

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Южно-Уральский государственный университет»  
(национальный исследовательский университет)  
Высшая школа экономики и управления  
Кафедра «Логистика и экономика торговли»  
Направление 38.03.06 «Торговое дело»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Заведующий кафедрой  
\_\_\_\_\_ А.Б.Левина  
\_\_\_\_\_ 2017г.

Организация коммерческой деятельности по поставке товаров из Китая в  
Россию

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА  
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ  
ЮУрГУ–38.03.06.2017.1075. ПЗ ВКР

Руководитель работы, д.э.н.,  
профессор  
\_\_\_\_\_ Д.Вукович  
\_\_\_\_\_ 2017г.

Автор работы  
Студент группы ЭУ-422  
\_\_\_\_\_ И.Гао  
\_\_\_\_\_ 2017 г.

Нормоконтролер,  
старший преподаватель  
\_\_\_\_\_ Ю.С.Якунина  
\_\_\_\_\_ 2017г.

Челябинск 2017

## АННОТАЦИЯ

Гао И. Организация коммерческой деятельности по поставке товаров из Китая в Россию. – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-422, 84 с., 10 ил., 24 табл., библиогр. список – 31 наим.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью разработки мероприятий по повышению эффективности деятельности предприятия ОАО «информ-М»

В выпускной квалификационной работе проанализирована коммерческая деятельность по поставке товаров из Китая, особенности розничных торговых предприятий РФ и КНР.

Проведен анализ коммерческой деятельности и основных показателей ОАО «Информ-М»: анализ динамики и структуры актива баланса, анализ ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности.

В ходе работы были рассмотрены пути совершенствования коммерческой деятельности предприятия ОАО «Информ-М»: реструктуризация кредиторской задолженности, оптимизация дебиторской задолженности путем применения факторинга. Осуществлен сравнительный анализ показателей деятельности организации до и после внедрения разработанных мероприятий.

## Содержание

ВВЕДЕНИЕ.....	5
1 АНАЛИЗ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ПОСТАВКЕ ТОВАРОВ ИЗ КИТАЯ.....	7
1.1 Понятие коммерческой деятельности по продаже и поставке товаров ..	7
1.2 Обзор рынка Китая и России .....	17
1.3 Организация поставок товаров из Китая различными видами транспорта.....	29
Вывод по разделу один.....	39
2 РОЛЬ ТРАНСПОРТА В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ .....	40
2.1 Виды транспорта в коммерческой деятельности.....	40
2.2 Методы оценки эффективности перевозок и поставок товаров .....	50
Вывод по разделу два.....	59
3 АНАЛИЗ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	60
3.1 Описание предприятия .....	60
3.2 Анализ деятельности .....	63
3.3 Анализ показателей.....	70
3.4 Направления совершенствования детальности.....	72
Вывод по разделу три .....	74
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	75
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	78

## ВВЕДЕНИЕ

Организация хозяйственных связей является один из первых этапов розничной торговой деятельности любого предприятия торговли. Чтобы сформировать представительный ассортимент обеспечить торговлю продукцией в необходимом объеме и ассортименте, нужно определить круг поставщиков, выбор которых связан с учетом влияния множества факторов, таких как концентрация производства, территориальное размещение, производственный ассортимент и т.п.

Формирование оптимальных и взаимовыгодных отношений с поставщиками предполагает хорошее знание нормативно-правовой базы в области хозяйственных связей, изучение проблем как производства, так и сбыта продукции, владение информацией о тенденциях развития района деятельности предприятия.

Следует отметить, что в современных условиях лишь немногие торговые предприятия комплексно оценивают все факторы коммерческой деятельности и часто находятся в подчиненном положении по отношению к предприятиям-поставщикам, будучи не в состоянии повлиять на условия договоров. В связи с этим тема исследования актуальна и своевременна.

Объект: процесс поставки товаров из КНР в страны ЕАЭС.

Предмет: товары.

Цель данной работы: выделить основные направления совершенствования поставки товаров из КНР в страны ЕАЭС.

Для достижения цели данной работы, были выделены следующие задачи:

1. Провести анализ коммерческой деятельности по поставке товаров из Китая.
2. Рассмотреть роль транспорта в коммерческой деятельности.
3. Провести анализ коммерческой деятельности предприятия.

Методологической основой выполнения работы являются научные труды, монографии зарубежных и отечественных авторов, материалы периодической печати по рассмотренной проблеме. Тема организации хозяйственных связей с поставщиками в торговле получила широкое освещение как в учебной литературе (например работы Виноградовой С.Н., Осиповой Л.В., Панкратовой Т.С., Половцевой Ф.П. и др), так и в периодических изданиях (таких как журналы «Новости торговли», «Потребительская кооперация», «Товаровед & торговля», «Торговля и общественное питание» и др.)

Информационной базой исследования является бухгалтерская, статистическая и оперативная отчетность организации. При исследовании используются методы анализа и сравнения.

# 1 АНАЛИЗ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ПОСТАВКЕ ТОВАРОВ ИЗ КИТАЯ

## 1.1 Понятие коммерческой деятельности по продаже и поставке товаров

В условиях рыночной экономики господствующими являются товарно-денежные отношения. Поэтому практически каждый продукт труда, произведенный на предприятиях, обязательно продается и покупается, т.е. проходит стадию обмена. Продавцы и покупатели товара заключают сделки купли-продажи, осуществляют сбыт и закупки товаров, оказывают посреднические и другие услуги.

Термин «коммерция», или «коммерческая деятельность», первоначально означал лишь торговую, купеческую деятельность на рынке, имевшую своей целью получение прибыли от различного рода торговых операций, проводимых купцами сначала между странами, а затем и внутри своих стран по мере снятия различного рода феодальных ограничений на торговлю [11, с. 28].

Термин «предпринимательство» в отличие от коммерческой деятельности, раньше означал рыночную деятельность, связанную с ростовщичеством, а впоследствии – с производством тех или иных массовых товаров для продажи (прежде всего государству в связи с его военными потребностями), со строительством по заказу.

Коммерция и предпринимательство как особые виды рыночной деятельности, нацеленной на получение прибыли, были характерны для докапиталистического производства.

С развитием капиталистического хозяйства отраслевой источник получения прибыли перестал иметь какое-либо особое значение, так как любая человеческая деятельность стала использоваться для приращения капитала, получения прибыли. Капитал завоевал производство, а затем и все другие виды человеческой деятельности, разрушил феодальные отношения,

раскрыв простор для развития рыночных отношений не только вширь, но и вглубь.

Это нашло свое проявление и в более общем термине «бизнес». Под этим термином стали понимать любую рыночную деятельность, приносящую прибыль лицу, которое такую деятельность осуществляет, независимо от того, что является ее материальным (или нематериальным) результатом.

Дословный перевод с английского языка термина «бизнес» означает, прежде всего, работу, дело. Однако в рыночном хозяйстве наибольшее значение имеет лишь такое дело, которое приносит выполняющему ее лицу денежный доход, прибыль. Поэтому данный термин постепенно стал использоваться в качестве рыночного понятия любой предметной деятельности, имеющей своей целью получение прибыли.

Коммерческая деятельность – часть предпринимательской деятельности и отличается от неё только тем, что не охватывает сам процесс производства товара.

