СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....3
ГЛАВА 1 СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....5
1.1 Сущность транспортно-экспедиционной деятельности на предприятии....5
1.2 Классификация транспортно-экспедиторских услуг на предприятии.....11
1.3 Критерии оценки эффективности транспортно-экспедиционной деятельности на предприятии.....16
ГЛАВА 2. ОРГАНИЗАЦИЯ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ООО «МЕГАПОЛИС».....25
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Мегаполис».....25
2.2 Особенности транспортно-экспедиционной деятельности в ООО «Мегаполис».....39
2.3 Мероприятия по совершенствованию транспортно-экспедиционной деятельности в ООО «Мегаполис».....46
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....53
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....55
ПРИЛОЖЕНИЕ 1.....59
ПРИЛОЖЕНИЕ 2.....60

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время наблюдается возрастающая конкуренция между компаниями, которые предоставляют экспедиторские услуги. Именно поэтому основным инструментом поддержания конкурентоспособности компании является улучшение логистического сервиса. Это также позволит компании повысить эффективность использования собственных ресурсов и более успешно адаптироваться к изменениям внешней среды.

Главной проблемой в сфере транспортно-экспедиционной деятельности в сложности поддержания достаточнокачественного сервиса, по причине того, что весьма сложно создать безупречный технологический процесс на предприятии.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что в настоящее время сложившаяся на предприятиях ситуация обусловливает необходимость внедрения новых методик и разработки практических рекомендаций по построению системы грузоперевозок.

Объектом бакалаврской работы является предприятие ООО «Мегаполис».

Предмет исследования -совершенствование транспортно-экспедиционной деятельности ООО «Мегаполис».

Целью бакалаврской работы является изучение и анализ транспортно-экспедиционной деятельности в ООО «Мегаполис», а также проведение мероприятий с целью совершенствования логистической деятельности предприятия.

Для достижения поставленной цели необходимо выполнить следующие задачи:

1. Рассмотреть основные теоретические аспекты транспортно-экспедиционной деятельности.
2. Проанализировать деятельность и структуру предприятия ООО «Мегаполис»

3. Изучить основные финансовые показатели ООО «Мегаполис».

4. Рассмотреть и проанализировать логистическую деятельность «Мегаполис».

5. Разработать мероприятия по совершенствованию логистической деятельности и рассчитать эффективность от проведенных мероприятий.

Выпускная квалификационная работа состоит из аннотации, введения, двух глав, заключения и списка использованной литературы. Объём работы составил56страниц.

ГЛАВА 1 СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

1.1 Сущность транспортно-экспедиционной деятельности на предприятии

Процесс доставки товаров связан с процессом реализации (помимо «чистой» перевозки) множества проектов, операций и услуг, комплекс которых обеспечит эффективное распределение товаров. Основной предпосылкой нормального функционирования коммерческих предприятий является организация перевозок, хранение товаров. В рыночной экономике успех во многом зависит от стабильного и эффективного функционирования транспортной системы. В основном это: скорость, регулярность, бесперебойность работы, надежность и высокая скорость доставки товара. Обеспечение сроков доставки товаров без потери веса, обеспечение качества продукции при минимальных затратах на доставку.

Транспортно-экспедиционные предприятия обязаны выполнить задачу распространения. Служба кампании должна означать работу или работу, связанную с процессом транспортировки. Эти функции включают доставку материалов, хранение, упаковку, сборку, а также транспортировку любыми видами транспорта. Одной из важных функций транспортной службы коммерческой организации является планирование перевозок.

Эволюция производства, эволюция форм пространственно-экономической организации предприятий в сочетании с увеличением количества операций в процессе распределения товаров привела к тому, что различные виды подготовительных и транспортных операций изолировали от процесса грузовых перевозок и понятия«экспедиционная деятельность».

Экспедиторская деятельность — это деятельность, предназначенная для обеспечения доставки товаров и выполнения вспомогательных задач, связанных с подготовкой груза к отправке и его доставкой получателю.

Следовательно, экспедиторская деятельность также включает в себя перевозку грузов, то есть перемещение груза в пространстве и времени, а также погрузочно-разгрузочные операции. На экспедиционную деятельность влияют как внешние, так и внутренние факторы. Факторы, влияющие на экспедиторскую деятельность, включают в себя[1]:

1. Нормативно-правовое обеспечение пропагандистской деятельности внешней политики страны.
2. Финансовое положение в стране.
3. Рыночные условия транспортно-экспедиторских услуг;
4. Уровень конкуренции на рынке экспедирования грузов, поведение конкурентов на рынке, их конкурентные преимущества,
5. Развитие транспортной инфраструктуры (аэропорты, подъездные пути и т. Д.);
6. Требования и характеристики клиента (платежеспособность, количество, концентрация, сегментация, особые условия доставки, скорость доставки);
7. Развитие партнерских отношений с субподрядчиками;
8. Качество и спектр предлагаемых услуг.
9. Структура производственной базы и др.

Чем сложнее процесс доставки товара, тем больше видов транспорта, тем больше сложность организации транспорта. В этом случае необходимо привлечь посредника, предоставляющего набор услуг сервиса, для организации этого процесса, включая определение разумной системы доставки и выполнение всех сопроводительных документов. С одной стороны, привлечение посредника усложняет цепочку производства и потребления товаров. с другой стороны, он позволяет производителям товаров и транспортным предприятиям передавать часть функций, которые не характерны для основного производства, специализирующейся на них

[1]Герасимова Е.В. Построение траспортно-логистической системы предприятия / Е.В. Герасимова. – М.: Лаборатория Книги, 2016. 138с.

коммерческой организации и концентрироваться на основных видах деятельности. Одним из таких посредников является перевозчик.

Экспедитор - юридическое или физическое лицо, заключившее договор на оказание услуг по обслуживанию клиентов1. Выполняет процесс отгрузки. Происхождение понятия «экспедирование» от лат. «Expeditio» определяет его сущность и экономический смысл, который заключается в сокращении транспортных и связанных с ними расходов путем выполнения ряда операций по доставке товаров в указанном порядке в соответствии с установленным качеством, стоимостью, услуги[2].

Расходы на перевозку грузов при доставке товаров намного ниже, чем у владельцев грузов при организации перевозок, поскольку специализация в узкой сфере деятельности позволяет разрабатывать наиболее эффективные методы и методы работы. Отгрузка экспедиторских функций позволяет снизить общую стоимость грузовладельцев, связанных с грузоперевозками, на 20-25%. Достижение цели минимизации транспортной составляющей конечной себестоимости продукции определяет важную роль продвижения в экономическом развитии региона и страны.

Результатом взаимодействия между перевозчиком и заказчиком является экспедиторская служба. Официальный список экспедиторов был представлен 29 октября 2004 года в документе, подготовленном Международной федерацией профсоюзов (FIATA) с Европейским союзом по развитию, транспорту, логистике и таможенному обслуживанию (CLECAT). Включает в себя более 120 позиций. В общем смысле служба экспедирования грузов определяется как набор операций, то есть элементарных, интегрированных, периодических повторяющихся действий, выполняемых как часть процесса экспедирования грузов[3].

---

[2]Гаранин С.Н. Международная транспортная логистика: учебное пособие / С.Н. Гаранин; Министерство транспорта Российской Федерации, Московская государственная академия водного транспорта. - М : Альтаир : МГАВТ, 2015. 73с.

[3]Балалаев А.С. Технология работы операторских и экспедиторских компаний: учеб. пособие / А.С. Балалаев, Е.И. Гарлицкий. – Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2016. 114с.

Услуга экспедирования - группа операций, которые непосредственно стремятся удовлетворить потребность конкретного клиента в грузоперевозках и характеризуются наличием необходимой технологической, финансовой, информационной и юридической поддержки1.

В задачи доставки входят такие операции, как взвешивание, упаковка и сортировка грузов, контроль за соблюдением требований к упаковке, подготовка отгрузочных и таможенных документов и информирование о процессе отгрузки. Операции по отгрузке связаны с отдельными этапами процесса доставки: прием и подготовка груза к перевозке, оформление документов, обслуживание и хранение груза, доставка груза и договоренности с участниками процесса отгрузки.

Растущие требования к качеству, срокам и стоимости услуг по экспедированию грузов определили место и роль продвижения в транспортном процессе.

На этапе формирования транспортного рынка перевозчики, в соответствии с традиционной моделью экспедирования по М.Г. Григоряну, выступали в качестве связующего звена, посредника между грузоотправителем, перевозчиком и грузополучателем, предоставляя определенные виды услуг. Как правило, один перевозчик несет ответственность за комплекс мероприятий, связанных только с одним видом транспорта. Это привело к тому, что действия нескольких перевозчиков, участвующих в одной и той же распределительной цепочке, не были скоординированы, что привело к ошибкам и неисправностям. Отсутствие физического механизма взаимодействия между компонентами системы передачи и централизованного управления в этой модели не позволяет участникам транспорта в достаточной степени оценить альтернативные варианты доставки с учетом динамики рынка грузоперевозок.

С появлением современных форм массового производства и потребления товаров, характеризующихся особенно большими объемами, большим разнообразием, сложными структурными связями и широкой

географией, роль перевозчиков в транспортном процессе неуклонно возрастает. В настоящее время необходимо не только перевозить товары с наименьшими затратами, но и обеспечивать доставку грузов «от двери до двери» и «точно в срок», поддерживая высокие стандарты качества обслуживания, снижая затраты на хранение, повышая производительность подвижного состава. Другими словами, перевозчик должен предоставлять полный спектр услуг по доставке товаров, практически полностью освобождая производителя от функций снабжения и распределения.

Перевозчик несет ответственность за все соединения доставки, оценивает и самостоятельно выбирает наиболее подходящие варианты транспортировки[4].

Низкие барьеры для входа на рынок грузовых перевозок и, следовательно, высокая конкуренция между малыми и средними экспедиторскими компаниями (ТЭП) также влияют на темпы инновационного развития организации доставки грузов. Появляются все более современные методы контроля, упаковки, загрузки программного обеспечения, планирования поставок, обработки и обмена данными.

Интеграция транспортной системы Российской Федерации в мировое сообщество способствует дальнейшей консолидации и развитию ответственности МИС, способных организовать международные мультимодальные перевозки с использованием различных видов транспорта и предоставляя услуги высокого качества. По данным FIATA, на международные кампании приходится 80% мирового оборота.

Потребность в интегрированных экспедиторских услугах определила роль перевозчика как координатора в логистической модели системы передачи

ТЭП превращается в PL-операторов, которые полностью берут на себя функции поставок и маркетинга производительных предприятий и

[4]Голубчик А.М. Транспортно-экспедиторский бизнес: создание, становление управление / А.М. Голубчик. – М. : ТрансЛит, 2018. 317с.

контролирует входящие и исходящие потоки, склады и распределительные центры. ТЭП становится частью сложной логистической системы, все ее компоненты (грузоотправители, грузополучатели, перевозчики, терминалы, субподрядчики и другие участники процесса доставки грузов) являются взаимовыгодными и эффективно взаимодействуют для достижения общих и частных целей в транспортном элементе. конечная стоимость продукции и удовлетворенность потребителя. Теперь речь идет не о предоставлении отдельных экспедиционных услуг, а о предоставлении комплексных услуг по доставке грузов.

Транспортно-экспедиторское обслуживание (технико-экономические обоснования) - особый вид деятельности по организации и координации доставки товаров до места назначения, осуществляемый перевозчиком для владельца груза на согласованной и платной основе.

Как и любая услуга, технико-экономическое обоснование нематериально и не создает права собственности на что-либо. Комплексное технико-экономическое обоснование включает в себя не только кампании, но и предоставление организационных, консультационных и информационных услуг.

