг маленькие компании ведут борьбу в области удовлетворения потребностей компании. Даная ситуация считается благоприятной для развития транспортной деятельности Томска, так как маленьким компаниям выгодно оказывать качественные транспортные услуги своим потребителям.

Таким образом, мы выяснили, что конфликта интересов между крупными и мелкими предприятиями, занимающихся одной и той же транспортной деятельностью, по факту нет.

3.4 Рекомендации по участию компании на рынке логистики в РФ

В результате анализа логистики предприятия были разработаны рекомендации для макро- и микроуровней логистической деятельности компании ООО «Фартов КТС».

Диверсификация главного партнера в грузоперевозках.

Как мы можем видеть из рисунка 6, большую часть затрат, и соответственно объема работ, приходится на транспортную компанию «Деловые линии». Связано это с тем, что данная компания зарекомендовала себя с хорошей стороны, дает персональную скидку, предоставляет своего менеджера и так далее.

Однако, это не исключает вероятность того, что однажды качество предоставляемых персональных услуг может снизиться. Особо ярко это выражено на российском рынке, где для больших транспортных компаний важнее иметь крупного клиента. Из-за гонки логистических компаний за именитыми фирмами, страдают остальные компании, качество обслуживания которых сильно снижается, например, обращения в техническую поддержку начинают занимать больше времени, привести к ответственности компанию становится все сложнее и т.д.

Для сравнения существующих и потенциальных поставщиков, придумаем идеальную модель транспортно-логистического поставщика.

Идеальный поставщик логистических услуг должен обладать следующими требованиями:

1. Устранять межфункциональную ответственность

В средних и больших компаниях, в большинстве своем, нет отдельного отдела логистики, из-за чего обязанности одной должности «логиста» делятся между разными людьми, которые могут быть некомпетентны. Транспортная компания должна решать данную проблему, и заменять транспортный отдел в компании, к которой она привлекается;

2. Нацеленная работа на стратегическое сотрудничество

Работа такой транспортной компании должна быть нацелена на долговременное сотрудничество с целью увеличения прибыли компании-заказчика, и соответственно своей прибыли;

3. Уменьшение складских запасов

Идеальной транспортной компании можно будет доверить и свой склад. С тем условием, что на нем всегда будет минимальное необходимое количество запасов. При такой системе количество запасов на складе должно сократиться от 20% до 50%.

4. Прозрачность отслеживания грузопотоков и запасов

В случае, если мы передали склад в транспортную компанию, то она должна обеспечить прозрачность всех процессов, происходящих на складе или во время грузоперевозок. В такой системе будет намного легче отслеживать остатки запасов на складе, наличие груза в пути. Соответственно, прозрачность процесса приведет к более четкому пониманию ситуации в компании, а также решений в которых она нуждается;

5. Предоставление персональных условия для сотрудничества

Чтобы привлечь потенциально хороших заказчиков с большим грузооборотом, в такой компании должны разрабатываться персональные условия по предоставлению своих услуг. Это может быть как простая скидка на свои услуги, так и предоставление персонального менеджера по работе именно с компанией-заказчиком;

6. Соблюдение сроков доставки, целостности груза, тарифы, условия оплаты и другие;

Ориентируясь на разработанные выше характеристики идеальной транспортной компании, можно сравнить лидирующие крупные компании на соответствие.

В связи с этим, компании «Фартов КТС» стоит присмотреться к другим крупным игрокам транспортно-логистического рынка.

Также была разработана рекомендация по улучшению логистической деятельности на микроуровне, то есть на уровне компании ООО «Фартов КТС» - клиент. Для улучшения логистической деятельности компании рекомендуется осуществить развертывание дополнительного программного обеспечения.

В современном мире уже практически все сферы деятельности организации тем или иным способом контролируются или ведутся с использованием информационных систем. Тоже касается и отслеживания движения товарно-материальных ценностей.

В компании «Фартов КТС» отслеживают информационные и материальные потоки совместно с их фактическим перемещением. Такой контроль позволяет вносить своевременные корректировки в случае непредвиденных ситуаций, которые могут сорвать срок поставок.