Коммерческая деятельность представляет собой часть предпринимательской деятельности на товарном рынке и отличается от нее по большому счету лишь тем, что не охватывает сам процесс изготовления товара или оказания услуги. В широком смысле любая организация, предлагающая на рынок продукты труда своих работников, а, значит, участвующая в процессе обмена, может быть отнесена к категории субъектов продажи. Важно учитывать, что, если данный субъект предполагает получение доходов от продажи (сбыта) товаров или оказания услуг, превышающих по размеру затраты на их создание, то его деятельность принято квалифицировать как коммерческую. Аналогичным образом формируется и представление о деятельности по приобретению сырья, материалов и изделий для производства товаров и оказания услуг.

Коммерческая деятельность включает [11, 12]:

- реализацию товаров и услуг;

- деятельность по снабжению предприятия материальными ресурсами;
- торгово-посредническую деятельность.

В понятие коммерческая деятельность не входит процесс производства продукции.

Участники коммерческих организаций имеют право участвовать в управлении ими, получать информацию об их деятельности, участвовать в распределении полученной прибыли, получать пропорциональную своему вкладу часть имущества, остающегося после ликвидации организации, иметь другие права по закону и в соответствии с уставными документами.

Гражданским кодексом РФ предусмотрены следующие возможные формы организации предпринимательской деятельности [6, с. 63]:

- хозяйственные товарищества;
- хозяйственные общества;
- производственные кооперативы;
- государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Классификация коммерческих организаций приведена на рисунке 1.1.

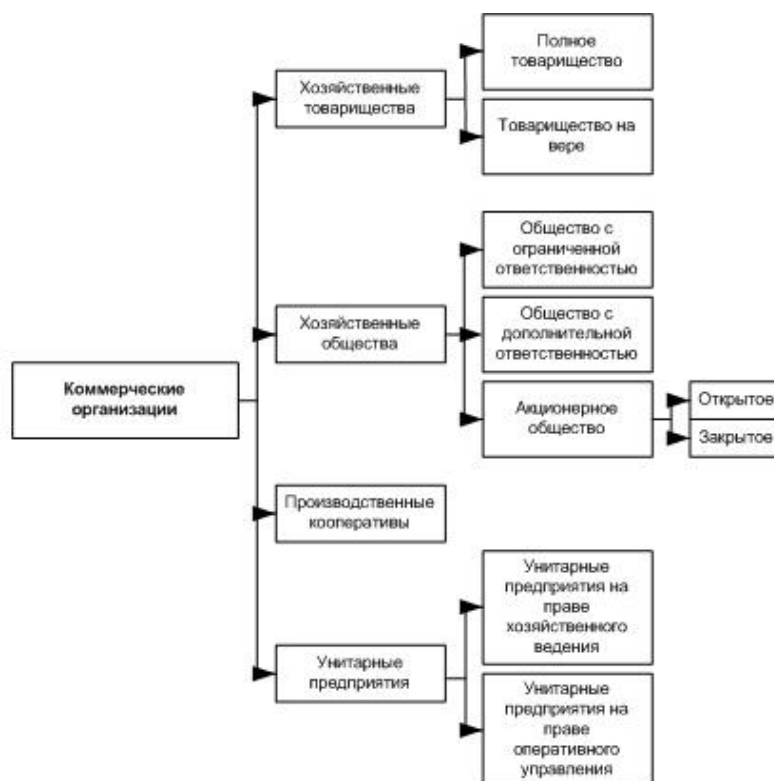


Рисунок 1.1 – Виды коммерческих организаций



Хозяйственное товарищество – это коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на доли (вклады) ее участников (учредителей), несущих ответственность по ее обязательствам принадлежащим им имуществом.

Хозяйственное общество – это коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на доли (вклады) ее участников (учредителей), не несущих ответственности по ее обязательствам принадлежащим им имуществом и рискующих только своими долями (вкладами).

Производственный кооператив (артель) – это коммерческая организация, объединяющая на добровольных началах граждан на основе членства, личного трудового и иного участия и внесения имущественных паевых взносов.

Государственное (муниципальное) унитарное предприятие – это коммерческая организация, созданная государством (муниципальным органом управления) и не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество.

Три из приведенных четырех форм предпринимательской деятельности представляют собой ту или иную форму объединения отдельных, индивидуальных, частных капиталов.

Основные преимущества объединения капиталов по сравнению с индивидуальным предпринимательством состоят в следующем [14, с. 72]:

- объединение капиталов позволяет его быстро увеличивать, а значит, и быстро расширять ту или иную коммерческую деятельность;
- распределение ответственности за сохранность и эффективное использование объединенного капитала;
- высвобождение времени у бизнесменов для личной жизни, образования, отдыха, лечения и т. п.;
- объединение опыта и знаний владельцев капиталов, расширение возможностей для привлечения высококвалифицированных специалистов во всех областях деятельности;

– владельцы объединяемых капиталов несут риск в пределах вкладов.

Процесс доведения товаров от предприятий-изготовителей через предприятия оптовой и розничной торговли до потребителей называется товародвижением или системой распределения товаров.

Он включает в себя не только физическое перемещение товаров из мест производства в места потребления, но и операции, связанные с их хранением, подсортировкой и подготовкой к продаже на предприятиях торговли.

С этой целью должны определяться наиболее благоприятные потоки и направления движения товаров, более экономичные виды транспорта для перевозки товаров из мест производства в места потребления и должна создаваться соответствующая сеть складов и баз. Оттого, насколько рационально организован процесс товародвижения, зависят уровень торгового обслуживания населения, а также время оборота товарно-материальных ценностей.

Процессы товародвижения и товароснабжения состоят в пространственном перемещении товаров, включающих комплекс организационно-экономических и коммерческих операций.

Поэтому товародвижение предполагает создание технологической цепи, способной своевременно и бесперебойно доводить товары от производства до потребителей в необходимом количестве, широком ассортименте, высокого качества, при минимальных затратах труда, материальных средств и времени

Она включает в себя формирование партий товаров, их отгрузку, перевозку различными видами транспорта, прохождение товарной массы через определенные складские звенья и доставку товаров в розничную сеть. Как видно из их содержания, процессы товародвижения составляют частично коммерческую работу, а частично – продолжение процесса производства в сфере обращения.

Процессы товародвижения должны быть рационально организованы, что предполагает [12, с. 94]:

- обеспечение кратчайших путей движения товаров;
- применение целесообразных форм движения и доставки товаров;
- определение рациональной звенности товародвижения;
- использование наиболее удобных и экономичных видов транспорта.

На организацию процесса товародвижения оказывает влияние ряд факторов, которые можно объединить в следующие группы:

- производственные;
- транспортные;
- социальные;
- торговые.

К числу производственных факторов относятся следующие:

- размещение производства;
- специализация производственных предприятий;
- сезонность производства отдельных товаров.

Влияние на процесс товародвижения оказывает размещение производства товаров. Приближение производственных предприятий к источникам сырья часто приводит к неравномерному распределению их на территории страны, удалению от районов потребления, а это, в свою очередь, усложняет процесс товародвижения, так как вызывает необходимость перевозки товаров на большие расстояния, замедляет их доведение от производства до потребителей.