В целом спектр услуг, предоставляемых ТЭП, зависит от спроса на данный вид услуг и возможностей его доставки конкретным бизнесом, в данном конкретном случае - объективной потребности, пожеланий клиента и платежеспособности. В условиях жесткой конкуренции политика ТЭП заключается в привлечении максимального количества владельцев грузов за счет снижения тарифов и расширения спектра предлагаемых услуг. Например, дополнительные услуги ТЭП могут включать в себя: обеспечение санитарных, экологических, ветеринарных, медицинских требований, требований по страхованию грузов, передачу права собственности на товары и ответственность за риск смерти или травмы. Обычная ситуация, когда перевозчик приобретает права на груз и становится владельцем груза, действуя в его собственных интересах.

Реализация широкого спектра различных услуг требует создания различных деловых, коммерческих и информационных контактов и правовых отношений. Тем не менее, главная цель DGS - организовать транспорт.
Транспортировка - часть доставки товара, напрямую связанная с его перемещением из пункта отправления в пункт назначения с использованием одного или нескольких видов транспорта.

1.2 Классификация транспортно-экспедиторских услуг на предприятии

Транспортно-экспедиторские услуги решают следующие задачи[5]:

1) Определение основных функций для каждой из должностей, необходимых для понимания направления и характера деятельности компании, управления производственными процессами, подачи предложений и поддержания конкурентного преимущества.

2) Упростить настройку потребностей клиента.

3) Определение требований к качеству обслуживания и разработка методов контроля.

Как на практике, так и в теории типы услуг, облегчающие деловое сотрудничество с клиентами и договоренности, объединяются в группы. Однако единой стандартной классификации транспортно-экспедиционных услуг не существует.

Классификация может быть сделана по нескольким причинам:

1) Способ доставки (самостоятельно или с субподрядчиками).

2) Отношения с деятельностью организации (транспортные / нетранспортные услуги).

3) Тип потребления (внешний / внутренний).

4) Тип рынка, на котором услуга потребляется (промышленный / потребительский).

[5]Неруш Ю.М., Саркисов С.В. Транспортная логистика / Ю.М. Неруш, С.В. Саркисов. – М. : Юрайт, 2015. 352с.

5) Содержание услуги.

В настоящее время эта идея не распространяется на экспедиционные услуги, но также на интегрированные транспортные услуги, включая комбинации услуг и их компонентов, с целью удовлетворения потребностей клиентов.

В связи с этим сложно классифицировать услуги по материальной части, поскольку потребности, которые необходимо удовлетворить, часто бывают разными, что приведет к многим позициям в классификации, но которые не могут быть адекватно обобщены. Например, в зависимости от пожеланий клиента все функции, которые вместе составляют процесс, называемый «доставкой», могут включать в себя использование различных видов транспорта, погрузки и разгрузки, графики и т. Д. Материальная часть влияет на способность организма дифференцировать поставки. Например, судостроительная компания должна специализироваться на морском транспорте, но у нее есть пространство для маневра. Таким образом, содержание должно быть основой для классификации транспортных услуг. Характер деятельности должен указывать классификацию.

Служба грузоперевозок основана на сервисной системе, которая необходима для доставки товаров. Исходя из связи с основным видом деятельности транспортной организации, услуги делятся на транспортные и нетранспортные. По характеру деятельности TEU они подразделяются на технологические, отчетные, коммерческие, сервисные и организационные. Перечень услуг и функций представлен в учебном пособии по грузовым перевозкам.

Технологические услуги включают в себя следующие виды услуг[6]:

1. Акты и услуги по переработке и хранению товаров:

2. Загрузка и выгрузка.

[6]Логистика: современные тенденции развития. Материалы 13 международной научно-практической конференции / Под ред. В.С.Лукинского. – СПб.: Инжекон, 2017. 350 с.

3. Упаковка (распаковка) товара. маркировка груза; нагрузочная штамповка.

4. Организация погрузки и разгрузки товаров в контейнерах; грузовая упаковка.

5. Развертывание товаров и (или) транспортных средств; нумерация пакетов; Грузовая подгруппа выбора груза.

6. Безопасность, защита и подключение нагрузки (предоставление материалов и оборудования, необходимых для этих целей).

7. Хранение товаров, в том числе промежуточных.

8. Предоставление складских помещений или открытых площадок для хранения товаров.

Услуги, связанные с перевозкой грузов:

1. Получение товаров отправителями и их доставка на терминал (склад грузоотправителя).

2. Доставка товаров от терминалов до получателей.

3. Грузовое сопровождение на дороге.

4. Проверка соответствия транспортного средства и документов требованиям и правилам международных правил и соглашений.

Функции и услуги по приему и доставке товаров:

1. Прием груза со склада или терминала отправителя, контроль массы или количества посадочных мест, а также состояния груза, если это предусмотрено договором перевозки.

2. Доставка товара до получателя.

Услуги по подготовке документов для перевозки грузов:

1. Регистрация перевозки и другие сопроводительные документы на товар в соответствии с международными правилами и нормами;

2. Для подтверждения экологической безопасности перевозимого груза требуются документы для фитосанитарного, ветеринарного и других видов контроля.

3. Документы, необходимые для перевозки опасных грузов (ОГ)

4. Завершение таможенных формальностей в международных перевозках.

5. Подготовка документов и получение лицензий и других лицензий на ввоз и вывоз товаров.

Реферальные услуги включают в себя:

1. Предоставление консультационных услуг по доставке товаров.
2. Предоставить информацию о движении товаров по маршруту;
3. Предоставить информацию о состоянии рынка технико-экономических обоснований, услугах, тарифах и режимах работы других перевозчиков;
4. Предоставление консультаций по правовым, административным и другим вопросам, связанным с технико-экономическим обоснованием;
5. Предоставление информации о наличии груза грузовладельцами.
6. Выполнение экспедиционных услуг.

Коммерческие услуги включают в себя следующие основные проекты:

1. Соглашения с перевозчиками от имени отправителя или получателя.

2. Бухгалтерский учет и отчетность клиентов.

3. Страхование груза.

4. Продажа пакетов или пакетов клиенту

5. Продажа груза, который не мог быть доставлен.

6. Продажа предупреждающих знаков и других вспомогательных средств, необходимых для организации перевозки.

7. Установка оборудования доставлена получателю.

8. Прокат снаряжения (транспортные средства, транспортное оборудованиеи др.).

Услуги включают в себя следующие услуги:

1. Бронирование отелей и предоставление.

2. Электроснабжение и отдых для водителей и перевозчиков.

3. Организация охраняемой парковки ПС.

4. Оказание медицинской помощи.

5. Заправка по маршруту движения автомобиля топливом и расходными материалами.

6. Организация при необходимости технического обслуживания и ремонта подвижного состава.

Организационные услуги, направленные на снижение компонента транспорта по цене товара благодаря оптимальному выбору транспортного маршрута и вида используемого транспорта, могут включать в себя следующее[7]:

1. Выбор и обоснование наиболее рационального способа доставки груза в соответствии с условиями, установленными заказчиком.

2. Расчет рациональной загрузки транспортного средства, установка и страхование груза на подстанции.

Таким образом, приведенный выше перечень услуг, предоставляемых отправителем при реализации технико-экономического обоснования, охватывает широкий круг задач, которые необходимо решить при доставке товара. В каждом случае все услуги, предоставляемые отправителем, будут зависеть от роли технико-экономического обоснования в этом процессе передачи, а список проектов и услуг, выполняемых перевозчиком, указывается в договоре доставки.

Однако на железнодорожном транспорте классификация TEU определяется в соответствии с ГОСТ Р 51133-98 «Услуги по продвижению железнодорожного транспорта. Общие требования», которая предусматривает разделение на следующие группы:

1. Документы, доставка и получение товара.
2. Импорт-экспорт товаров.
3. Услуги по управлению и хранению.
4. Информационные услуги.
5. Подготовка и дополнительное оснащение автомобиля.

[7]Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики : Учебник / Под ред. Б.А. Аникина и Т.А. Родкиной. - М. : Проспект, 2018.

6. Страхование груза.
7. Платежи и финансовые услуги.
8. Небезопасные транспортные документы.
9. Таможенное оформление грузов и транспортных средств.

Классификация экспедиторов показана на рисунке 1.2.2[8].



Рисунок 1.2.1– Основные типы экспедиторов

Наиболее перспективным типом грузоперевозчика является ТЭП с собственным подвижным составом и складскими помещениями, способными оказывать полный спектр транспортно-экспедиторских и логистических услуг. Однако роль носителей, специализирующихся на определенных видах услуг, все еще довольно велика, особенно в предоставлении информационных потоков. ТЭП любого типа является обязательным элементом транспортно-логистической системы, обеспечивающей ее работу.

[8]Герами В.Д. Управление транспортными системами. Транспортное обеспечение логистики / В.Д. Герами, А.В. Колик. – М. : Юрайт. 2016. 510с.

1.3 Критерии оценки эффективности транспортно-экспедиционной деятельности на предприятии

Понятие «качество» в широком смысле - это философская категория, которая выражает существенную уверенность объекта, из-за которого именно он, а не другой. В этом смысле качество одного объекта (услуги) нельзя сравнивать с качеством другого, говоря, какой объект лучше или хуже. Этот аспект качества чрезвычайно важен для характеристики услуг и их оценки.

В настоящее время не существует эффективных количественных методов оценки качества услуг. Согласно ГОСТ Р 50691-94 «Стандарт обеспечения качества», эффективность обслуживания - это совокупность характеристик услуги, которые определяют ее способность удовлетворять определенные или ожидаемые потребности потребителя. Анализ понятия «качество» посвящен работе многих специалистов. Несмотря на преобладающее совпадение взглядов, их взгляды делятся на две группы[9].

Представители первой группы считают, что качество следует рассматривать как производство таких продуктов и услуг, характеристики которых соответствуют конкретным требованиям числовой стоимости. Основными положениями этого госта являются:

1) Необходимость определить (установить) качество, иначе невозможно управлять им.

2) Если требования заданы в числовых значениях, необходимоизмерить характеристики, чтобы определить их соответствие требованиям.

Сторонники второго взгляда считают, что качество определяется степенью удовлетворения ожиданий потребителей в отношении предоставляемой услуги, а не какими-либо измеримыми характеристиками.

[9]

Поэтому качество неразрывно связано с потребностями. Например, в действующих международных стандартах (МС) серии ISO 9000-2000 качество определяется как степень, в которой все его собственные характеристики соответствуют требованиям. Характерно, что в этом определении нет слова, обозначающего качественного носителя - «объект». Здесь качество и требования напрямую связаны. В то же время стандарт, говоря о качестве, подразумевает не только саму услугу, но и процесс ее предоставления, а понятие «требования» включает в себя оценочные потребности[10].

Состав и структура показателей качества для всех видов транспорта определяются ГОСТ Р 51005 - 96 «Транспортные услуги. Грузовые перевозки. Номенклатура показателей качества»

Следующие характеристики должны быть приняты во внимание при оценке эффективности транспортных услуг:

1. Выбор спектра услуг требует рассмотрения всех возможных вариантов уровней транспортных услуг.

2. Клиент может иметь множество потребностей, что влечет за собой соответствие качеств и характеристик услуг многим и часто противоречивым требованиям,

3. Когда контракт заключен, запросы и потребности клиентов четко обсуждаются и определяются.

4. Во многих случаях потребности клиентов со временем меняются, что требует периодических маркетинговых исследований. Каждый вид транспортных услуг требует серьезного изучения и анализа.

5. Потребности и требования клиентов обычно выражаются в конкретных свойствах с их количественными характеристиками и включают такие вопросы, как безопасность, функциональность, доступность, надежность, экономические факторы, экологичность и т. Д.

[10]Панасенко,Е.В. Логистика: персонал, технологии, практика / Е.В. Панасенко. - М. : Инфра-Инженерия, 2015. 224с.

6. Для количественной оценки качества используются такие выражения, как «относительное качество», «уровень качества», «показатель качества».