Чтобы сделать данный процесс еще более контролируемым, можно разработать и развернуть мобильные терминалы на складе, также с помощью данных терминалов можно будет автоматизировать складские операции. Сроки и темпы реализации этой идеи будут зависеть только от развития и масштабирования бизнеса.

Оптимизацией грузоперевозок в компании «Фартов КТС» занимается отдельная должность – ведущий экспедитор. Он вручную собирает статистическую информацию, полученную в течении нескольких месяцев, анализирует, и в последствии выстраивает наиболее оптимальный вариант грузоперевозок, которые будут удовлетворять всем условиям компании и клиента.

Для автоматизации процесса сбора, обработки информации и анализа информации по перемещению материальных ценностей через контрольные точки используется специальная программа Microsoft Business Solutions-Ахарт. Данная система может облегчить вопросы не только в сфере логистики. ЦРМ системы предлагают ряд возможностей для бизнес-анализа,

что облегчает процесс принятия решений и комплексное управление отношениями с клиентами (CRM).

Ввод данной системы можно совместить с изменением заработной платы сотрудников. Сотрудники будут получать какие-либо премии, за выполнение определенного плана в срок, за перевыполнение плана (в основном это будет касаться менеджеров компаний) и так далее.

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту:

Группа		ФИО	
ЗБ51		Корзун Д.А.	
Школа инженерного предпринимательства		Направление/специальность	38.03.01 Экономика, профиль «Экономика предприятий и организаций»
Уровень образования	бакалавриат		

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:	
1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, механического оборудования) на предмет возникновения: - вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрации, электромагнитные поля, ионизирующие излучения) - опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы) - чрезвычайных ситуаций социального характера	Рабочее место в организации располагается в здании, в офисном помещении, имеет достаточную освещенность, хорошую степень проветриваемости. Каких-либо вредных проявлений факторов производственной среды выявлено не было.
2. Список законодательных и нормативных документов по теме	1. ТК РФ от 30.12.2001 №197-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017). 2. О государственной гражданской службе Российской Федерации: Федеральный закон от 27.07.2004 №79-ФЗ (с изм. 03.04.2017 №64-ФЗ).
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	В работе были рассмотрены следующие факторы внутренней среды: • Принципы корпоративной культуры; • Системы социальных гарантий организации (льготы, пособия, премия, дополнительные отпуска и т.д.); • Развитие человеческого капитала в организации.

организации; -оказание помощи работникам в критических ситуациях.	
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 услуги (выпуск качественных товаров) -готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д.	В работе были рассмотрены следующие факторы внешней среды: • Мероприятия, организуемые в рамках содействия охране окружающей среды; • Мероприятия, проводимые в рамках благотворительности и партнерства; • Взаимодействие с местным сообществом.
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	
Перечень графического материала:	
При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)	

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	12.01.2019
--	------------

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент кафедры экономики	Ермушко Жанна Александровна	к.э.н.		12.01.2019

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗБ51	Корзун Д.А.		12.01.2019

4 Социальная ответственность

4.1 Корпоративная социальная ответственность в ООО «Фартов КТС»

Корпоративная социальная ответственность — это система добровольных взаимоотношений между сотрудниками, руководителем и обществом, которая направлена на совершенствование социально-трудовых отношений, социальную стабильность.

ООО «Фартов КТС» признает важность внедрения системы корпоративного управления, соответствующей общепринятым нормам в международной практике, и принимает обязательство неукоснительно в своей деятельности руководствоваться принципами корпоративного управления.

Исходя из намеченных целей и задач, компания, для их достижения, выделяют внутренние ценности:

- Эффективность - стабильное достижение максимальных результатов во всем, что мы делаем.
- Профессионализм - система устремлений и ценностных ориентации, которая составляет смысл нашего труда для блага общества.
- Справедливость - вознаграждение за труд в соответствии с достигнутыми результатами и равные условия для профессионального роста.
- Доверие - равные изначальные возможности, объединенные с делегирование полномочий сотрудникам и их ответственность в принятии реализации решений.
- Честность - правило в отношениях и предоставлении информации, необходимое для установления атмосферы доверия к нашей работе.
- Ответственность - способность противостоять тому, что мы не приемлем, а также брать личную ответственность за последствия собственных решений.