Не менее важное влияние на организацию товародвижения оказывает специализация производственных предприятий на выпуске сравнительно узкого ассортимента товаров. Это особенно касается товаров сложного ассортимента, так как мелкие магазины не в состоянии получать их без предварительной подсортировки на предприятиях оптовой торговли. Это приводит к тому, что большинство товаров, прежде чем поступить на розничное торговое предприятие, проходит предварительно через одно или более звеньев оптовой торговли.

Производство некоторых товаров народного потребления имеет ярко выраженный сезонный характер, что, в свою очередь, связано с сезонностью производства сырья для их изготовления, а также сезонностью приобретения и потребления отдельных товаров. В связи с этим ассортимент товаров, участвующих в процессе товародвижения, существенно изменяется на протяжении года, а это вызывает необходимость внесения соответствующих коррективов в организацию технологического процесса товародвижения.

К транспортным факторам относятся:

- состояние транспортных путей сообщения;
- виды транспорта, используемые для перевозки товаров.

В настоящее время пока еще не все регионы имеют хорошо развитую транспортную сеть, следовательно, доставка товаров в некоторые из них сопряжена с определенными трудностями (носит сезонный характер, вынуждает использовать нерациональные виды транспорта и т.д.). Структура парка транспортных средств должна также отвечать требованиям рациональной организации процесса товародвижения, для чего необходимо наличие соответствующего специализированного транспорта, транспортных средств различной грузоподъемности и т.д.

При организации товародвижения большое значение имеет правильный выбор транспортных средств и эффективное их использование. При этом учитывается расстояние перевозки, вид и физико-химические свойства товаров. Должна быть обеспечена максимальная загрузка транспорта, сокращены его простои, исключены порожние пробеги. Широкое использование в процессе товародвижения тары-оборудования позволяет не только исключить тяжелые ручные процессы, значительно повысить производительность труда и культуру торговли, но и добиться значительного экономического эффекта от ее внедрения.

Во всех звеньях технологической цепи товародвижения должны широко использоваться средства механизации погрузочно-разгрузочных работ. Их применение позволяет более эффективно использовать

транспортные средства и рабочую силу, существенно ускорить процесс товародвижения.

Большое влияние на процесс товародвижения оказывают социальные факторы, основными из которых являются:

- расселение населения;
- уровень денежных доходов населения.

Так, в районы с невысокой плотностью населения сложнее организовать доставку товаров потребителям, чем в районы с высокой плотностью населения: перевозить их приходится на большие расстояния и, как правило, они проходят через большее количество звеньев. На интенсивность процесса товародвижения оказывает влияние и уровень денежных доходов населения

На процесс товародвижения влияют следующие торговые факторы:

- размеры, специализация и размещение предприятий торговли;
- степень сложности ассортимента товаров и их свойства;
- уровень организации товароснабжения розничной торговой сети.

Одним из требований к рациональной организации товародвижения является обеспечение кратчайших путей движения товаров. С учетом форм и звенности формируются каналы товародвижения, выбор которых определяет рациональный и кратчайший путь движения товаров.

Под каналом товародвижения понимаются уровни товародвижения, через которые проходит товар при движении от производителя к потребителю.

Уровень товародвижения – любой торговый посредник, участвующий в перепродаже товара в данном канале.

Каналы товародвижения выполняют различные функции. Они обеспечивают информацию о характеристиках и нуждах потребителей, существующих и новых товарах, устанавливают контакты с потенциальными покупателями, влияют на решения по ценообразованию, изыскивают и

используют финансовые средства но покрытию затрат на продвижение товаров.

Выбор канала зависит от [4, с. 42]:

- характеристик товара (на каком рынке продается, какое поведение типично для его покупателей, какие услуги требуются при его продаже и т.п.);
- масштабов производства продукции, от ее конкурентоспособности, текущей и перспективной политики фирмы, устойчивости ее положения;
- характеристик самих каналов сбыта (величина торговых расходов, степень охвата торговой сети, предполагаемый объем и зона сбыта, финансовое положение и технический уровень торгового посредника).

Различают прямые и косвенные каналы (рисунок 1.2).



Рисунок 1.2 – Возможные варианты каналов товародвижения

Прямые каналы товародвижения предполагают перемещение товаров и услуг непосредственно от производителя к потребителю, минуя независимых посредников, т.е. прямо в магазины. Такая система позволяет контролировать весь процесс, обеспечивает тесный контакт с потребителем, а следовательно, более полную информацию о его вкусах и привычках, но требует разветвленной системы управления и больших затрат.

Косвенные каналы товародвижения связаны с использованием независимых посредников, к которым товар перемещается от производителя, и которые затем реализуют его потребителям. На нижеследующей схеме приведены наиболее часто встречающиеся варианты каналов товародвижения.

Они могут быть простыми, основанными на устном договоре между производителем и местным розничным магазином, и сложными, базирующимися на контрактных соглашениях, в которых оговариваются ценовая политика, условия продажи, размер комиссионных, структура услуг и ответственность, продолжительность и условия прекращения контракта и т.п.

Каналы товародвижения характеризуются длиной и шириной. Длина канала товародвижения определяется числом независимых посредников, последовательно осуществляющих продвижение товара.

Уровень канала – любой посредник, который выполняет определенную работу по приближению товара и права собственности на него к конечному покупателю. Число независимых уровней определяет длину канала товародвижения. Самым простым является канал прямого маркетинга, состоящий из производителя, продающего товар непосредственно потребителю. Чаще всего встречаются одноуровневые (один посредник – розничное звено), двухуровневые (два посредника – оптовое и розничное звенья), трехуровневые (три посредника – крупный оптовик, мелкий оптовик, розничное звено) каналы.

Ширина канала товародвижения характеризуется числом независимых участников на каждом уровне.

Производитель может придерживаться трех возможных подходов к решению вопроса о числе посредников.

При интенсивном распределении стремится обеспечить наличие запасов своих товаров у возможно большего числа предприятий. Такой подход обеспечивает максимально широкое распространение товара и удобство для покупателей.

Распределение на правах исключительности (эксклюзивное) означает намеренное резкое ограничение числа посредников на каждом уровне канала и их исключительные права на продажу товаров фирмы.

Избирательное (селективное) распределение и сбыт – нечто среднее между указанными выше подходами. Производитель использует среднее число оптовых и розничных посредников, что даст ему возможность сочетать престижный образ товара с хорошим объемом продаж и контролем над движением товаров.

В основу рациональной организации процесса товародвижения должно быть положено соблюдение следующих основных принципов [8, с. 105]:

- применение кратчайших путей движения товаров;
- установление оптимальной формы и звенности движения товаров с широким применением централизованной доставки товаров в розничную торговую сеть, выбор рациональных транспортных средств и эффективное их использование;
- широкое применение тары – оборудования и средств механизации погрузочно-разгрузочных и складских работ;
- постоянное совершенствование и оптимизация технологической цепи товародвижения.

Организация технологической цепи товародвижения с соблюдением названных выше основных принципов позволяет обеспечить высокую эффективность всего процесса товародвижения.