7. Для улучшения транспортных услуг необходимо тщательно изучить и проанализировать информацию о качестве транспортных услуг, полученную на основе накопленного опыта и пожеланий клиентов.

Фактически в транспортной логистике есть два потребителя - отправитель и получатель. Ориентация на клиента означает, в частности, построение определенной потребительской цепочки и определение требований каждой категории потребителей для комплексного и эффективного развития их деятельности. Принципы управления качеством признаны практически применимыми к международному стандарту ISO 9001-2000.

Эффективность оценивается только потребителем и поэтому должно зависеть от его потребностей и желаний. Это означает, что потребитель вовлечен в процесс, осуществляемый производителем, и заинтересован в конечном результате, так как он является главным судьей в своей оценке.

Конечно, количественная оценка уровня и осуществимости услуги является многофакторной и многокритериальной. Поскольку тот или иной тип услуг, который имеет преимущества в некоторых отношениях, может быть хуже в других отношениях, практическая оценка уровня обслуживания может быть правильно выполнена только методом экспертной оценки. Исходя из этого, важно составить список критериев для оценки качества, присущего транспортно-экспедиторской компании. Выше перечислено несколько критериев оценки качества. Чтобы облегчить их использование при оценке ситуации непосредственно с компанией, предлагается классифицировать следующие критерии качества, объединяя их в 4 основные группы[11].

[11]Медведева В.Р. Планирование, прогнозирование имоделированиев цепяхпоставок:учебноепособие/В.Р.Медведева.-Казань:Издательство КНИТУ, 2016. 312

Временные функции:

Время от получения заказа до доставки товара клиенту, одно из самых важных качеств прибыльности, часто является основным, решающим требованием для клиента, даже в обход стоимости услуг.

Доступность для обеспечения реализации услуги по запросу клиента. Эта функция демонстрирует способность компании заставлять выполнить запрос клиента как можно скорее, что может зависеть от наличия свободного автопарка, диапазона контактов, установленных с контингентами. Это также бесперебойная поставка.

Время отклика на запросы клиентов. Это также очень важная особенность на подготовительном этапе, прежде чем работать непосредственно с транспортом клиента.

Особенности цены:

Стоимость основных и дополнительных услуг по сравнению с конкурентами, конечно, является ключевой характеристикой, но полагается на это только в том случае, если оценка недостаточна и неправильна.

Объективность и прозрачность счетов за услуги имеют большое значение, когда речь идет о фиксированных тарифах - тарифах на линии, порты, терминалы.

Регулярность информирования клиента о стоимости, особенно о дополнительных расходах, понесенных при доставке.

Возможность кредитовать клиента, предоставляя ему отсрочку платежей на таможне и транспорте. Оплата авансов линейным агентам.

Функциональный и точный расчет стоимости заранее. Прежде всего, это влияет на выбор клиентом компании для работы. Это позволяет оценить эффективность перевозок в целом, как для клиента, так и для технико-экономического обоснования.

Профессионализм в выборе лучшей системы доставки. Эта функция также может быть включена в список показателей эффективности.

Характеристики надежности:

Степень сохранности груза при транспортировке и обработке, как один из основных показателей.

Информационное наполнение процесса перевозки, то есть владение сотрудниками компании актуальной и актуальной информацией о местонахождении груза в любое время.

Разумное распределение рисков между клиентом и компанией в случае форс-мажорных обстоятельств. Эти пункты, конечно, юридически закреплены в договоре, но, учитывая реалии современного бизнеса, клиенту в исключительных случаях важно быть уверенным в разумном поведении компании и достоверности в этом отношении.

Юридические и финансовые знания персонала. Эта функция влияет на многие моменты в процессе передачи. Это выполнение договоров, расчет платежей и затрат, перевод денег подрядчикам и многое другое.

Гарантированное выполнение обязательств. Здесь наряду с существованием договора должны существовать гарантии, которые должны быть подтверждены на практике. Чаще всего клиенты сначала связывают гарантии с хорошей репутацией компании на рынке, ее репутацией и сферой деятельности.

Профессиональная компетентность персонала, как гарантия правильного представления интересов клиента в таможенных органах. Уверенность в выборе надежных контрагентов. Решение всех возможных проблемных ситуаций. Опыт и индивидуальный подход.

Дополнительные характеристики:

Операционная гибкость в компании. Это означает, что в процессе передачи, под воздействием различных условий, возможно скорректировать предыдущие планы и найти возможности для решения проблем.

Сложность услуг. Этот критерий уже обсуждался в предыдущей главе. Это очень важно, поскольку все больше и больше клиентов передают свою логистику на аутсорсинг, чтобы получать услуги как пакет, как пакет.

Коммуникационные характеристики персонала. Доступность - простота общения, вежливость, отзывчивость, общительность, интерес. Они важны как на начальном этапе разработки сервисного проекта, так и в процессе его реализации. Это ключ к долгосрочному сотрудничеству.

Среда компании. Это такие моменты, как атмосфера и интерьер офиса, внешний вид сотрудников, оборудование и т. д.

Указав все вышеперечисленные критерии, важно подчеркнуть, что, конечно, каждая отдельная компания будет отличаться во всей своей полноте. В разных подгруппах атрибуты могут повторяться, поскольку они могут одновременно характеризовать разные свойства. При выборе приоритетов для улучшения качества важно понимать, что повышение конкурентоспособности компании за счет повышения уровня услуг сопровождается снижением рыночных потерь и, с другой стороны, путем увеличения стоимости услуг. Задача логистического сервиса - найти оптимальный уровень сервиса.

Как национальные, так и транснациональные транспортно-экспедиционные организации функционируют под влиянием совокупности нестабильных факторов внутренней и внешней среды, что обуславливает необходимость поиска наиболее эффективных способов совершенствования их деятельности с приобретением устойчивых конкурентных преимуществ. Данная задача может быть решена, например, посредством оптимизации издержек по всей транспортно-логистической цепи; максимально полного использования потенциала грузоподъемности транспортного средства и стандартизации тары; организации поставок без складов; сбалансированности транспортных затрат и качества сервиса; планомерной минимизации расходов на 1 километр пути и 1 тонну груза; высокой степени координации деятельности всех участников транспортных процессов и сопряженных с ними бизнес-структур с обеспечением доставки грузов «точно в срок»[12].

[12]Левкин Г.Г. Основы логистики : учебник / Г.Г. Левкин, А.М.Попович. М. Берлин: Директ-Медиа, 2015.

При этом экономическая эффективность деятельности транспортно-экспедиционных организаций выражается в сокращении расходов, оптимизации хозяйственно-экономической деятельности и логистических связей между предприятиями, которым наиболее целесообразно и более выгодно освободится от выполнения несвойственных им функций и переложить их на специализированные логистические структуры, которые выполняют требуемые работы более качественно, быстро и дешево, оптимизируя грузопотоки и эффективно используя транспортные средства. Следовательно, деятельность транспортно-экспедиционных организаций направлена на оптимизацию всей транспортно-логистической системы как единого целого.

Эффективность функционирования деятельности транспортно-экспедиционной организации может быть определена посредством расчета системы показателей, среди которых успех предложения транспортно-экспедиционных услуг организации в рыночных условия; показатели, которые характеризуют выручку от реализованных услуг; издержки в сфере реализации транспортно-экспедиционных услуг; показатели эффективности коммуникационных технологий, направленных на развитие транспортно-экспедиционных услуг организации.

Успех предложения транспортно-экспедиционных услуг рассчитывается по формуле 1.3.1

$$Цена\ услуг\ /\ Выручка\ от\ услуг \qquad (1.3.1)$$

Среди показателей, которые характеризуют выручку от реализованных услуг можно выделить рентабельность реализованных услуг, объем реализации на одного работающего в год. Рентабельность реализованных услуг позволяет определить, насколько эффективно осуществляет свою деятельность транспортно-экспедиционная организация. Рентабельность реализованных услуг определяется посредством отношения прибыли к выручке от реализованных услуг (формула 1.3.2)

387с.

(Прибыль / Выручка от реализованных услуг)*100% (1.3.2)

К показателям эффективности деятельности транспортно-экспедиционных организаций относятся также издержки в сфере реализации транспортно-экспедиционных услуг.

Доля издержек в общем объеме реализации вычисляется по формуле 1.4

$$\frac{\text{Издержки в общем объеме реализации}}{\text{Выручка от реализованных услуг}} \quad (1.3.3)$$

Такой показатель как эффективность коммуникационных технологий, направленных на развитие транспортно-экспедиционных услуг организации, выражается посредством определения коэффициента реагирования клиента на логистические процессы по формуле 1.3.6

$$\frac{\text{Совокупныезатратыналогистическиепроцессы}}{\text{Выручка отреализованныхуслуг}} \quad (1.3.6)$$

Приведенные показатели (формулы 1.3.1-1.3.6) позволяют определить не только эффективность деятельности транспортно-экспедиционной организации, но и выявить направления развития и дальнейшего совершенствования ее деятельности.

Таким образом, в результате рассмотрения теоретических основ повышения эффективности деятельности транспортно-экспедиционных организаций были рассмотрены понятие и сущность транспортно-логистических систем, а также особенности функционирования транспортно-экспедиционных организаций в современной экономике.

ГЛАВА 2. ОРГАНИЗАЦИЯ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ООО «МЕГАПОЛИС»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Мегаполис»

Общество с ограниченной ответственностью Компания Мегаполис. Зарегистрировано 21 декабря 2004 года регистрирующим органомИнспекция Министерства Российской Федерации по налогам и сборам по городу Видное Московской области. по г.Москвы11.05.2017[13].

Местонахождение ООО «Мегаполис» определяется местом его государственной регистрации: Российская Федерация, 123112, Москва, 1-й Красногвардейский проезд, дом 15

ООО« Мегаполис»– группа компаний, имеющая и распоряжающаяся средствами в сфере дистрибуции и логистики товаров постоянной потребности (FMCG) таких как: табачная продукция (включая сигареты, сигары, сигариллы, табаки), пивобезалкогольные напитки, бакалейные товары, зажигалки, элементы питания, контрацептивы, энергетики и др.

В ООО « Мегаполис» входят АО «Торговая компания Мегаполис», ООО«Мегаком», ООО «Сигарный Дом Фортуна», ПАО «СОВИНТЕРАВТОСЕРВИС».

Доставку товаров в более чем 160 000 торговых точек по всей России.

Предприятие работает на основе Устава организации ООО «Мегаполис».

Тип собственности ООО «Мегаполис» - Открытое акционерное общество. Форма собственности ООО «МЕГАПОЛИС» - Частная собственность. Основные виды деятельности ООО «Мегаполис»: деятельность агентов по оптовой торговле пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями (46.17), строительство жилых и нежилых зданий (41.2), деятельность агентов по оптовой торговле пищевыми продуктами (46.17.1).

[13]Устав организации ООО «Мегаполис»

АО «Торговая компания Мегаполис» имеет прямые контракты на дистрибуцию продукции компаний Japan Tobacco International, Philip Morris International, Imperial Tobacco Group; дистрибуторские контрактыс производителями чая и кофе – Dauwe Egbert's Master Blenders (Moccona) и M.J.F. Teas (Dilmah); дистрибьюторский контракт с производителем энергетических напитковRedBullGmbH(RedBull,Bullit).

Также ООО «Мегаполис»занимается дистрибуцией зажигалок компаний Neska (Cricket), Flamagas S.A. (Clipper), Amatti, элементов питания компаний Samsung, Energizer, Kodak, продукции компании Reckitt Benckiser (Dettol, Silkoplast идр.).

ООО «Мегаполис»была создана в 1998 году и на данный момент является лидером на российском рынке дистрибуции табачных изделий и других товаров повседневногоспроса.