В таблице 21 представлены прямые и косвенные стейкхолдеры компании ООО «Фартов КТС»

Таблица 21 – Стейкхолдеры ООО «Фартов КТС»

Прямые стейкхолдеры	Косвенные стейкхолдеры
1. Директор	1. Органы власти
2. Руководители	2. Общество и общественные организации
3. Сотрудники компании	3. Деловые партнеры
4. Акционеры и инвесторы	4. Конкуренты на рынке торгового оборудования
5. Клиенты	5. Банки и финансовые организации

Далее рассмотрим описание и анализ деятельности стейкхолдеров организации, их влияние на организацию.

4.2 Анализ факторов внутренней социальной ответственности

Параметры КСО:

Сотрудники

ООО «Фартов КТС» признает, что воспроизводство и расширение компетенции ее сотрудников представляет собой основной ресурс для создания конкурентоспособной и прибыльной клиники в долгосрочной перспективе.

ООО «Фартов КТС» гарантирует организацию управления персоналом в соответствии с действующим трудовым законодательством, с соблюдением прав человека, исключая деление по национальному признаку и рассматривая каждого сотрудника как личность, стремящуюся к самореализации, карьерному и профессиональному росту.

«Фартов КТС» создает необходимые условия для эффективной работы путем обеспечения высокого уровня мотивации персонала, создания безопасных и комфортных условий труда, предоставляя возможности для обучения и повышения квалификации, развивая корпоративную культуру и традиции.

ООО «Фартов КТС» формирует кадровый резерв на все должности менеджеров высшего и среднего уровня управления.

Организация труда удовлетворяет требованиям безопасности.

Обеспечение безопасности на всех этапах деятельности компании ООО «Фартов КТС», обеспечение сохранения жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности являются приоритетными принципами деятельности ООО «Фартов КТС».

ООО «Фартов КТС» строго следует российским требованиям в области безопасности. Работники придерживаются норм культуры безопасности:

ООО «Фартов КТС» контролирует исполнение требований безопасности в системе договорных отношений, обеспечивает необходимое обучение и информирование сотрудников в соответствии со стандартами.

Работники ООО «Фартов КТС»:

- соблюдают требования локальных нормативных актов, а также законодательства Российской Федерации;
- используют средства индивидуальной защиты, если такие средства требуются для выполнения работы;

Сотрудники ООО «Фартов КТС» должны следовать профессиональным этическим принципам в своей деятельности. Следуя этим принципам, компания сможет оказывать услуги профессионально, поддерживать корпоративную культуру, необходимую для развития и достижения результатов высокого качества.

Компания ООО «Фартов КТС» выделяет следующие принципы:

- Оказывать услуги в рамках своей компетентности и квалификации, выполнять профессиональные обязанности честно и старательно, поддерживая высокие этические стандарты поведения.

- Поддерживать свою компетентность в соответствующих областях, сохранять актуальность своих навыков и знаний.

Системы социальных гарантий организации:

ООО «Фартов КТС» реализует внутренние программы для персонала: добровольного медицинского страхования, поддержки молодых специалистов, образовательные программы, направленные на рост уровня квалификации персонала, программы, обеспечивающие достойные условия труда сотрудникам.

Оказание помощи работникам в критических ситуациях.

ООО «Фартов КТС» стремится предупреждать потенциальные корпоративные конфликты, а также урегулировать возникшие корпоративные конфликты как можно раньше, т.к. это позволяет защитить права и законные интересы акционеров и обеспечить собственные имущественные интересы и деловую репутацию.

В процессе урегулирования корпоративного конфликта ООО «Фартов КТС» руководствуется действующим законодательством и соответствующими внутренними документами.

4.3 Анализ факторов внешней социальной ответственности

Параметры КСО:

Содействие охране окружающей среды

При ведении основной деятельности важным фактором для компании ООО «Фартов КТС» является обеспечение достаточного уровня безопасности окружающей среды.

Для достижения данных целей в ООО «Фартов КТС» реализуется комплексный подход в реализации экологической политики и развитии системы экологического менеджмента.

При реализации намеченных целей в ООО «Фартов КТС», используется комплексный подход к экологической политике, системе экологического менеджмента.