## 1.2 Обзор рынка Китая и России

Современная ситуация в экономике России свидетельствует о том, что торговые предприятия занимают доминирующее положение по сравнению с другими предприятиями. Это подтверждают статистические данные Федеральной службы государственной статистики, в соответствии с которыми торговля в РФ занимает в структуре распределения предприятий и организаций по видам экономической деятельности третью и четвертую части соответственно. При этом наибольшая доля оборота приходится именно на торговые предприятия.



В сложившихся экономических условиях существенную роль для предприятий играет коммерческая деятельность, непосредственно связанная с торговлей. Коммерческая деятельность предприятий составляет основу их хозяйственной деятельности и имеет тесную связь с маркетингом и менеджментом, действуя вместе с ними как единое целое, что и определяет успех предприятий и способствует развитию торгового дела [9, с. 115].

Главной целью осуществления коммерческой деятельности предприятиями является получение прибыли. Однако достижение этой цели невозможно без своевременного выявления и удовлетворения потребностей покупателей. Это означает, что успех коммерческой деятельности предприятий определяется достижением не только основной цели реализации коммерческой работы, но и ее подцелью – удовлетворением покупательского спроса.

В условиях действия экономических санкций, давления рисков стагфляции и геополитических факторов, при прочих равных условиях, наименьшие потери несут страны с большей конкурентоспособностью, осуществляющие широкую и разнонаправленную внешнеэкономическую коммерческую деятельность.

Учитывая, что для Российской Федерации характерна непрогрессивная экономическая структура с четким доминированием сектора ТЭК, и, соответственно, сырьевая специализация в международном разделении труда, возникает теоретический и практический интерес к тому, насколько в условиях ужесточения и нестабильности отечественной и мировой конъюнктуры меняется структура и динамика внешнеэкономического развития

В 2014-2015 гг. кардинальным образом изменился контекст экономического взаимодействия России с рядом ее ключевых внешнеэкономических партнеров. Негативная реакция стран Запада и их союзников на военно-политическую обстановку на Украине и оценку данным событиям российским руководством вызвала принятие последовательных

решений, проявившихся в давлении на внешнеэкономическую политику России, введении экономических санкций, ограничении участия отечественных хозяйствующих субъектов в торговом и инвестиционно-технологическом взаимодействии [23].

Безусловно, введение экономических санкций в отношении Российской Федерации носит неоднозначный характер.

Во-первых, санкции усиливают тенденции на импортозамещение внутри России, особенно в областях, наиболее зависимых от западных технологий (ТЭК, биотехнологии, фармацевтика, сельское хозяйство и т. д.). Говоря о реализации потенциала импортозамещения, следует отметить, что предприятия, осуществляющие импортные закупки, не в состоянии «приобрести российское», так как необходимых средств, сырья, материалов, комплектующих, техники и оборудования для их производства на территории РФ недостаточно или их производство отсутствует. Так, на начало 2015 г. доля предприятий в отраслях, столкнувшихся с отсутствием отечественных аналогов оборудования и сырья, составила в черной металлургии 76 %, в цветной – 75%, в машиностроении – 59%, в леспроме – 72%, в производстве стройматериалов – 22%, что вынуждает отечественные предприятия переориентироваться на импортные поставки из стран Юго-Восточной Азии. Однако некоторая продукция и технологии зачастую уникальны, имеют патентную защиту, которая осложняет их замену на схожие позиции на иных рынках. И в условиях глобализации, стимулирующей поиск альтернативных контрагентов и открывающей новые возможности для конкурентов из других стран.

Развитие российской нефтегазовой промышленности также не первый год зависит от технологического импорта (по разным оценкам доля иностранного оборудования может достигать 60 %). Во многом это объясняется необходимостью проведения работ в сложных географических условиях с применением высоких технологий, производство которых отечественная промышленность к настоящему времени освоила не в полной

мере. Среди поставляемой продукции можно выделить следующие позиции: насосно-компрессорное оборудование, турбины, котельное оборудование и т. д. (рисунок 1.3) [22].



Рисунок 1.3 – Доля импортного оборудования в нефтедобывающей отрасли

Правительством РФ в лице Минэкономразвития России приняты меры, направленные на импортозамещение товаров. В частности, сформирован перечень приоритетных инвестиционных проектов. Программное обеспечение импортозамещению, увеличению экспорта и технологическому развитию. Основная идея – создание условий для современного высокотехнологичного производства товаров, которые ранее импортировались. В этой связи основными секторами экономики, за счет которых будут в дальнейшем формироваться связи с зарубежными партнёрами, являются: машиностроение, в том числе нефтегазовое, нефтехимия и нефтепереработка, агропромышленный комплекс, станко- и судостроение, пищевая, фармацевтическая и медицинская промышленность.

Что касается крупномасштабной государственной политики импортозамещения, то при всей обоснованности долгосрочных намерений диверсифицировать отечественную экономику шоковое импортозамещение невозможно. Оно приведет к росту транзакционных издержек, цен и к сокращению частного потребления на фоне снижения реальных доходов большинства россиян.

Максимальная реализация потенциала импортозамещения технологий и оборудования предполагает существенную трансформацию внешнеэкономического сотрудничества на основе действия принципа «российские ресурсы и технологии плюс иностранные технологии и капитал». В эпоху интернационализации и глобализации нежелательно тяготеть к какой-либо автаркии и полному техническому самообеспечению. Использование прогрессивных иностранных технологий должно активно содействовать формированию и развитию национальных, что позволит уменьшить импортную зависимость, откроет новые горизонты для сотрудничества. Во-вторых, санкции ограничивают сотрудничество и выход компаний на внешние рынки. Барометром видоизменений внешнеэкономического сотрудничества России с торговыми партнерами по всему спектру взаимоотношений является внешнеторговая деятельность, эффективность которой можно оценить по внешнеторговому обороту.

Так, по данным Федеральной службы государственной статистики можно наблюдать постепенное увеличение во внешнеторговом обороте страны в стоимостном выражении вплоть до 2013 г., когда он достиг своего максимума в 864,6 млрд. долл. США (113 % относительно 2008 г.). Более того, в данный период темпы роста всех внешнеторговых показателей относительно синхронизированы: экспорт показал увеличение в 1,1 раза, импорт – более чем в 1,2 раза (рисунок 1.4) [21].