В 2000 году был сформирован портфель контрактов табачного направления, составляющего основу бизнеса компании. Интенсивное развитие региональной структуры началось в 2001 году, в том же году состоялось подписание контракта с табачной фабрикой Reemtsma (ставшей частью Imperial Tobacco Group с 2002 года). Уже через год количество региональных филиалов ООО «МЕГАПОЛИС»с собственными складскими площадями превысило 50.

С 2002 года Мегаполис диверсифицирует свой портфель. Развитая региональная сеть, современная логистическая инфраструктура, общая корпоративная система хранения информации способствуют успешному внедрению других товарных направлений: бакалея, пивобезалкогольная продукция, элементы питания и прочее.

В 2003 году состоялось подписание контрактов с Gallaher Group и ОАО«Балтика». Началась дистрибуция пивобезалкогольной продукции, аобщий оборот компании превысил 25 млрд. руб. В 2004 году руководство компании приступило к реализации проекта развития прямой доставки, а число региональных филиалов к тому моменту уже достигло 100.

В 2005 году количество покрываемых дистрибуцией торговых точек

превысило 71 000, а годом позже эта цифра уже составляла 140 000. В 2007 году АО

«Мегаполис» подписала контракт с Philip Morris International, число региональных филиалов превысило 250. В 2008 состоялось подписание контракта с Japan Tobacco International.

В этом же году ООО «Мегаполис»произвела переход системы прямой доставки с продажи «с борта» на доставку по предварительному заказу. В 2010 годувнедрениепрограммыSAP,вэтомжегодуначалоработынарынкеУкраины.

В 2011 году ООО «Мегаполис» запустила формат Cash&Carry («Омега»), и теперь в большинстве филиалов компании осуществляется продажа продукции как юридическим, так и физическим лицам (конечному потребителю). В этом же году начало работы на рынке Таджикистана. В 2012 году – начало работы на рынке Казахстана.

В2016годукомпанииPhilipMorrisInternationalиJapanTobaccoInternationalодни из мировых лидеров в производстве табачных изделий – стали акционерами ООО «Мегаполис».

В 2018 году – открытие Объединенного центра обслуживания ООО «Мегаполис». В 2019 году – внедрение дивизиональной структуры компании (структуризация компании по отделениям) и внедрение дистанционных продаж посредством TeleSale.

Миссия компании – Быть лидером мирового уровня и наиболее эффективным партнером для поставщиков и клиентов Компании на рынке FMCG (быстро оборачиваемые потребительские товары), предоставляя лучший сервис по дистрибьюции продукции, быть лучшим работодателем в своей отрасли, и обеспечивать высокую ценность для всех заинтересованных в результатах деятельности компании лиц.

Цели компании:

1. Постоянное движение в сторону улучшения и оптимизации нашей деятельности для удовлетворения потребностей нашихклиентов.
2. Стремлениекдолгосрочномулидерствунарынкелогистикии

дистрибьюции.

3. Предоставление высококачественных продуктов и услуг, отвечающим самым высоким требованиям международныхстандартов.

Задачи компании:

1. СтатьдистрибьюторскойкомпаниейN°1нарынкеРоссииистранСНГ;
2. Бытьвысоконадежнымипредпочтительнымпартнеромдля поставщиков ипокупателей;
3. Постоянносовершенствоватьсяиприменятьсамыесовременные инновационныетехнологии;
4. Продолжать повышать доходакционеров;

Основными органами корпоративного управления ООО «Мегаполис» являются:

1. Общее собраниеакционеров.
2. Советдиректоров.
3. Комитеты при Советедиректоров.
4. Генеральныйдиректор.

Их функциональные обязанности описаны на рисунке 1.

Структура компании изображена на рисунке 2.1.2. Это наиболее совершенная разновидность организационных структур иерархического типа. Она основана на выделении крупных автономных производственно-хозяйственных подразделений с предоставлением оперативно-производственной самостоятельности и перенесением на этот уровень ответственности за получение прибыли.

Все управленческие решения в компании принимает генеральный директор ООО «Мегаполис», согласовывая их с дивизиональным руководством. В подтверждении этого решения издается приказ, с которымкаждый работник должен ознакомиться.

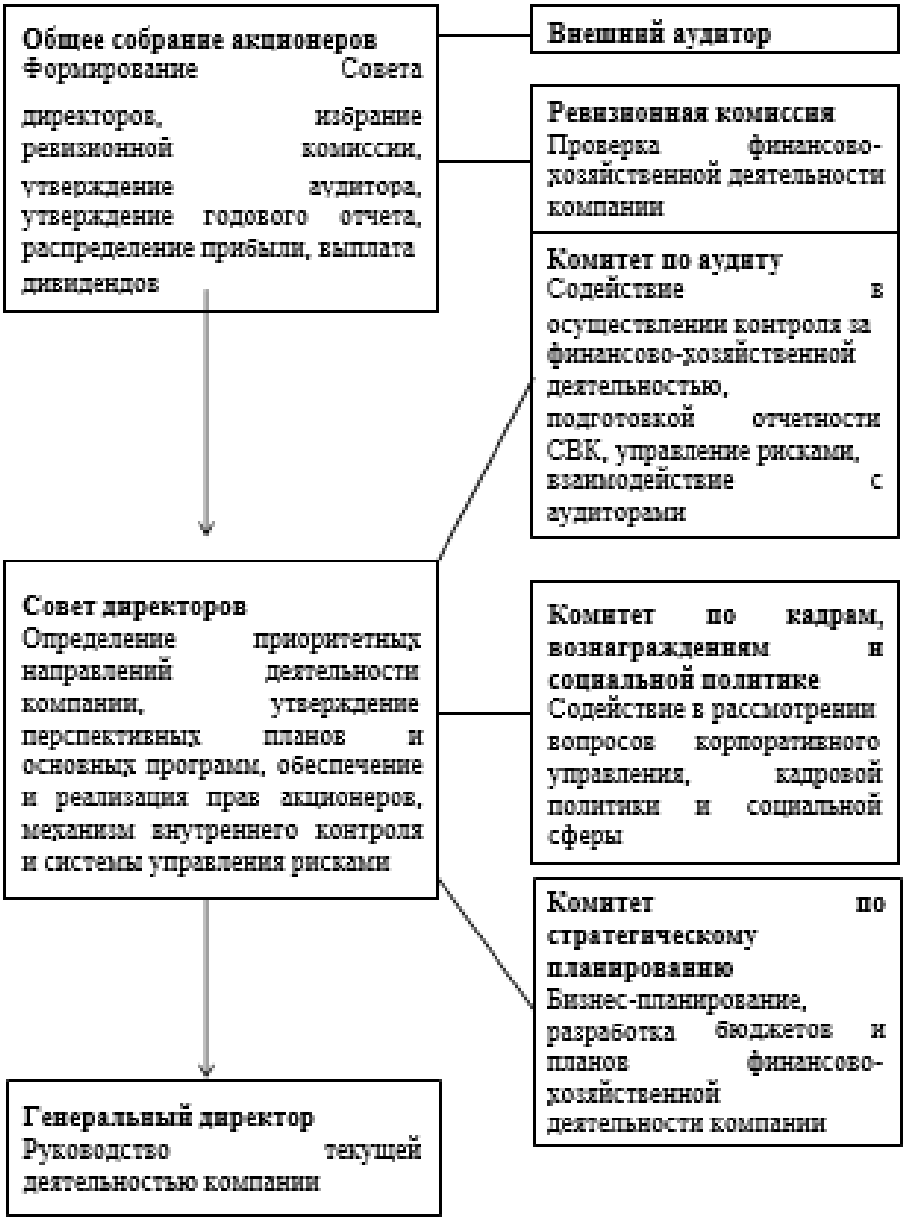

Рисунок 2.1.1 -Основные органы корпоративного управления ООО «Мегаполис»

ООО «Мегаполис» в г. Москве возглавляет исполнительныйруководитель. В его непосредственном подчинении находятся:

1. Отдел логистики, которая занимается хранением и доставкой товара, в лице руководителя отделалогистики;

2. Отдел продаж, в обязанности которого входит маркетинговое изучение изменений рынка, планирование объемов продаж, дистрибуция и

представление табачной продукции и не табачного ассортимента в розничные торговые предприятия и сетевые магазины.

Так же отдел продаж занимается постоянным пополнением клиентской базы, путем заключения с предпринимателями договоров поставки.

Продукция в розничную торговлю и розничные сети поставляется за наличный расчет, либо безналичную предоплату, за исключением официальных дистрибьютеров, с которыми заключены соответствующие контракты.

Отдел продаж возглавляет руководитель отдела продаж, в обязанности которого входит ежедневная отчетность о соответствии динамики фактических продаж планам, установленным маркетологами на определенный период времени. Так же руководитель отдела продаж контролирует деятельность супервайзера, который, в свою очередь, курирую работу торговых агентов.

В обязанности супервайзеров входит разделение планов между торговыми агентами, мотивационное воздействие, как материальное, так и не материальное, «полевое» обучение (донесение определенной информации и навыков до торгового агента при непосредственной работе с поставщиками), проведение аудита деятельности торговых агентов.

Торговые агенты - сотрудники, которые работают непосредственно с поставщикми. Общая цель должности: достижение максимального объема продаж на вверенной территории, посредством осуществления прямых продаж всего ассортимента врозницу.

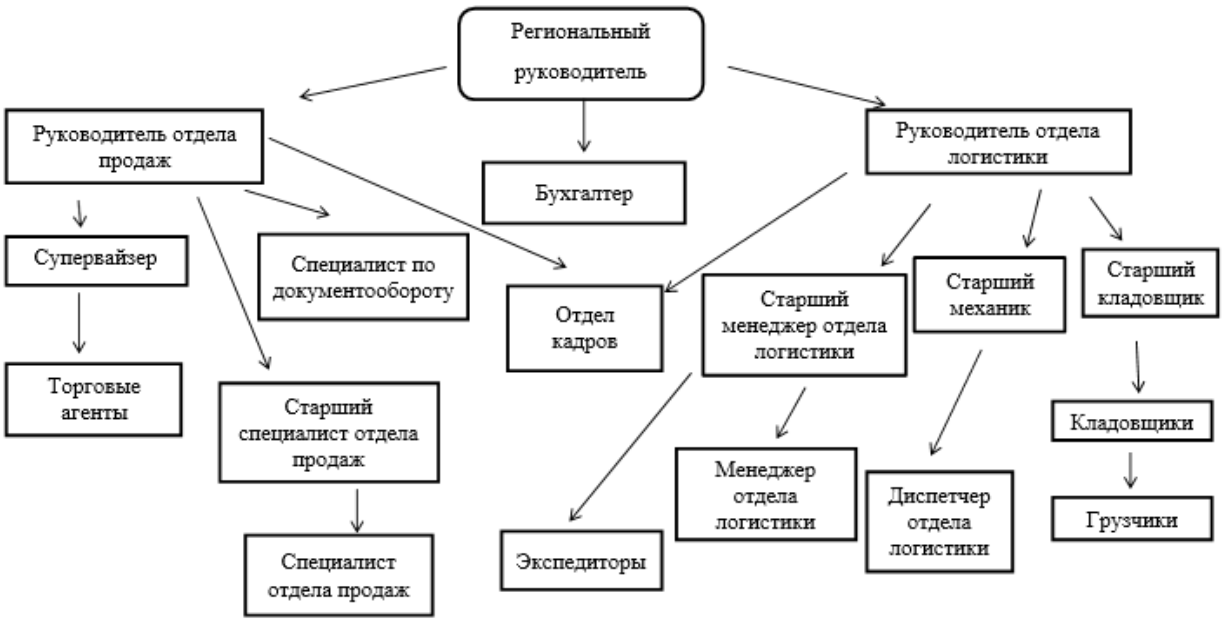

Рисунок 2.1.2 - Организационная структура ООО «Мегаполис»

Торговый агент обязан:

1. Осуществлять продажу продукции Организации во вверенном канале сбыта;
2. Осуществлять прием заказов клиентов;
3. Постоянно поддерживать и развивать деловые отношения со своими клиентами;
4. На ежедневной основе обладать знаниями об адресе, названии каждого поставщика, телефонами и именами контактных лиц;
5. Контролировать наличие и актуальность договоров у клиентов;
6. Осуществлять полный охват торговых точек, на выделенной территории;
7. Поддерживать в актуальном состоянии клиентскую базу, проводить переговоры по подключению новых клиентов;
8. Обеспечивать корректность заполнения и сохранность оформляемой документации, сопровождающей сделку купли продажи и т.д

Так же в подчинении руководителя отдела продаж находятся специалисты отдела продаж. Общей целью должности является обработка

первичной документации, и прием заказов по ассортименту организации по телефону или электронной почте с достижением максимального объема продаж на вверенной территории (по вверенной клиентской базе).