Работники компании ООО «Фартов КТС»:

- соблюдают требования локальных нормативно-правовых актов, а также законодательства Российской Федерации в области охраны окружающей среды;

- контролируют соблюдение требований охраны окружающей среды другими работниками, включая работников подрядных организаций.

Взаимодействие с местным сообществом и местной властью

ООО «Фартов КТС» и ее деятельность прозрачны для акционеров, инвесторов, потребителей, поставщиков, представителей СМИ и иных заинтересованных лиц.

Компания обеспечивает раскрытие информации в объеме и порядке, предусмотренном действующим законодательством, внутренними документами ООО «Фартов КТС» и утвержденной информационной политикой.

Клиенты

Особо значимая ценность в компании ООО «Фартов КТС» – стабильность ее отношений с клиентами.

Ориентация на постоянное расширение клиентской базы, сохранение своих клиентов, забота об интересе каждого клиента в равной степени всегда будет для клиники основой в построении партнерских отношений на долгосрочную перспективу.

Конкуренты

ООО «Фартов КТС» придерживается добросовестной политики по отношению к конкурентам. Компания придерживается позиции открытой,

честной и свободной конкуренции, которая основана на непрерывном повышении качества оказываемых услуг;

ООО «Фартов КТС» не допускает проявления своими сотрудниками недобросовестной конкуренции, в том числе:

- Запрет на распространение искаженных, ложных или неточных данных, которые могут нанести ущерб клиенту или партнеру;
- Запрещена продажа, обмен или иной способ оборота товара, если при это незаконно была использованы результаты интеллектуальной собственности;
- Незаконное получение, использование и разглашение информации, которая относится к коммерческой, служебной тайне;

4.4 Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности

Параметры КСО:

ООО «Фартов КТС» осознает свою ответственность перед государством в связи со значимостью и спецификой деятельности, строго следуют требованиям законодательства Российской Федерации, стремятся быть образцом в выполнении правовых и этических обязательств в отношении государства.

ООО «Фартов КТС» строит устойчивые и конструктивные взаимоотношения с федеральными, региональными и муниципальными органами власти на принципах ответственности, добросовестности и независимости.

ООО «Фартов КТС» видит свою социальную ответственность перед государством в том, чтобы:

- добросовестно выплачивать налоги и сборы, установленные законом
- соблюдать законы и нормативные акты, имеющие отношение к деятельности клиники

- не пытаться ненадлежащим образом влиять на решения государственных органов и учреждений

- использовать прозрачные процедуры взаимодействия с государственными органами, учреждениями, должностными лицами и предприятиями, принадлежащими или контролируемые государством

В компании ООО «Фартов КТС» соблюдаются все нормы:

- трудового законодательства;

- внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности.

Определение затрат на программу

В таблице 22 представлены основные затраты компании ООО «Фартов КТС» на корпоративную социальную ответственность.

Таблица 22 – Затраты на мероприятия КСО

№	Мероприятие	Стоимость реализации на планируемый период, тыс. руб.
1	Безопасность труда	50
2	Поддержание социальной значимости заработной платы	250
3.	Дополнительное медицинское и социальное страхование сотрудников	350
4.	Развитие персонала	120
5.	Пакет социальных услуг:	350
6.	Охрана окружающей среды	80
	ИТОГО:	1200

Ожидаемая эффективность программы КСО

Итак, в результате сделаем общий вывод относительно эффективности программ КСО предприятия:

1) программы КСО соответствует целям и стратегии клиники пластической хирургии и косметологии ООО «Фартов КТС»;

2) в ООО «Фартов КТС» преобладает внутренняя КСО;

3) программы КСО отвечают интересам стейкхолдеров.

В результате можно сделать вывод о том, что мероприятия КСО, реализуемые торговой компанией ООО «Фартов КТС» целесообразны и полностью соответствуют ожиданиям всех стейкхолдеров.

Заключение

Обобщая результаты исследования, можно сказать, что транспортная логистика занимает важное место в хозяйственной деятельности предприятия. Важно не только купить и продать какое-либо оборудование, но также важно довести его целым и точно в срок, чтобы потребитель остался доволен услугами компании. Соответственно, чем больше будут расти обороты предприятия, тем самым будет увеличиваться и значимость логистики на предприятии.