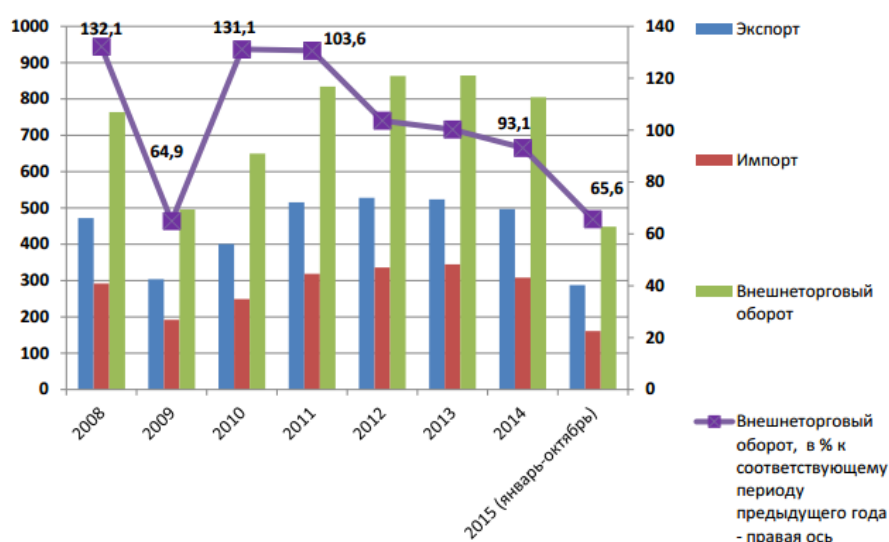


Рисунок 1.4 – Динамика внешнеторговых показателей России

Введение санкционных мер и ограничение сотрудничества со стороны США и ряда европейских государств оказало значительное влияние на международные торгово-экономические взаимоотношения России с зарубежными партнерами. Данные обстоятельства незамедлительно сказались на динамике товарооборота, проявились в заметном его снижении (на 7% в 2014 г.), низком уровне объемов экспорта и импорта (падение более чем на 5% и около 10% соответственно). Сальдо торгового баланса удержалось положительным – 188,7 млрд. долл. При этом впервые за многие годы доля несырьевого экспорта превысила 50 % (в 2014 г. несырьевой экспорт из России вырос на 1,7 %).

Солидарность в динамике между всеми внешнеторговыми показателями в период 2010–2015 гг. прослеживается и в процентных изменениях к предыдущему году. Обратная динамика показателей объясняется тяжёлой экономической ситуацией в истории современной России: постепенное замедление темпов роста потребления и инвестиций (структурные проблемы национальной экономики), циклическое замедление экономического роста (со второй половины 2014 г.), снижение мировой цены на нефть (цена российской нефти Urals за 2015 г. в сравнении с декабрем 2014 г. в среднем опустилась на 10,8 %) и экспортной цены на газ, международной изоляцией с 2014 г. и т. д. Данные факторы явились основными в замораживании многих внешнеторговых сделок [20].

2015 г. стал для России еще более непростым с позиции внешнеэкономической конъюнктуры. Данные внешнеторговых показателей в январе-октябре 2015 г. выглядят следующим образом: внешнеторговый оборот превысил отметку в \$ 448,1 млрд, экспорт достиг уровня в \$287,2 млрд, импорт составил около \$160,9 млрд. В сравнении с аналогичным периодом 2014 года наблюдается падение объемов внешней торговли на 34 %. Более того, индекс «условий торговли» России с зарубежными странами в январе-сентябре 2015 г. составил 78,3 % (за 2014 г. – 97,7%). При этом индекс условий торговли со странами дальнего зарубежья составил около 74 %, а со

странами СНГ – около 119 %, что во многом обусловлено ухудшением конъюнктуры мировых рынков сырьевых товаров, значительным снижением мировых цен на энергоносители (следовательно, снижением контрактных цен), которые занимают доминирующее положение в товарной структуре российского экспорта.

Учитывая позицию российского руководства в отношении внешнеторговой политики с основными странами-партнерами, не планируется сокращение экспорта, а постепенное падение его цены окажет стимулирующее воздействие на экономику стран-импортеров. Вследствие ответных санкций против ряда развитых стран, с одной стороны, а также благодаря ослаблению рубля и снижению спроса на внутреннем рынке из-за роста цен – с другой, российский импорт будет иметь тенденцию к снижению. Однако данное снижение не окажется значимым для стран-контрагентов: сальдо торгового баланса планируется в плюсе.

Тем не менее, цены на мировых нефтяных рынках к концу 2015 г. установлены ниже 40 долл. США за баррель, следовательно, вероятно снижение сальдо торгового баланса. С начала года особых позитивных тенденций в промышленном производстве не наблюдается (индекс промышленного производства в январе-ноябре 2015 г. по сравнению с январем-ноябрем 2014 г. составил 96,7 %, в ноябре 2015 г. по сравнению с ноябрем 2014 г. – 96,5 % [3]), поэтому по итогам года следует ожидать понижения объемов внешней торговли в физическом выражении [19].

В текущий момент времени воздействие санкционных мер против России сложно предсказуемо, но неверно недооценивать их совокупный эффект. Если они затянутся во времени, то могут проявить себя весьма негативно для экономики с отложенным лагом. Санкции, ухудшающие положение в экономике России, не выступают первопричиной ее нынешнего состояния.

Экономическое развитие Китая происходит на фоне медленного восстановления ведущих экономик мира (США, ЕС, Японии),

сохраняющейся нестабильности в мировой валютной системе, снижения спроса на международных товарных и сырьевых рынках.

В этих условиях Китай, тем не менее, опережает по темпам экономического роста, как ведущие мировые экономики, так и развивающиеся рынки. По оценке МВФ, вклад КНР в мировой ВВП составил 16,5% в 2015 г. против 15,4% в 2014 г.

Второй год подряд Китай занимает первое место по объемам внешней торговли, опережая традиционного лидера – США. Доля страны в мировой торговле, по данным ВТО, составила 12,2% [16, с. 41].

Активно развивается и торговля услугами. По итогам 2015 г. оборот в этой сфере превысил 604 млрд. долл. (6% мирового рынка), Китай занял третье место в мире после США и Германии.

По объему привлеченных в страну иностранных инвестиций в 2015 г. Китай занял первое место в мире (119,87 млрд. долл.). Одновременно нарастает международная инвестиционная активность китайских предприятий, следующих в русле проводимой государством политики «выхода за рубеж». По итогам 2015 г. Китай впервые получил статус нетто-экспортера капитала: китайские зарубежные инвестиции на 20,44 млрд. долл. превысили объем привлеченных в экономику иностранных инвестиций и составили 140 млрд. долл.

Китайская экономика в 2015 г. испытывала серьезное давление ряда внешних и внутренних факторов. На протяжении всего года отмечалось замедление темпов экономического развития, большинство базовых макроэкономических показателей демонстрировали отрицательную динамику. В годовом выражении экономика Китая в 2015 г. выросла на 7,4% – наименьший показатель за последние 20 лет. ВВП Китая по итогам 2015 г. составил 63,6 трлн. юаней (около 10,4 трлн. долл.). Прирост добавленной стоимости в промышленном производстве в годовом исчислении составил 8,3% (-1,4%). Наиболее заметное падение отмечено в электроэнергетике – на 3,6%.

Слабая динамика наблюдалась во внешней торговле. В 2015 г. внешнеторговый оборот Китая составил 4,3 трлн. долл. (+3,4%). Экспорт увеличился на 6,1%, составив 2,34 трлн. долл., импорт – на 0,4% (1,96 трлн. долл.).

Темпы прироста товарооборота по отношению к 2014 г. упали на 4,1%, в том числе экспорта – на 1,7%, импорта – на 6,8%.

Перспективные направления расширения российского экспорта [18]

1. Поставка на рынок Китая сельскохозяйственной и экологически чистой пищевой продукции Согласно данным китайской таможенной статистики, в первом полугодии 2015 г. отмечен значительный рост поставок из России таких товаров, как орехи (+13384,7%), плодово-ягодная продукция (+521,0%), кукуруза (+1884,8%), гречиха (+843,8%), мука пшеничная (+75,8%), солома (+185,5%), соевое масло (+100%), масло подсолнечное (+4779,5%), масло сафлоровое (+623,2%), масло рапсовое (+13671,6%), морские консервированные продукты (+100%), печенье (+97955,9%), хлебобулочные изделия (+1805,0%), вода минеральная (+564,1%), пиво (+171,0%), шампанское (+214%), рыбная мука (+47,3%).