В обязанности специалиста по документообороту входят:

1. Ведениеделопроизводства.
2. Прием, обработкадокументов.
3. Контроль правильности оформлениядокументов.
4. Архивированиедокументов.
5. Контроль документооборота между филиаламиорганизации.
6. Подготовкаотчетности.
7. Работа с базамиданных.
8. Работа скорреспонденцией.
9. Составление приказов,писем.

Ведение бухгалтерского учета возложено на структурное подразделение, возглавляемое бухгалтером. На предприятии установлена компьютерная технология обработки учетной информации с применение программы «SAP».

Бухгалтерия обеспечивает систематический контроль за ходом исполнения смет доходов и расходов, состоянием расчетов с юридическими и физическими лицами, сохранностью денежных средств и материальных ценностей. Занимается ведением бухгалтерского учета в соответствии с требованиями действующего законодательства РФ. Осуществляет контроль за соответствием заключаемых договоров, своевременным и правильным оформлением первичных учетных документов и законностью совершаемых операций. Бухгалтерская служба работает в соответствии с должностной инструкцией, утвержденной Генеральным директором.

Отдел логистики находится под управлением руководителя отдела логистики. Направление логистической деятельности заключается в материально-техническом снабжении, складском и транспортном хозяйстве, распределении финансовых средств по производственным отделам

компании, сбытовой деятельности. Данный отдел имеет в наличии сотрудников: менеджеров, механика, диспетчера и работников склада. Данный персонал регулируют деятельность движения товара до потребителя, выявляют непредвиденные обстоятельства по изменению наличия товара, создают методы решения по обновлению планируемой деятельности, а также ответственны в вопросах самоокупаемости расходов логистики, местного и общего плана действий на рынке, эффективной реализации общей стратегии предприятия.

Уровень конкурентоспособности компании зависит от ряда причин, к которым относится: конкурентоспособность продуктов; емкость рынка; вид продукта; возможность доступа на рынок; позиции на рынке предприятий-конкурентов; однородность рынка; конкурентоспособность отрасли в целом;возможность внедрениянововведений.

Чтобы оценить конкурентоспособность ООО «Мегаполис», необходимо провести анализ финансово – хозяйственной деятельности компании.

Горизонтальный анализ активов компании ООО «Мегаполис», изображенный в приложение 1, показывает, что абсолютная их сумма за 2019 г. снизилась на 1 103 978 тыс. руб. (или на 1,96 %). Можно сделать вывод, чтоэкономический потенциал организации падает. С точки зрения структуры активов наблюдаемое увеличение только за счет роста прочих внеоборотных активов – 391 529 тыс. руб. (или 100 %), НДС по приобретенным ценностям – 44073 (118,59 %) и денежные средства - 4 155 887 тыс. руб. (228,43 %). В тоже время снижение активов за аналогичный период произошло за счет отложенных налоговых активов - 16 906 тыс. руб. (96,92%) и прочих оборотных активов - 413 537 тыс. руб. (58,61%).

Анализ пассивов компании ООО«Мегаполис», изображенный в приложении 2, показывает, что абсолютная их сумма за 2019 г. снизилась на 1 103 978 тыс. р. (или на 1,96 %). Снижение произошло за счет кредиторской задолженности 1 791 688 тыс. р. (4,12%).

Таким образом, на основании проведенного горизонтального анализа можно сказать, что финансово-хозяйственная деятельность ООО «Мегаполис» способствовала увеличению ее собственного капитала. Однако рост кредиторской задолженности говорит о том, что компания терпит нужду в личных операционных деньгах, и деятельность организации финансировалась за счет заемныхсредств.

Для анализа финансовой устойчивости компании необходимо рассмотреть следующие коэффициенты. Данные коэффициенты указаны в таблице 2.1.3:

Коэффициент капитализации

Дает оценку наличия у компании ресурсов инвестирования своей деятельности в форме личных денег. К 2018 г. коэффициент снизился на 0,3, но по-прежнему остался очень высоким, что показывает очень большую степень зависимости от заемного капитала.

Таблица 2.1.1 - Анализа финансовой устойчивости ООО «Мегаполис»[14].

Показатель	Формула	Диапазон значений	На 31.12.2018	На 31.12.2019
U1 – Коэффициент капитализации	U1=Заемный капитал / Собственный капитал	≤ 1,5	9,4	9,7
U2 – Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	U2=(Собственныйкапитал – Внеоборотные активы)/ Оборотные активы	≤ 0,6	-0,11	-0,06
U3 – Коэффициент финансовой независимости	U3=Собственный капитал / Валюта баланса	≥ 0,4 ≤ 0,6	0,1	0,09
U4 – Коэффициент финансирования	U4=Собственный капитал / Заемный капитал	≥ 0,7 ≤ 1,5	0,1	0,1
U5 – Коэффициент финансовой устойчивости	U5=(Собственный капитал + Долгосрочные финансовые обязательства) / Валюта	≥ 0,6	0,1	0,47

[14]Внутренняя документация ООО «Мегаполис»

	баланса			

Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования

Определяет, какая часть оборотных средств финансируется за счет собственных активов. В 2018 г. компания достигла негативного финансового состояния, так как показатель равен –0,11, в 2019 г. показатель был также отрицательным (–0,06), что показывает неспособность компании насыщать свою нужду в оборотных средствах за счет личныхсредств.

Коэффициент финансовой независимости

Определяет свободу компании от займов и выражает долю личных активов в общей оценке всех средств компании. В 2018 г. коэффициент был равен 0,1, к 2019 г. незначительно снизился до 0,09. Оба коэффициента являются небольшими, не входят в диапазон постоянства, что говорит о зависимости компании от займов.

Коэффициент финансирования

Определяет, в какой степени активы компании сформированы за счет личных средств, и насколько компания вне зависимости от внешних источников финансирования. В рассматриваемых периодах значения показателей выходят за пределы возможных границ, и составляет 0,1, это говорит о зависимости организации от внешних финансовыхисточников.

Коэффициент финансовой устойчивости

Определяет, какая часть средств снабжается денежными активами за счет постоянных источников, то есть долю тех источников финансирования, которые компания может задействовать в своей работе длительноевремя.

Размер коэффициента за анализируемый период увеличилась с 0,1 в2018 г. до 0,47 в 2019 г., что говорит об устойчивости компании.

После анализа отчета о прибылях и убытках, изображенного в таблице2.1.2,и выполненных вычислений показателей деловой активности дляООО «Мегаполис» можно сказать, что в целом коэффициенты за 2018 и

2019 года имеют положительную тенденцию. Вычисления показателей деловой активности приведены в таблице 6.

Коэффициент общей оборачиваемости капитала

Показывает количество оборотов за период всего капитала компании, в данном случае составляет 1,8 оборота.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств

Отображает скорость оборота всех оборотных активов компании, имеет значение 1,9 оборотов.

Коэффициент отдачи нематериальных активов

Отражает продуктивность использования нематериальных средств. Он составляет 0,5оборотов, что говорит о снижении оборачиваемости активов.

Таблица 2.1.2 – Отчет о прибылях и убытках ООО «Мегаполис»[15].

Наименование показателя	**За 2018г**	**За 2019г**
Доходы и расходы по обычным видам деятельности		
Выручка	562 783 192	1 4584
Себестоимость продаж	530 338 946	464 338 143
Валовая прибыль (убыток)	32 444 246	33 723 076
Коммерческие расходы	15 994 097	16 065 504
Управленческие расходы	0	0
Прибыль (убыток) от продаж	16 450 149	17 657 572
Прочие доходы и расходы		
Доходы от участия в других организациях	621 923	303 771
Проценты к получению	521 092	555 241
Проценты к уплате	824 531	661 571
Прочие доходы	2 935 202	2 674 343
Прочие расходы	3 966 579	4 125 382
Прибыль (убыток) до налогообложения	15 737 256	16 403 974
Текущий налог на прибыль	3 044 807	3 229 574
Изменение отложенных налоговых обязательств	-595	1 650
Изменение отложенных налоговых активов	16 906	-98 000
Чистая прибыль (убыток)	13 062 052	13 169 292
СПРАВОЧНО Постоянные налоговые обязательства (активы)	11 404	16 423

Фондоотдача

Определяет общую отдачу от использования каждого рубля, внесенного в основные средства, т.е. насколько продуктивно это вложение

[15]Внутренняя документация ООО «Мегаполис»

средств. Фондоотдача исследуемой компании составляет 29 оборотов. Это говорит о продуктивном использовании основных средств, на 1 руб. стоимости основных средств приходится 29 руб. выручки.

Коэффициент отдачи собственного капитала

Отражает, сколько необходимо оборотов для оплаты представленных счетов. Коэффициент отдачи личного капитала показывает, что 1,8 руб. выручки компания получает от 1 руб. вложенных собственныхсредств.

Коэффициент оборачиваемости материальных средств (запасов)

Определяет, сколько раз в среднем сбываются запасы компании за какой-нибудь период времени. Коэффициент оборачиваемости материальных средств данной компании составляет 0,3 дня[63].

Коэффициент оборачиваемости денежных средств

Определяет, за сколько дней оборачиваются материальные средства. Коэффициент оборачиваемости капитала показывает высокую интенсивность использования денежных средств, оборот происходит за 0,51 дня.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности

Отражает,за сколько дней погашаетсядебиторскаязадолженность.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности 7 оборотов. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности Отражает, за сколько дней погашается кредиторскаязадолженность.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности 10 оборотов.

Финансовый цикл

Определяет разрыв между сроком платежа по своим обязательствам перед поставщиками и получением денег от покупателей. Финансовый цикл ООО «Мегаполис» составляет 4,3 дня, это время между началом оплаты поставщикам полученных от них сырья и материалов и началом поступления денежных средств от покупателей за поставленную импродукцию.

Таким образом, анализ и диагностика финансово-экономической деятельности ООО«Мегаполис» показали, что в 2019 г. ситуация ухудшилась

по сравнению с 2018 г. По итогам отчетного периода компанию можно считать неплатежеспособным, финансово нестабильной. Компания находится в неустойчивом состоянии, имеет небольшой личный капитал, при большой сумме кредиторской и дебиторской задолженности. Однако компания работает не в убыток, имеет хорошие обороты, и есть возможность вернуться в состояние баланса путем пополнения источников собственных денежных средств, снижения дебиторской задолженности и погашения кредиторской задолженности.

2.2 Особенности транспортно-экспедиционной деятельности в ООО «Мегаполис»

В процессе исследования были рассмотрены основные показатели деятельности ООО «Мегаполис», позволяющие охарактеризовать эффективность функционирования транспортно-экспедиционной организации в современных условиях.

Рассмотрим логистические услуги, которые оказывает предприятие «Мегаполис».