Рынок российских логистических услуг находится в стадии формирования. Отставание от западного рынка логистики составляет примерно 5 лет.

Были выявлены тенденции развития рынка логистических услуг:

- развитие в транспортных компаниях клиент ориентированности;
- средние и мелкие предприятия, конкурирую на микрорынках (внутри городов), начинают конкурировать за сотрудничество с развивающимися интернет-магазинами;

В рамках анализа логистики в компании ООО «Фартов КТС» был проведен финансово-хозяйственный анализ. Обобщая результаты, можно увидеть, что компания находится

Одним из важных показателей эффективности деятельности предприятия является ликвидность. Результаты анализа ликвидности организации представляют интерес, прежде всего для коммерческих кредиторов. Так как именно анализ ликвидности лучше всего позволяет оценить способность предприятия оплатить эти обязательства.

Анализ ликвидности баланса предприятия ООО «Фартов КТС» показал, что он является ликвидным. Коэффициент абсолютной, быстрой и текущей ликвидности предприятия в пределах нормы. Это говорит о том, что:

- предприятие в полной мере обеспечено средствами для своевременного погашения наиболее срочных обязательств за счет наиболее ликвидных активов;

- предприятие не в полной мере обеспечено собственными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств.

В компании ООО «Фартов КТС» существует систематизированная цепь поставок от завода-изготовителя до конечного потребителя. Данную систему можно назвать эффективной, потому что она удовлетворяет нужды как самой компании, так и потребителей. Были разработаны ряд мероприятий по улучшению данной системы: разработка и внедрение дополнительного программного обеспечения, а также рассмотрение вопроса по диверсификации основных логистических партнеров.

Обобщая результаты исследования, можно сказать, что транспортная логистика занимает важное место в хозяйственной деятельности предприятия. Важно не только купить и продать какое-либо оборудование, но также важно довести его целым и точно в срок, чтобы потребитель остался доволен услугами компании. Соответственно, чем больше будут расти обороты предприятия, тем самым будет увеличиваться и значимость логистики на предприятии.

Список использованных источников

1. Гаджинский А.М. Логистика: Учебник / А.М. Гаджинский. – 18-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство – торговая корпорация «Дашков и К», 2018. – 484 с.
2. Logistics Performance index. International LPI [Электронный ресурс] // Официальный сайт World Bank. - URL: <https://lpi.worldbank.org/international> (дата обращения: 21.05.2019).
3. Ключевые факты: DHL в России [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании DHL. - URL: https://www.dhl.ru/ru/country_profile/key_facts.html (дата обращения: 15.05.2019).
4. АО "ДХЛ ИНТЕРНЭШНЛ": бухгалтерская отчетность и финансовый анализ [Электронный ресурс] // Сайт аудиторской фирмы «Авдеев и Ко». - URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/7707033437_ao-dkhl-interneshnl (дата обращения: 15.05.2019).
5. Финансовая (бухгалтерская) отчетность по данным Росстата [Электронный ресурс] // Сайт «Каталог организаций России». - URL: <https://www.list-org.com/company/41164/report> (дата обращения: 16.05.2019).
6. ООО "Деловые линии": бухгалтерская отчетность и финансовый анализ [Электронный ресурс] // Сайт аудиторской фирмы «Авдеев и Ко». - URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/7826156685_ooo-delovye-linii (дата обращения: 18.05.2019).
7. Годовой отчет 2017г. [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании РЖД Логистика. - URL: <https://www.rzdlog.ru/upload/iblock/0b2/0b2ad086e1f45a7755fb98242c2e2280.pdf> (дата обращения: 19.05.2019).
8. Финансовая (бухгалтерская) отчетность и отчет о финансовых результатах по данным Росстата [Электронный ресурс] // Сайт «Каталог организаций России». - URL: <http://www.list-org.com/company/7474794/report> (дата обращения: 20.05.2019).
9. Рынок логистического аутсорсинга: итоги 2017-2018 и прогноз до 2022

года [Электронный ресурс] // Официальный сайт исследовательского агентства М.А.Research. – URL: <https://ma-research.ru/research/item/206-rynok-logisticheskogo-autsorsinga-itogi-2017-2018-i-prognoz-do-2022-goda.html> (дата обращения: 20.05.2019).