Внутренний рынок Китая перенасыщен продукцией с использованием ГМО, и с ростом благосостояния населения растет потребность в качественной, экологически чистой пищевой продукции, поставки которой могут быть обеспечены Россией. При условии снятия существующих в Китае запретов на ввоз продукции животного и растительного происхождения имеется значительный потенциал поставок российской продукции на китайский рынок.

2. Перспективными направлениями сотрудничества может стать гражданская авиация и гражданское авиастроение. В мае 2015 г. между Россией и Китаем была достигнута договоренность о создании лизинговой платформы по продвижению самолета «Сухой Суперджет 100» в Китае и странах Юго-Восточной Азии. Для обслуживания авиалайнеров в провинции Шэньси создаётся совместный специализированный центр по техническому



обслуживанию лайнеров. Развивается сотрудничество по созданию широкофюзеляжного дальнемагистрального самолета и тяжёлого вертолѐта.

3. Малая авиация может также представить интерес как для российских производителей готовой продукции и технологических разработок, так и для поставщиков услуг по обучению лѐтного состава в связи с принятием в стране Программы развития малой авиации.

4. Перспективы имеет также экспорт российской инновационной продукции и трансферт российских технологических разработок. В Китае опубликован перечень технологий и инновационной продукции, в импорте которых заинтересован Китай, часть из которых может быть поставлена из России.

Необходимые условия для реализации инновационных проектов созданы в совместных технопарках в китайских городах Харбин (провинция Хэйлунцзян), Чанчунь (провинция Цзилинь), Яньтай (провинция Шаньдун).

В центрах научно-технического сотрудничества провинций Шаньдун и Хэйлунцзян планируется производить самолеты гражданского и военного назначения, военное оборудование, космические летательные аппараты, газовые турбины и другое крупное оборудование гражданского назначения с использованием передовых российских инноваций.

В государственном научно-техническом парке в г. Чанчунь планируется внедрение в массовое производство российских технологий в сотрудничестве с РАН. В числе предложенных для реализации совместных проектов – разработка новых составов пигментов для окрашивания пластмасс и полимеров и создание совместной технологии их производства, разработка и создание оптоволоконных лазерных систем для технологического использования и др. Ведѐтся активная работа по созданию российско-китайского парка высоких технологий «Шелковый путь». Китайская часть парка расположится в провинции Шэньси, а российская – на территории инновационного центра «Сколково» в Москве.

5. Энергосбережение и энергоэффективность – приоритетное направление китайской стратегии энергетической безопасности. Это открывает дополнительные возможности для российско-китайской кооперации, в том числе в сфере альтернативных источников энергии.

6. Интерес для российских экспортёров с точки зрения оценки своего экспортного потенциала может представлять общая структура китайского импорта (таблица 1.1).

Таблица 1.1 – Товарная структура китайского импорта в 2015 г.

№ п/п	Наименование	Январь-декабрь 2015 г.		Изменения 2015 г. к 2013 г., %
		Объем импорта (млн. долл.)	Доля в импорте в целом (%)	
1	Машины и оборудование, из них:	830 659,88	35,92	+5,3
	Электрические машины и оборудование, аппаратура для записи	424 370,29	21,40	-3,4
	Энергетическое, технологическое оборудование, станки, насосы и др.	179 533,44	9,10	5,3
	Оптико-, фото-, киноприборы и аппараты, медицинские приборы	106 799,65	5,39	-1,7
	Автомобили, тракторы и другие транспортные средства	89 505,34	4,55	+20,7
	Летательные аппараты и запчасти	28 488,56	1,40	+22,9
2	Минеральное топливо, нефть, нефтепродукты	316 842,53	16,32	0,7
3	Химические товары, из них:	186 790,15	9,69	+8,9
	пластмассы и изделия из них	75 198,26	3,76	+3,9
	органические химические соединения	60 422,78	3,08	-8,3
4	Руды, шлаки, зола	135 091,41	7,14	-9,2
5	Цветные металлы, из них:	57 865,30	2,96	17,2
	медь и изделия из меди	47 346,91	2,41	-5,0
	алюминий и изделия из него	8 039,11	0,39	-7,6
	никель и изделия из него	4 100,30	0,21	-9,4
6	Масличные семена и плоды	43 909,45	2,30	+7,7
7	Древесина, изделия из нее, древесный уголь	22 784,57	1,17	+21,4
8	Черные металлы	21 172,26	1,06	-0,8
9	Бумажная масса, целлюлоза	17 412,59	0,90	0,6
10	Хлопок, х/б пряжа и ткань	12 755,94	0,64	-26,0
11	Изделия из черных металлов	11 789,84	0,61	13,0
12	Кожевенное сырье и кожа	8 260,02	0,42	+2,5
13	Рыба, моллюски, ракообразные	6 585,68	0,33	9,9
14	Бумага и картон, изделия из них	4 309,28	0,21	-1,5
15	Шерсть, волос животных, пряжа и ткань	3 384,00	0,17	-7,9
16	Удобрения	3 351,70	0,17	-0,7

7. Сфера услуг – новое направление наращивания объемов российского экспорта в Китай. В последние годы отмечается повышенный спрос на образовательные услуги. Положительная динамика присутствует в сфере экспорта туристических услуг. Количество китайских туристов, посетивших Россию, неуклонно возрастает. В Россию из Китая с туристическими целями в 2014 г. совершили поездки 400 тыс. чел. (рост на 10% по сравнению с 2013 г.). Создание благоприятной туристической инфраструктуры России, в том числе и на Дальнем Востоке с ориентацией на граждан КНР, является весьма перспективным направлением бизнеса.

В провинции Хэйлунцзян принята «Среднесрочная и долгосрочная программа развития отношений с Россией в сферах торговли услугами (на 2014-2023 гг.)». Основная задача программы – добиться к 2018 г. объема экспортно-импортных операций торговли услугами с Россией в размере 1,5 млрд. долл. К 2023 году этот показатель должен увеличиться вдвое.

Российско-китайское инвестиционное сотрудничество в 2015 г. развивалось разнонаправлено. Согласно данным Министерства коммерции КНР, китайские инвестиции в российскую экономику в 2015 г. сократились на 80,6%, составив 790 млн. долл., в то время как российские инвестиции в Китай увеличились на 85,1% (40,9 млн. долл.). Доля России в общем объеме привлеченных в Китай инвестиций по итогам 2014 г. составила 0,04% против 0,02 % в 2013 г.

Основными отраслями российско-китайского инвестиционного сотрудничества по итогам 2015 года стали энергетика (проекты в атомной энергетике, транспортировка и переработка российской нефти, строительство и реконструкция объектов электрогенерации), освоение месторождений полезных ископаемых, переработка древесины, строительство, промышленное производство.