ООО «МЕГАПОЛИС» – группа компаний, владеющая и управляющая активами в сфере дистрибуции и логистики товаров повседневного спроса (FMCG), таких как: табачная продукция (включая сигареты, сигары, сигариллы, табаки), пивобезалкогольные напитки, бакалейные товары, зажигалки, элементы питания и др.

Доставку товаров в более чем 160 000 торговых точек по всей России осуществляют более 3 300 собственных автомобилей ГК «МЕГАПОЛИС

На данном этапе уже можно сделать вывод, что основным бизнес-процессом в компании является получение и обработка заказов, на предоставление экспедиторских услуг. Таким образом, «Мегаполис» является логистическим провайдером.

Предприятие осуществляет перевозку на таких автомобилях как IVECO, DAF, FIAT, ISUZU. «Мегаполис» владеет своим автопарком, и также имеет контракты с региональными экспедиторскими компаниями.

Рассмотрим логистическую деятельность компании более подробно:

1. Дистрибьюция табачных изделий.
2. Доставка табачной продукции до места продажи или склада клиента.
3. Хранение продукции на собственном складе.
4. Заключения дистрибьюторских контрактов.
5. Развития новых товарных групп на новых территориях.

Основной логистической услугой для компании является осуществление транспортно-экспедиционных операций. В них включено:

1. Сбор грузов у грузоотправителей и их доставка на склад экспедитора;
2. Развоз грузов с терминалов грузополучателям;
3. Проверка соответствия ТС и документов требованиям и нормам международных правил и соглашений;
4. Сдача груза грузополучателю;
5. Услуги по оформлению документации на перевозку грузов:
6. Оформление транспортных и других сопроводительных документов на груз в соответствии с международными нормами и правилами;
7. Оказание консалтинговых услуг по вопросам доставки грузов;

Процесс транспортировки товара начинается с того, что компания-заказчик отправляет запрос на передачу в отдел логистики. Кроме того, отдел логистики отправляет запрос в службу доставки, указав автомобиль с водителем, который будет отправлен по этому маршруту. Изначально служба доставки подает заявку в транспортный отдел на наличие собственного транспорта. Если у вас нет собственного трансфера, служба доставки свяжется с компанией-перевозчиком, которая обеспечит необходимую доставку. Когда проблема с транспортом решена, составляется заявка, в которой указываются все данные автомобиля и водителя. Заявка отправляется в отдел логистики, который, в свою очередь, подписывает его и отправляет клиенту. Сразу же данные заявки отправляются в бухгалтерию для заполнения всех документов для этого перевода. Кроме того, машина из транспортного отдела или из тела перевозчика отправляется отправителю, где она загружается и сопровождается получателю. После выгрузки сигналы вносятся в накладные. После возвращения в транспортный отдел оригиналы документов отправляются в бухгалтерию при условии, что они доставлены

собственным транспортом. Если передача осуществляется по найму, перевозчик отправляет оригиналы накладных, счетов-фактур и рабочих операций, выполненных в ООО «Мегаполис», в одном пакете документов. Кроме того, документы передаются в бухгалтерию. После этого бухгалтерия отправляет оригиналы документов заказчику. После того, как клиент получает полный пакет документов, он оплачивает перевод. Если использовался арендованный перевод, то после оплаты за перевод от клиента, оплата производится через компанию мобильной связи.

В 2014 году был представлен программный продукт «Грузоплан» для оптимизации рабочего процесса ООО «Мегаполис». Эта программа предназначена для небольших транспортных организаций и позволяет записывать заявки на перевозку грузов, хранение документов, информацию о перевозчике и клиенте. автоматизирует работу бухгалтерии, управления персоналом и делопроизводства и запрещает использование программы

1С: Бизнес. Данная программа позволяет создавать автомобильные транспортные маршруты, определять протяженность маршрута и рассчитывать стоимость предоставляемых услуг.

ООО «Мегаполис» располагает собственной транспортной базой, которая включает в себя следующие виды автомобильного транспорта: полуприцеп; изотерм (термос); грузовая газель. В случае отсутствия необходимого транспорта для перевозки, ООО «Мегаполис» обращается в сторонниетранспортныеорганизации.

Процесс сотрудничества между организацией и заказчиком начинается с запроса цен, который отправляется заказчиком в отдел логистики.

Этот запрос должен содержать определенный набор информации, необходимой для предоставления необходимой информации, например: имя, адрес и номера телефона отправителя. Наименование товара? вес, объем, количество упаковок; пункт отправления и назначения; требуемый вид транспорта. Если информация, указанная в запросе, отсутствует, отдел

логистики не сможет предоставить необходимую информацию для расчета стоимости доставки.

Услуга запускается сразу с момента телефонных разговоров. На данном этапе необходимо привлечь клиента и быть заинтересованным в работе именно с ООО «Мегаполис». Поэтому результат во многом зависит от способности сотрудника отдела общаться с потенциальным клиентом. После получения полной информации от клиента сотрудник отдела логистики проверяет, возможно ли удовлетворить требования клиента (существует этот маршрут, компания передает конкретные продукты и т. Д.). Если невозможно предоставить такие услуги, тогда вы найдете альтернативы, чтобы спасти клиента. Получив заказ на организацию перевозки грузов, организация либо готовит свои перевозки, либо устанавливает контакты с транспортными организациями для бронирования необходимых транспортных средств для груза.

Если перевозчик может организовать перевозку по маршруту и для этого нет препятствий, представитель отдела логистики информирует клиента о стоимости доставки и сопутствующих работах. После окончательного определения транспортных расходов и получения согласия клиента на его реализацию, подписывается соответствующий договор или заявка с клиентом. Если все вышеперечисленные процедуры выполнены правильно и имеется договоренность с заказчиком на организацию перевозки, то все обязанности по ее дальнейшему выполнению возлагаются на специалистов транспортного отдела.

ООО «Мегаполис» имеет складские помещения и, кроме того, по договоренности может предоставлять складские услуги, связанные с приемкой, хранением, обработкой и учетом товаров различного типа и назначения. Базовый набор складских услуг включает в себя: прием груза на складе, переопределенный по количеству посадочных мест и проверка целостности пакета и распакованного груза. оптимальное хранение груза на складе с учетом опасных и негабаритных грузов; хранение складских

файлов по приему, обращению и хранению товаров, оформление складских операций и товаросопроводительных документов в сводных формах, утверждаемых Комитетом по статистике России.

В процессе анализа экономики склада было выявлено, что в составе ООО «Мегаполис» электропогрузчики - периодические (круговые) машины - используются для погрузки и разгрузки. В частности, электрический склад Balkancar EB 687.22 используется на складе.

Площадь, занимаемая погрузочно-разгрузочным оборудованием, имеет цену 1,77 м2.

Уровень механизации складских функций составляет 97,03%, что свидетельствует о высоком уровне механизации склада. Однако анализ выявил недостатки в системе временного хранения, связанные с отсутствием оборудования для преодоления разницы в высоте между грузовыми автомобилями и полом склада, что снижает производительность склада. Также в ходе анализа были выявлены недостатки в отношении поиска товаров в хранилищах. С этими проблемами сталкиваются грузчики, ищущие товары, что определяет затраты времени и снижает скорость погрузки и разгрузки. ООО «Мегаполис» работает в нестабильных условиях окружающей среды и повышает конкурентоспособность.

Анализ динамики показателей, характеризующих эффективность транспортно-экспедиционных услуг ООО «Мегаполис» за 2016 – 2018 гг. представлен в таблице 2.2.1

Таблица 2.2.2. - Анализ динамики показателей характеризующих эффективность транспортно-экспедиционных услуг ООО «Мегаполис» за 2016 – 2018 гг.

№ п/п	Показатель	Расчет			Отклонения (+, -)	
		2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018/ 2016	2018/ 2017
1	Успех предложения, %	0,016	0,014	0,0072	-0,0088	-0,0068
2	Показатели, характеризующие объем реализации					
2.1	Рентабельность реализации, %	26,6	21,0	22,3	-4,3	+1,3
2.2	Объемреализациина Одногосотрудника в год, тыс. руб.	319,1	377,7	145,8	+491,1	+432,5
3	Издержки в сфере сбыта					
3.1	Доля издержек в сбыте Вобщемобъеме реализации,%	24,8	21,9	20,3	-4,5	-1,6
3.2	Доля издержек в полной себестоимости, %	36,7	26,6	34,3	-2,4	7,7
4	Эффективность коммуникационных технологий, направленных на развитие транспортно-экспедиционных услуг организации					
4.1	Коэффициент реагирования клиента на логистические процессы	0,01	0,009	0,005	-0,005	-0,004

На основании данных в таблице 2.2.1 можно сделать вывод, что в организации наблюдаются следующие изменения в показателях, характеризующих эффективность грузовых услуг ООО «Мегаполис» в 2016 - 2018 годах:

1. Успешность предложения в 2018 году снизилась по сравнению с 2017 годом на 0,006, а по сравнению с 2016 годом - на 0,009.

2. Рентабельность услуг, оказанных ООО «Мегаполис» в 2018 году, увеличилась на 1,3% по сравнению с 2017 годом, и наблюдается снижение на 4,3% по сравнению с 2016 годом. Это говорит о том, что ООО «Мегаполис» не получает больше прибыли от услуг продажи за каждый вложенный рубль ,

3. В 2018 году наблюдается рост продаж на одного работника по сравнению с 2016 годом на 491,1 тысячи рублей и по сравнению с 2017 годом на 432,5 тысячи рублей. Это свидетельствует об увеличении производства

работ на ООО «Мегаполис».

4. В 2018 году ООО «Мегаполис» наблюдалось снижение доли затрат. Так, доля затрат в общем объеме продаж услуг в 2018 году снизилась на 4,5% по сравнению с 2016 годом и на 1,6% по сравнению с 2017 годом. Доля затрат в общей стоимости снизилась в 2018 году на 2,4% по сравнению с 2016 годом и по сравнению с 2017 годом этот показатель увеличился на 7,7%. Это показывает, что темпы роста себестоимости не превышают темпы роста объема продаж и общих затрат.

5. В 2018 году ООО «Мегаполис» снижает затраты на логистику для привлечения внимания клиентов на 0,004 по сравнению с 2017 годом и к 2016 году на 0,005. Это означает, что предприятия на каждый рубль, инвестирующие в логистические процессы с целью стимулирования продаж, начали получать больше доходов от продаж.

Таким образом, в результате анализа деятельности организации по продвижению ООО «Мегаполис» было выявлено, что в целом деятельность организации стала более прибыльной, в то время как стоимость ООО «Мегаполис» увеличилась на рубль услуг продаж (с 73 копеек в 2015 году до 78 центов в 2018 году). Все вышеперечисленное привело к увеличению индекса рентабельности организма за анализируемый период на 1,3%. Тот факт, что деятельность ООО «Мегаполис» является прибыльной, свидетельствует о достаточно рациональном использовании имеющихся ресурсов организацией и эффективности ее финансовой и финансовой деятельности.

Однако в рамках ООО «Мегаполис» выявлены определенные недостатки в организации ее деятельности, устранение которых позволит повысить эффективность функционирования данной транспортно-экспедиционной организации в современных условиях (таблица 2.2.2).

Таблица 2.2.2 – Сводная таблица организации выполнения мероприятий по повышению эффективности деятельности транспортно-

экспедиционной организации ООО «Мегаполис»

№ п/п	Проблема	Мероприятие
1	Снижение спроса на транспортно-экспедиционные услуги	Внедрение системы дисконтирования для постоянных клиентов
2	Нерациональное использование склада и временные затраты на поиск груза в складском помещении	Разграничивание площадей складского хозяйства по ассортиментным зонам.