10. Большаков А.С. Антикризисное управление на предприятии. Финансовый и системный аспекты / А.С. Большаков. - М.: СПбГУП, 2015. - 488 с.

11. Ананьев М.А. Механизм управления финансовыми ресурсами в сельскохозяйственных кооперативных организациях / М.А. Ананьев. - М.: Академический проект, 2013. - 869 с.

12. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Т.Б. Бердникова. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 224 с.

13. Герасимов А. Н. Использование электронных таблиц для анализа показателей рентабельности при оценке финансового состояния предприятия / А.Н. Герасимов. - М.: Синергия, 2016. - 606 с.

14. Ахмедзянова Ф. Методика и результаты управления финансовой устойчивостью предприятия / Ф. Ахмедзянова. – М.: Инфра-М, 2014. - 495 с.

15. Сергеев В.И. Логистика в бизнесе: Учебник / В.И. Сергеев. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 608 с.

16. Гамкрелидзе Л.И. Логистика. Теория и практика: учебное пособие / Л.И. Гамкрелидзе, Е.Л. Гамкрелидзе. - М.: МГИУ, 2009. – 279 с.

17. Бауэрсокс Д. Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Д. Дж. Бауэрсокс, Д. Дж. Клосс. - Пер. с англ. – М.: ЗАО “Олимп-Бизнес”, 2017. – 640 с.

18. Транспортная стратегия РФ на период до 2030 года [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федерального дорожного агентства Министерства транспорта РФ. - URL: <http://rosavtodor.ru/storage/b/2014/03/23/strategia.pdf> (дата обращения 31.03.2019).

19. Лавриков И. Н. Экономика отрасли: метод. указания / И. Н. Лавриков. – Тамбов: Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2013. – 24 с.

20. Эффективность и качество как фактор конкурентоспособности услуг на автомобильном транспорте: монография / Н. В. Пеньшин, В. П. Бычков. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. – 224 с.
21. РЖД Логистика [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании РЖД Логистика. – URL: <https://www.rzdlog.ru/about/development/> (дата обращения: 13.04.2019).
22. Направление Север [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании ООО «Направление север». – URL: <http://nsever.ru/about/> (дата обращения: 13.04.2019).
23. Григорьев М.Н. Логистика: учебное пособие для студентов вузов / М.Н. Григорьев, А.П. Долгов, С.А. Уваров. - М.: Гардарики. - 2016. - 463 с.
24. Веремеенко Е. Г. Вопросы моделирования терминально-логистических комплексов / Е.Г. Веремеенко. Строительство и архитектура: мат-лы междунар. науч.-практ. конф. — Ростов-на-Дону, 2015. — С. 15–18.
25. Негреева В.В. Логистика. Учебное пособие / В. В. Негреева, В. Л. Василёнок, Е. И. Алексашкина. – СПб.: Университет ИТМО, 2015. — 85 с.
26. Бадмаева Д. Г. Анализ финансовой отчетности предприятия. Учебное пособие. Гриф Министерства сельского хозяйства / Д.Г. Бадмаева. - М.: Проспект Науки, 2015. - 161 с.
27. Абрютина М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: издание 3-е, перераб. и доп. / М.С. Абрютина, А.В. Грачев. - М.: Дело и сервис, 2014. - 272 с.
28. Гуснов Д. И. Логистический консалтинг. Исследование тенденций рынка / Д. И. Гуснов, Л. В. Еремина // Логистика — Евразийский мост: мат-лы XI междунар. науч.-практ. конф. — Красноярск, 2016. — Ч.1. — С. 360–365.
29. Григорьев М. Логистика. Продвинутый курс в 2 т 4-е изд., пер. и доп. Учебник для бакалавриата и магистратуры / М. Григорьев, С. Уваров, А. Долгов. – М.: Litres, 2018. – 416 с.
30. Андреева М.В. Модели управления финансовыми и производственными ресурсами предприятия / М.В. Андреева. - М.: Синергия, 2007. - 676 с.