### 1.3 Организация поставок товаров из Китая различными видами транспорта

2015 год стал достаточно успешным для российско-китайских торговых отношений, особенно в сравнении с 2013 г. Темпы прироста взаимной торговли были выше средних показателей в торговле Китая с другими странами. Согласно данным Главного таможенного управления КНР, в 2015 г. взаимный товарооборот снизился на 6,8%, в том числе экспорт России в КНР – 41,6 млрд. долл. (+4,9%). Темпы прироста товарооборота в сравнении с 2013 г. увеличились на 5,7%, в основном за счет российского экспорта (+15,2%) [24].

Вместе с тем сохранилась тенденция наращивания пассивного торгового сальдо. Отрицательное торговое сальдо за 2015 г. составило 12,1 млрд. долл. (+21,0%) или 12,66% совокупного товарооборота.

С 2010 г. Китай возглавляет рейтинг основных торговых партнеров России. В свою очередь Россия в списке ведущих торговых партнеров Китая по итогам 2015 г. заняла 9-е место.

Российско-китайское инвестиционное сотрудничество в 2015 г. развивалось разнонаправлено. Согласно данным Министерства коммерции КНР, китайские инвестиции в российскую экономику в 2015 г. сократились на 80,6%, составив 790 млн. долл., в то время как российские инвестиции в Китай увеличились на 85,1% (40,9 млн. долл.). Доля России в общем объеме привлеченных в Китай инвестиций по итогам 2015 г. составила 0,04% против 0,02 % в 2014 г.

Основными отраслями российско-китайского инвестиционного сотрудничества по итогам 2015 года стали энергетика (проекты в атомной энергетике, транспортировка и переработка нефти, строительство и реконструкция объектов электрогенерации), освоение месторождений полезных ископаемых, переработка древесины, строительство, промышленное производство.

Основной объем грузов идет в нашу страну двумя путями: по железной дороге и морем в приграничные регионы (рисунок 1.5) [24].

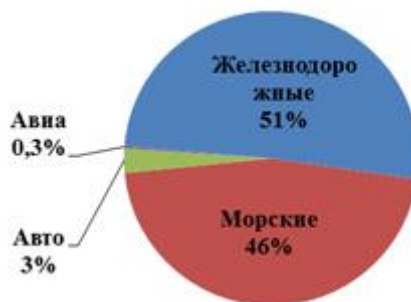


Рисунок 1.5 – Структура грузоперевозок между Россией и Китаем

Несмотря на то, что Китай – крупнейший в мире производитель и поставщик различных товаров, страна со стремительно развивающейся экономикой, логистические услуги здесь отличаются некоторым своеобразием. В индексе эффективности логистики ВБ на 2016 г. Китай занимает только 27 место.

Специальное исследование гонконгского центра Li & Fung Research Centre выявило целый комплекс проблем, с которыми Китаю следует развиваться, если он планирует занять лидирующее место в мировых грузоперевозках. Существуют следующие проблемы логистики из Китая в Россию [24]:

1. Неравномерность развития инфраструктуры. Самым логистически продвинутым является восточное побережье страны. В материковом же Китае, несмотря на наличие государственных программ по модернизации, транспортная и складская системы все еще находятся в зачаточном состоянии. Отчасти это объясняется тем, что в целом ряде районов реальная власть принадлежит местным землевладельцам. Они контролируют транспорт и недвижимость в своем отдельно взятом регионе, не желая взаимодействовать с себе подобными. Отсюда плачевное состояние складских помещений и качества оказываемых складами услуг:

- недостаток погрузочных площадок для транспорта;
- низкий уровень механизации и управления складами;
- отсутствие системы отслеживания передвижения грузов.

2. Особенности китайских автогрузоперевозок. Местные власти не церемонятся с грузовыми компаниями и облагают их высокими налогами и арендной платой. Чтобы хоть как-то окупить все эти затраты и не разориться окончательно, транспортники прибегают к хитрости, загружая свои машины по максимуму, а иногда и сверх того. Фура может стоять на погрузке несколько недель, дожидаясь заполнения. На нарушение сроков поставок при этом внимания перевозчик не обращает. К тому же такие перегрузы приводят к увеличению количества аварий, вызывающих те же срывы сроков и порчу товара.

3. Квалификация персонала. Уровень образования в Китае растет также быстро, как и ее экономика, но кадров для логистических компаний все равно не хватает. Спрос до сих пор значительно превышает предложение, что неизбежно вызывает текучесть на предприятиях и снижение качества услуг. Логистические компании вынуждены набирать сотрудников без опыта, при этом экономя и на повышении квалификации. Еще одна серьезная проблема провинциальных компаний – незнание иностранных языков.

4. Законы и власть. Несовершенство китайской логистики во многом порождено совершенством китайской бюрократии. Практически отсутствует координация между многими департаментами и органами власти. Например, Министерство железных дорог Китая не входит в Министерство транспорта, что осложняет развитие перевозок с участием железнодорожного транспорта.

Для оказания комплексных логистических услуг по всей стране и за рубежом компания по закону обязана пройти единое лицензирование. Однако на деле получение лицензии оказывается процедурой очень сложной, требующей выдачи разрешений от разных ведомств. И каждому ведомству надо еще заплатить соответствующий сбор или налог. А закон о всеобщем повышении заработной платы на 10% привел к тому, что транспортным компаниям приходится идти на нарушения норм и правил перевозок, чтобы хоть как-то существовать.

5. Локальный характер логистики. В рамках одного района или округа может работать несколько фирм, оказывающих услуги грузоперевозок. И услуги эти чаще всего оказываются весьма качественными. Но только в определенных границах. Выходить за них фирмы не готовы, да чаще всего и не хотят. Чтобы найти самый быстрый способ перевозки грузов из Китая, как в Россию, так и в другие страны нередко приходится выстраивать сложные логистические схемы с участием нескольких фирм-перевозчиков. Такая громоздкая конструкция не может не оказывать влияния на цену, качество и время доставки.

Но, несмотря на недостатки, китайский рынок логистических услуг стремительно развивается. Товарооборот с Россией за 5 последних лет вырос более чем в 2 раза, лишь в 2015 году произошло сокращение.

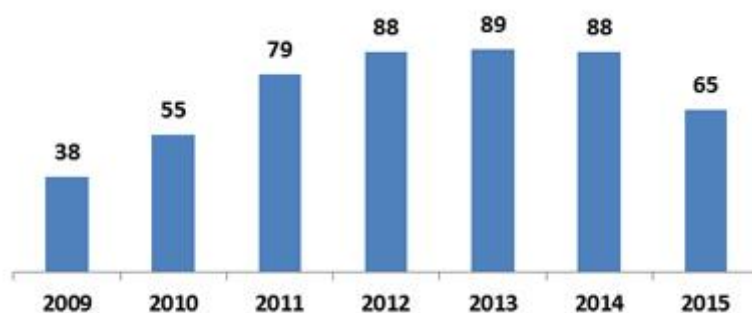


Рисунок 1.6 – Динамика товарооборота между Россией и Китаем, млрд. руб.

Растет объем ж/д перевозок из Китая в Россию через пропускные пункты «Гродеково-Суйфэньхэ» и «Забайкальск-Маньчжурия». Предпринимаются попытки создания международного «шелкового авиапути» с участием России. Строятся современные погрузочные терминалы вдоль границы двух государств.

Стоимость доставки складывается из ряда составляющих [5, с. 47]:

- вид транспорта – железнодорожный, морской, авиа- или автомобиль;
- расстояние от пункта загрузки до пункта назначения;
- характеристика груза;
- срочность доставки;
- потребность в экспедировании;

– страхование.