Таким образом, в результате анализа транспортно-экспедиционной организации ООО «Мегаполис» была рассмотрена организационная структура предприятия, изучены основные показатели его деятельности. Также рассмотрена схема логистической системы организации. На основе проведенного анализа были выявлены следующие недостатки: снижение спроса на транспортно-экспедиционные услугии нерациональное использование склада и временные затраты на поиск груза в складском помещении

2.3 Мероприятия по совершенствованию транспортно-экспедиционной деятельности в ООО «Мегаполис»

Мероприятие 1. Внедрение системы дисконтирования для постоянных клиентов транспортно-экспедиционной организации

С целью повышению эффективности деятельности транспортно-экспедиционной организации ООО «Мегаполис» необходимо сформировать клиентскую базу постоянных клиентов и предоставить им скидки на оказываемые услуги.

Предлагается внедрение накопительной дисконтной программы, которая характеризуется увеличением льгот по мере обращения клиентов в ОО«Мегаполис». Учет производится в виде бонусных очков, которые начисляются по перечню транспортно-экспедиционных услуг, осуществляемых организацией (таблица 2.3.1).

Таблица 2.3.1 – Количество бонусных очков по видам транспортно-экспедиционных услуг

№ п/п	Вид услуг	Количество бонусных очков
1	Автоперевозка груза	30
2	Погрузо-разгрузочные работы	10
3	Складское хранение груза	20
4	Транспортная экспедиция	20

Дисконт в виде 3% скидки на оказываемые услуги выдается в результате накопления клиентом 150 бонусных очков. Скидка 5% предоставляется клиентам, которые накопили 250 бонусных очков. Максимальная скидка 10% предоставляется клиентам, которые накопили 450 бонусных очков.

Данный вариант дисконтной системы является наиболее сложным, так как требует учета и накопления информации по клиентам. В связи с этим необходимо внедрить в рамках ООО «Мегаполис» программное обеспечение, которое позволит систематизировать клиентов, количество их обращений по видам услуг, рассчитать количество бонусных очков и отразить стоимость услуг в соответствии с предоставленной скидкой. Предлагается внедрить программу «Клиенты 3.0.3 Проф», которая соответствует всем вышеперечисленнымтребованиям.

Для реализации данного мероприятия необходимо осуществить следующие действия:

1. Купить программное обеспечение «Клиенты 3.03 Проф» с лицензией на 1год.
2. Установить данную программу на персональнынкомпьютеры сотрудников ООО«Мегаполис».
3. Произвести обучение сотрудников работе в даннойпрограмме.
4. Обеспечить своевременное техническое обслуживаниепрограммы.

Клиенты 3.0.3 Программное обеспечение Клиенты 3.03 Проф можно

приобрести через Интернет непосредственно у разработчика Araks Group LLC. Руководитель отдела по работе с персоналом и менеджер по логистике могут быть назначены ответственными исполнителями за реализацию этого мероприятия.

Мероприятие 2. Демаркация складских помещений по классификационным зонам.

Складские площади от 50 до 80 кв.м. В смену происходит большое перемещение товаров - перемещение от доставки до склада, разгрузка, перемещение и отгрузка товаров на транспортные средства для последующей транспортировки и отгрузки. Разнообразие товаров очень велико, и оно случайным образом размещается на складах по прибытии товаров. Единой системы загрузки нет. Поэтому грузчики тратят много времени на ориентацию и организацию грузов. Время, потраченное на бизнес - перемещение на миссию и наведение порядка в зависимости от разновидности на расстоянии 50 м - составляет 220 секунд - это самая большая потеря времени.

В связи с этим, чтобы улучшить условия труда, то есть улучшить их ориентацию на больших территориях и быстрее перемещаться по ним, предлагается разделить пространство для хранения на основные классификационные зоны. Кроме того, товары из других миссий рекомендуется размещать в зоне, ближе к выходу с тротуаров. Также определите области для выбора маршрута. Размещение рекомендуется выполнять методом оформления полов с цветным (белым) и с нанесением на стенах имен рейтинговых команд. Затем при перемещении товаров грузчики будут четко знать, где находится конкретный сорт, что сократит время, затрачиваемое на транспортировку товаров и их распределение по всему сорту, а также улучшит качество. миссии и уменьшит нагрузку.На рисунке 2.3.1 изобразим схематично предполагаемое зонирование площади складского хозяйства.

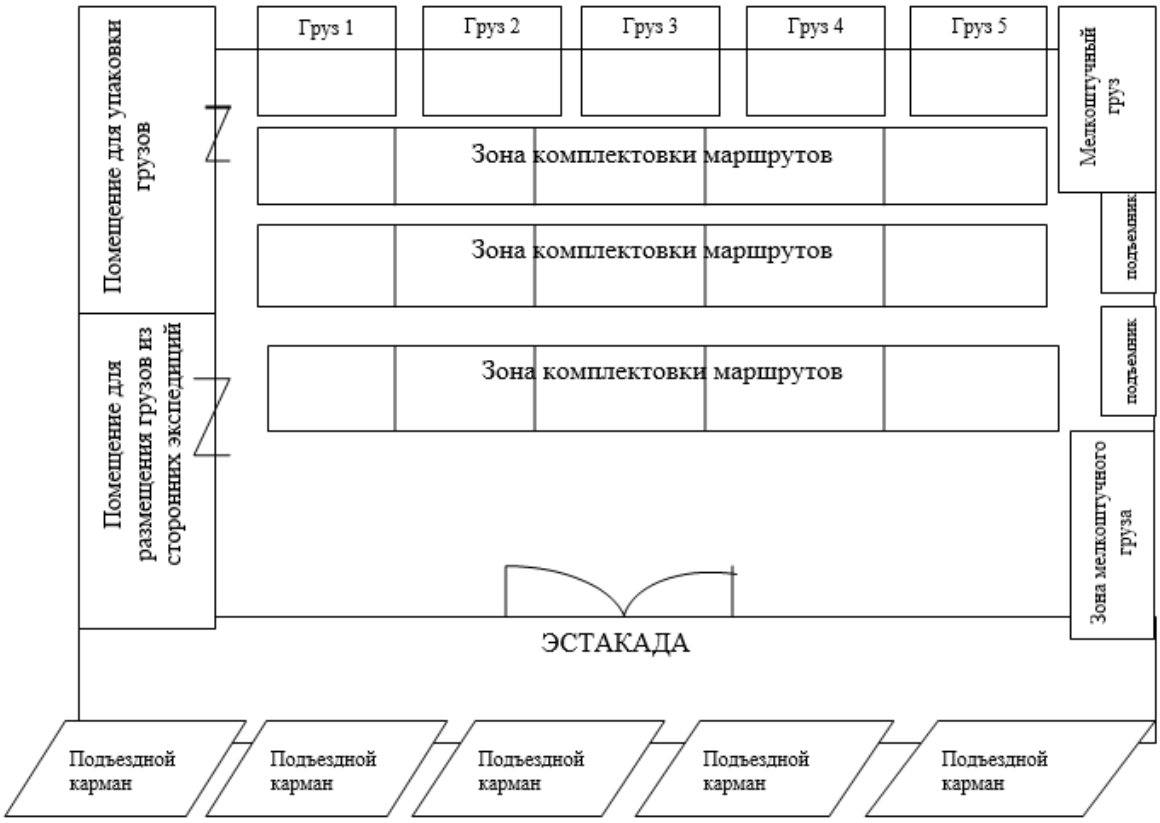

Рисунок 2.3.1 – Схема зонирования площади складского хозяйства по ассортиментным группам

Для реализации данного мероприятия необходимо осуществить следующие действия:

1. Определить ассортиментные зоны в складскомхозяйстве.
2. Подача заявки на проведение работ и закупкуматериала.
3. Проведение покрасочных и оформительныхработ
4. Инструктирование персонала по поводу внедрения ассортиметныхзон.
5. Анализ затрат времени на перемещениепродукции.

Мероприятие 1. Внедрение системы дисконтирования для постоянных клиентов транспортно-экспедиционной организации.

Произведем расчет экономической эффективности по данному мероприятию.

Затраты на реализацию мероприятия по внедрению системы дисконтирования для постоянных клиентов транспортно-экспедиционной

организации представлены в таблице 2.3.2.

Таблица 2.3.2 - Затраты на реализацию мероприятия по внедрению системы дисконтирования для постоянных клиентов транспортно-экспедиционной организации

№	Вид затрат	Сумма, тыс. руб.
1	Закупка и установка программы «Клиенты 3.0.3 Проф»	100
2	Обучение персонала	35
3	Техническое обслуживание программы	50
Итого		185
Текущие затраты		100
Капитальные затраты		85

В соответствии с возможностями данной программы, экспертным путем была проведена оценка прироста выручки от реализованных услуг, которая, по мнению экспертов ООО «Мегаполис», может составить 1,15%.

Следовательно, выручка от реализованных услуг после внедрения мероприятия составит

$$B_{ру1} = B_{ру0} +_{\Delta} B_{ру} \quad (2.3.1)$$

Где $B_{ру1}$ - объем реализации в текущемгоду

$B_{ру}$ - прирост объема реализации тыс. руб.

$B_{ру1}$ = 14584 + (14584 * 0,0115) = 14751,7 тыс. руб.

Исходныеданныедлярасчетапоказателейэкономическойэффективности предлагаемого мероприятия представлены в таблице2.3.3.

Таблица 2.3.3 - Исходные данные для расчета показателей экономической эффективности мероприятия

№ п/п	Показатель	Условное обозначение	Значение показателя	
			Довнедрения мероприятия	После внедрения
1	Выручка от реализованных услуг, тыс.руб.	$В_{ру}$	14584	14751,7
2	Условно-постоянные расходы, тыс.руб.	$У$	9042,8	9042,8

Годовой экономический эффект равен экономии условно годовой:

14 587 – 14751 = 164 тыс. руб.

Срок окупаемости внедрения системы дисконтирования для постоянных клиентов рассчитывается по формуле 2.3.2:

85 / 164 = 0,5 года

Таким образом, годовой экономический эффект от внедрения мероприятия составит 164 тыс.руб., при сроке окупаемости капитальных затрат в 0,65года. Исходя из этих данных, можно сделать вывод об экономической целесообразности внедрения данного мероприятия в ООО «Мегаполис».

Мероприятие 2. Разграничивание площадей складского хозяйства по ассортиментным зонам.

Внедрение данного мероприятия предполагает определенные текущие затраты, указанные в таблице 2.3.4

Таблица 2.3.4 – Текущие затраты на реализацию мероприятия

№ п/п	Затраты	Сумма
1.	Белая краска, тыс.руб.	39,42
2.	Кисти, тыс.руб.	1,6
3.	Бумага, тыс. руб.	5,18
4.	Итого текущие затраты, тыс. руб.	46,2

Исходные данные для расчета показателей экономической эффективности мероприятия представлены в таблице2.3.5

Таблица 2.3.5 - Исходные данные для расчета показателей экономической эффективностимероприятия

№ п/п	Показатель	Условное обозначение	Значение показателя	
			Довнедрения мероприятия	После внедрения
1	Выручка от реализованных услуг, тыс. руб.	$\Delta B_{ру}$	14584	15035
2	Трудоемкость погрузочно-разгрузочных работ	T_1	4,94	4,79
3	Условно-постоянные расходы, тыс.руб.	$У_{упр}$	9042,8	9042,8
4	Затраты времени на операцию по поиску груза в складском помещении, сек.	$З_в$	220	120

Произведемрасчетэкономическойэффективностиподанному мероприятию (таблица2.3.6).