31. Волгин В. Склад: логистика, управление, анализ / В. Волгин. – М. : Litres, 2017. – 320 с.
32. Афанасенко И. Д. Логистика снабжения: Учебник для вузов. 2-е изд. Стандарт третьего поколения / И.Д. Афанасенко, В.В. Борисова. – СПб.: Питер, 2015. – 240 с.
33. Лукинский В. Логистика и управление цепями поставок. Учебник и практикум для СПО / В. Лукинский, Н. Плетнева. – М.: Litres, 2018. – 312 с.
34. Волгин В. Логистика хранения товаров: практическое пособие / В. Волгин. – М.: Litres, 2017. – 180 с.
35. Панасенко Е. Логистика. Персонал, технологии, практика / Е. Панасенко. – М.: Litres, 2017. – 216 с.
36. Моргунов В. Маркетинг. Логистика. Транспортно-складские логистические комплексы / В. Моргунов, А. Джабраилов. – М.: Litres, 2017. – 140 с.
37. Щербаков В. В. Логистика и управление цепями поставок / В.В. Щербаков, Е.А. Смирнова. – М.: 2017. – 120 с.
38. Григорьев М. Н. Коммерческая логистика: теория и практика / М.Н. Григорьев, В.В. Ткач, С.А. Уваров. – М.: Инфра-М, 2018. – 240 с.
39. Журавская М. А. "Зеленая" логистика-стратегия успеха в развитии современного транспорта / А.М. Журавская //Вестник Уральского государственного университета путей сообщения. – 2015. – №. 1. – С. 38-48.
40. Маргунова В. Логистика / В. Маргунова. – М.: Litres, 2017. – 120 с.
41. Левкин Г. Г. Коммерческая логистика / Г.Г. Левкин. – М.: Directmedia, 2016. – 280 с.
42. Аникин Б. А. Коммерческая логистика / Б.А. Аникин, А.П. Тяпухин Учебник. – М.: Проспект, 2018. – 230 с.
43. Бубнова Г. В. Цифровая логистика-инновационный механизм развития и эффективного функционирования транспортно-логистических систем и комплексов / Г.В. Бубнова, Б.А. Лёвин // International journal of open information technologies. – 2017. – Т. 5. – №. 3. – P.31-39.

44. Яшин А. Логистика. Основы планирования и оценки эффективности логистических систем / А. Яшин, М. Ряшко – М.: Litres, 2017. – 190 с.

Приложение А Показатели финансовой устойчивости компании
ООО «Фартов КТС»
(справочное)

Показатели финансовой устойчивости компании ООО «Фартов КТС» 2015 –
2017 гг. (тыс. руб.)

Показатели	2015 год	2016 год	2017 год	Прирост 2017 от 2015 гг. (+;-)
1. Собственный капитал	282	-283	404	122
2. Внеоборотные активы	-	833	1789	-
3. Величина собственных оборотных активов	12304	16484	25985	13681
4. Краткосрочные кредиты и займы	4164	9484	6911	2747

Приложение Б Бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах
компании ООО «Фартов КТС»
(справочное)

Таблица Б.1 - Бухгалтерский баланс

Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2015 года	На 31 декабря 2016 года	На 31 декабря 2017 года
АКТИВ				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Основные средства	1150	-	833	1789
Итого по разделу I	1100	-	833	1789
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Дебиторская задолженность	1230	2644	2020	5101
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	76	589	1067
Итого по разделу II	1200	12304	15651	24196
БАЛАНС	1600	12304	16484	25985
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	272	(293)	394
Итого по разделу III	1300	282	(283)	404
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	0	600	600
Кредиторская задолженность	1520	4164	8884	6311
Итого по разделу V	1500	4164	9484	6911
БАЛАНС		12304	16484	25985

Таблица Б.2 - Отчет о финансовых результатах

Наименование показателя	Код строки	За 2015 год	За 2016 год	За 2017 год
Выручка 24365				
Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.	2110	27452	43607	62424
Себестоимость продаж	2120	24365	39211	55685
Валовая прибыль (убыток)	2100	3087	4396	6739
Прибыль (убыток) от продаж	2200	1016	587	850
Прочие доходы	2340	0	182	416
Прочие расходы	2350	174	247	378
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	375	315	882
Чистая прибыль (убыток)	2400	295	247	684
Совокупный финансовый результат периода	2500	295	247	684