Таблица 2.3.6 - Расчет экономической эффективности внедрения мероприятия

Показатель	Формулы	Расчет
Снижение трудоемкости, %	$A = 100 \times (1 - \frac{T_2}{T_1})$, где Т1, Т2 - трудоемкость до и послемероприятия	$A = 100 \times (1 - \frac{4,79}{4,94}) = 3\%$
Прирост производительности труданаоснове снижениятрудоемкости, %	$\Delta Пт = \frac{100 \times A}{100 - A}$	$\Delta Пт = \frac{100 \times 3}{100 - 3} = 3,09\%$
Экономия себестоимостина условно-постоянных расходах, тыс.руб	$Э_{упр} = (\frac{У_1}{B_{ру0}} - \frac{У_2}{B_{ру1}}) \times B_{ру1}$	$Э_{упр} = (\frac{9042,8}{14584} - \frac{9042,8}{15035}) \times 15035 = 107,49$

В результате реализации предложенного мероприятия по зонированию площади складского хозяйства снижение трудоемкости единицы груза составит 3%, общая условно-~~годовая~~ экономия по мероприятию –107,49 тыс.руб., то есть мероприятие является выгодным.

Таким образом, можно сделать вывод, что все мероприятия являются экономически эффективными.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Экспедиторская деятельность — это деятельность, предназначенная для обеспечения доставки товаров и выполнения вспомогательных задач, связанных с подготовкой груза к отправке и его доставкой получателю. Экспедиторская деятельность также включает в себя перевозку грузов, то есть перемещение груза в пространстве и времени, а также погрузочно-разгрузочные операции. На экспедиционную деятельность влияют как внешние, так и внутренние факторы.

ОООМЕГАПОЛИС – группа компаний, имеющая и распоряжающаяся средствами в сфере дистрибуции и логистики товаров постоянной потребности (FMCG) таких как: табачная продукция (включая сигареты, сигары, сигариллы, табаки), пивобезалкогольные напитки, бакалейные товары, зажигалки, элементы питания, контрацептивы, энергетики и др. В ООО «Мегаполис»входят АО «Торговая компания Мегаполис», ООО «Мегаком», ООО «Сигарный Дом Фортуна», ПАО «СОВИНТЕРАВТОСЕРВИС».

Логистическая деятельность компании включает в себя:

1. Дистрибьюция табачных изделий.
2. Доставка табачной продукции до места продажи или склада клиента.
3. Хранение продукции на собственном складе.
4. Заключения дистрибьюторских контрактов.
5. Развития новых товарных групп на новых территориях.

В результате анализа деятельности транспортно-экспедиционной организации ООО «Мегаполис» была рассмотрена организационная структура предприятия, изучены основные показатели его деятельности. Также рассмотрена схема логистической системы организации. На основе проведенного анализа были выявлены следующие недостатки: снижение спроса на транспортно-экспедиционные услуги и нерациональное использование склада и временные затраты на поиск груза в складском

помещении

Для повышения спроса на транспортно-экспедиционные услуги необходимо осуществить следующие действия: купить программное обеспечение «Клиенты 3.03 Проф» с лицензией на 1год, установить данную программу на персональны компьютеры сотрудников ООО«Мегаполис», произвести обучение сотрудников работе в даннойпрограмме, обеспечить своевременное техническое обслуживаниепрограммы.

Для рационального использования складского пространства необходимо осуществить следующие действия: определить ассортиментные зоны в складскомхозяйстве, подача заявки на проведение работ и закупкуматериала., проведение покрасочных и о формительныхработ инструктирование персонала по поводу внедрения ассортиметныхзон, анализ затрат времени на перемещениепродукции.

Годовой экономический эффект от внедрения первого мероприятия составит 164 тыс.руб., при сроке окупаемости капитальных затрат в 0,65года. В результате реализации второго мероприятия по зонированию площади складского хозяйства снижение трудоемкости единицы груза составит 3%, общая условно-годовая экономия по мероприятию –107,49 тыс. руб., то есть мероприятие является выгодным.

Таким образом, можно сделать вывод, что все мероприятия являются экономически эффективными.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аникин Б.А. Логистика / Б.А. Аникин. – М. : Изд-во «Проспект»,2016. 406 с.

2. Бабушкин С.Н.Роль логистики в управлении экономикой / С.Н. Бабушкин. - М. : Лаборатория книги, 2017. 132 с.

3. Балалаев А.С. Технология работы операторских и экспедиторских компаний : учеб. пособие / А.С. Балалаев, Е.И. Гарлицкий. – Хабаровск : Изд-во ДВГУПС, 2016. 114с.

4. Булавко В.Г. Формирование транспортно-логистической системы Республики Беларусь / В.Г. Булавко, П.Г. Никитенко ; под науч. ред. В.Г. Булавко. – Минск : Беларус. навука, 2018. 356с.

5. Воронов А.Е. Современное состояние логистики и ее место в системе управления / А.Е. Воронов. - М. : Лаборатория книги, 2016. 113с.

6. Гаджинский А.М. Логистика: учебник для высших учебных заведений по направлению подготовки «Экономика» / А.М. Гаджинский. – М. Дашков и К, 2017. 420с.

7. Гаджинский А.М. Проектирование товаропроводящих систем на основе логистики : Учебник / А.М. Гаджинский. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. 324с.

8. Галдилин М.Т. Построение логистики в сетевых структурах / М.Т. Галдилин. - М.: Лаборатория книги, 2016. 114с.

9. Гаранин С.Н. Международная транспортная логистика: учебное пособие / С.Н. Гаранин ; Министерство транспорта Российской Федерации, Московская государственная академия водного транспорта. - М. : Альтаир : МГАВТ, 2015. 73с.

10. Герами В.Д. Управление транспортными системами. Транспортное обеспечение логистики / В.Д. Герами, А.В. Колик. – М. : Юрайт. 2016. 510с.

11. Герасимова Е.В.Построение траспортно-логистической системы

предприятия / Е.В. Герасимова. – М.: Лаборатория Книги, 2016. 138с.

12. Голубчик А.М. Транспортно-экспедиторский бизнес: создание, становление управление / А.М. Голубчик. – М. : ТрансЛит, 2018. 317с.

13. Григорьев М.Н. Логистика. Базовый курс : учебник / М.Н. Григорьев, С.А. Уваров. - М. : Юрайт, 2017. 782с.

14. Иваничев Д.В. Особенности науки логистики в РоссийскойФедерации / Д.В. Иваничев. - М. : Лаборатория книги, 2016. 69 с.

15. Интегрированные логистические системы доставки ресурсов: (теория, методология, организация) / И. А. Елова, И. А. Лебедева. – Минск : Право и экономика, 2018. 460с.

16. КаменевН.Г.Логистика/Н.Г.Каменев.–М.:Изд-во«КУРС»,2015. 202 с.

17. Левкин Г.Г. Контроллинг и управление логистическими рисками: учебное пособие / Г.Г. Левкин, Н.Б. Куршакова. - М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. 142с.

18. Логистика: учебное пособие / В.И. Маргунова, Н.В. Оксенчук, Н.Л. Каунова и др. ; под ред. В.И. Маргунова. - 2-е изд., испр. - Минск : Вышэйшая школа, 2015. 512с.

19. Левкин Г.Г. Основы логистики : учебник / Г.Г. Левкин, А.М.Попович. М. Берлин: Директ-Медиа, 2015. 387с.

20. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики : Учебник / Под ред. Б.А. Аникина и Т.А. Родкиной. - М. : Проспект, 2018.

21. Логистика: современные тенденции развития. Материалы 13 международной научно-практической конференции / Под ред. В.С.Лукинского. – СПб.: Инжекон, 2017. 350 с.

22. Мастяева И.Н. Логистическиемодели: учебно-методический комплекс / И.Н. Мастяева, Е.С. Теселкина. – М. : Изд. центр ЕАОИ, 2015.189 с.

23. Медведева В.Р. Планирование, прогнозирование

имоделированиев цепяхпоставок:учебноепособие/В.Р.Медведева.-Казань:Издательство КНИТУ, 2016. 312с.

29. Мельников В.П. Логистика / В.П. Мельников, А.Г. Схирладзе, А.К. Антонюк. - М. : Юрайт, 2017. 288с.

30. Моргунов В.И., Максимова Ю.А. Конкурентоспособность компаний в сфере транспортно-логистических услуг. - М. : Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2015. 160с.

31. Неруш Ю.М., Саркисов С.В. Транспортная логистика / Ю.М. Неруш, С.В. Саркисов. – М. : Юрайт, 2015. 352с.

32. Николайчук В.Е. Логистический менеджмент : учебник / В.Е. Николайчук. – М. : Дашков и К°, 2016. 978с.

33. Носов А.Л. Логистика : учебное пособие / А.Л. Носов. – М. : ИНФРА- М, Магистр, 2017. 184с.

34. Общий курс транспортной логистики: учебное пособие по дисциплине специализации специальности «Менеджмент организации» / Л.С. Федоров, В.А.Персианов, И.Б. Мухаметдинов. – М. : КноРус, 2018. 309с.

35. Основылогистики/Подред.В.В.Щербакова.–СПб.:Питер,2017. 434 с.

36. Палагин Ю.И. Логистика – планирование и управление материальными потоками: учебное пособие / Ю.И. Палагин. – СПб.: Политехника, 2018. 290с.

37. Панасенко,Е.В. Логистика: персонал, технологии, практика / Е.В. Панасенко. - М. : Инфра-Инженерия, 2015. 224с.

38. Пеньшин Н.В. Организация автомобильных перевозок: учебное пособие / Н.В. Пеньшин, Н.Ю. Залукаева, А.А. Гуськов. - Тамбов: Издательство ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2016. 80с.

39. Правила перевозок грузов автомобильным транспортом, утвержденные постановлением Правительства РФ от 15.04.2011 N 272 (ред. от 03.12.2015).

40. Федеральный закон от 30.06.2003 N 87-ФЗ (ред. от 14.10.2014) «О

транспортно-экспедиционнойдеятельности».

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Горизонтальный анализ активов компании ООО «Мегаполис»

Наименование показателя	На 31.12.2018 г	На 31.12.2019 г	Отклонение абсолютное	Темп роста, %
Актив **I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ**				
Нематериальные активы	38 651	38 859	208	0,54
Основные средства	1 455 682	943 692	511 990	35,2
Доходные вложения в материальные ценности	0	0	-	-
Финансовые вложения	6 881 754	6 907 334	25 580	0,37
Отложенные налоговые активы	17 443	537	-16 906	-96,92
Прочие внеоборотные активы	0	391 529	391 529	100
ИТОГО по разделу I	8 393 530	8 281 951	-111 579	-1,33
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	21 072 615	21 374 223	301 608	1,43
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	37 163	81 236	44073	118,59
Дебиторская задолженность	21 003 902	17 697 369	-3 306 533	-15,74
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	3 238 777	1 464 880	- 1 773 897	-54,77
Денежные средства и денежные эквиваленты	1 819 343	5 975 230	4 155 887	228,43
Прочие оборотные активы	705 549	292 012	-413 537	-58,61
ИТОГО по разделу II	47 877 349	292 012	-47 585 337	-99,39
БАЛАНС	56 270 879	55 166 901	-1 103 978	-1,96

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Анализ пассивов компании ООО «Мегаполис»

Наименование показателя	На 31.12.2018 г	На 31.12.2019 г	Отклонение абсолютное	Темп роста, %
Пассив **III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ**				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	335 033	335 033	0	0
Собственные акции, выкупленные у акционеров	0	0	-	
Добавочный капитал (без переоценки)	49 594	49 594	0	0
Резервный капитал	19 755	19 755	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	3 561 998	3 761 458	199 460	5,59
ИТОГО по разделу III	3 966 380	4 165 840	199 460	5,03
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	0	0	-	-
Отложенные налоговые обязательства	1 786	2 381	595	33,31
Прочие обязательства	0	0	-	-
ИТОГО по разделу IV	1 786	2 381	595	33,31
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	8 430 474	9 023 944	593 470	7,04
Кредиторская задолженность	43 467 403	41 675 715	-1 791 688	-4,12
Доходы будущих периодов	0	0	-	-
Прочие обязательства	0	0	-	-
ИТОГО по разделу V	52 302 713	50 998 680	-1 314 033	-2,51
БАЛАНС	56 270 879	55 166 901	-1 103 978	-1,96