Железнодорожные перевозки из Китая в Россию – это, пожалуй, самый востребованный способ доставки. Чаще всего он используется как звено в мультимодальной перевозке, когда груз морем отправляется в один из российских портов, а затем уже по железной дороге следует к месту назначения. Существуют и самостоятельные пути ж/д-доставки из Китая. Груз в этом случае доставляется:

– до границы РФ и далее по Транссибирской магистрали. Пограничные переходы расположены только на Дальнем Востоке и в Забайкальском крае;

– к границам России через Казахстан или Монголию.

При доставке по железной дороге контейнер претерпит несколько перегрузок. Во-первых, железные дороги в Китае все еще есть не везде. Поэтому от производителя до ближайшей станции товар все равно поедет на фуре. А во-вторых, размер китайской колеи не совпадает с российской. И при железнодорожной перевозке грузов из Китая на границе вагоны с товаром ожидает перестановка на другие вагонные тележки. Такие сложности оправдывают себя только при перевозке крупных партий товара, не боящегося повреждений, например, стройматериалов, леса.

Сроки доставки в Россию зависят от точек отправки груза в Китае, от места его перегрузки в России и конечного пункта назначения товара. Чаще всего путь прокладывается от крупных портов Китая к Забайкальску, а от него после всех таможенных и транспортных процедур поезд направляется к Иркутску, Новосибирску и далее – к Москве (таблица 1.2).

Таблица 1.2 – Сроки доставки груза из Китая в Россию железнодорожным транспортом

Порты отгрузки	Путь следования			
	Забайкальск	Иркутск	Новосибирск	Москва
	Чистое время в пути, включая доставку до склада клиента (дни)			
Шанхай, пров. Чжэцзян	8 / 18	11 / 21	17 / 27	22 / 32
Нинбо, пров. Чжэцзян	8 / 18	11 / 21	17 / 27	22 / 32



## Окончание таблицы 1.2

Порты отгрузки	Путь следования			
	Забайкальск	Иркутск	Новосибирск	Москва
	Чистое время в пути, включая доставку до склада клиента (дни)			
Тяньцзинь/ Синьган, пров. Хэбэй	7 / 17	10 / 20	16 / 26	21 / 31
Шэньчжэнь, пров. Гуандун	14 / 24	17 / 27	23 / 33	28 / 38

Как можно увидеть из таблицы, время, требующееся на перегрузку «Манчжурия-Забайкальск», на таможенное оформление в Забайкальске, на оформление поезда и вывоз груза с железнодорожной станции до склада клиента в черте города, не зависит от расстояния и срока следования поезда и составляет примерно 10 дней.

Стоимость контейнерной перевозки из Китая железнодорожным транспортом зависит от размера контейнера. Они бывают двух видов: малый двадцатифутовый и большой сорокафутовый. Например, доставка от порта Тяньцзинь (Синьган) до Забайкальска составит для 20-футового контейнера 2300 долларов, для 40-футового – 5500 долларов. От Забайкальска до Москвы придется заплатить еще примерно 135 000 рублей и 290 000 рублей соответственно.

Стоимость транспортировки сборных грузов напрямую зависит от веса и варьируется от 180 долларов до 230 долларов за тонну. Причем, чем вес больше, тем ниже цена доставки за тонну.

На контейнерные перевозки морем приходится более половины мирового грузооборота. Этот способ особенно подходит тем, кто не слишком привязан к срокам, но заинтересован в экономии. Обычно крупные компании, ведущие торговлю большими объемами, выбирают морские перевозки, поскольку именно этот вид доставки в Китае очень неплохо развит.

В стране имеется около 100 небольших портов и 30 крупных, самый известный из которых – Шанхай. В отличие от других видов, морская логистика в Китае сформировалась давно и имеет простые и понятные правила. Суда ходят регулярно во всех направлениях.

В Россию груз прибывает по одному из трех морских путей: на Санкт-Петербург, порты Дальнего Востока и порты Черного моря.

Сроки доставки зависят именно от расположения порта назначения. Так, по южному морскому пути груз из Шанхая будет добираться: до Владивостока – меньше недели, до черноморских портов – 20–25 суток, до Санкт-Петербурга – 40–45 дней. Прибавляем сюда же время на таможенное оформление в Северной столице (2 дня) и на доставку в Москву (2 дня) – получается в итоге примерно 50 дней. Столько времени груз будет находиться в пути, включая таможенные и транспортные процедуры.

Что касается цен, то доставка морем – самый недорогой способ. И стоимость также будет зависеть от удаленности порта. Соответственно, дешевле всего обойдется доставка до Владивостока. За 20-футовый контейнер из Тяньцзина (Ксинганг) придется заплатить 1025 долларов, за 40-футовый – 1290 долларов. Железнодорожная доставка из Владивостока до Москвы обойдется в 93000 и 154 000 рублей.

В зависимости от специфики груза, всегда можно подобрать наиболее удобный для транспортировки тип контейнера. Так, существуют [24]:

- цельнометаллические модели 20' и 40' Dry Van (емкостью 29 и 59 куб. м.);
- 40' и 45' High Cube (объемом 68 и 76,3 куб. м.), которые закрепляются на прицепе; контейнеры 20' или 40' Flat Rack с откидными стенками спереди и сзади оснащаются специальным крепежом для крупногабаритных изделий;
- модели 20' или 40' Open top имеют откидной верх;
- рефрижераторы 20' или 40' Reefer, а также 40' Reefer High Cube способны стабилизировать микроклимат и температурный режим в диапазоне от –20 до +20 °С;
- наливные цистерны 20' Tank Tainer для доставки жидких грузов.

Автоперевозки в Китае имеют свою специфику и зачастую используются только для доставки товаров, например, к железнодорожным

вагонам или в порт. Принято считать, что автомобиль является наименее предсказуемым видом транспорта, на который влияет и состояние дорог, и качество топлива, и профессионализм водителя, и сезонность, и сопутствующая маршруту криминогенная обстановка. Однако именно на нем можно осуществлять доставку *door-to-door*.

Этот способ доставки груза из Китая особенно популярен в приграничных с КНР регионах нашей страны, и времени на транспортировку он требует всего одну неделю. Тем не менее, автоперевозки из Китая востребованы компаниями по всей России, к дверям которых груз можно доставить за срок от 15 до 25 дней (в зависимости от пункта назначения). Дело в том, что, с одной стороны, автоперевозки предоставляют возможность прямо в пути проложить новый маршрут следования – из-за непредвиденных обстоятельств на дороге, с другой – далеко не все пункты назначения удобно расположены вдоль железнодорожных путей сообщения. Следует учитывать и тот факт, что автомобиль экономит время и деньги на погрузо-разгрузочных работах, сокращает затраты на подачу автотранспортных средств. Существуют отдельные категории грузов, которые удобнее и безопаснее всего транспортировать именно посредством автоперевозок, к ним можно отнести электронику, высокотехнологическое оборудование, медицинскую технику.

Тарифы автоперевозок складываются из огромного количества факторов. Сюда входит вид и масса груза, километраж, заработная плата двух водителей, экспедитора, состояние дорог и погодные условия. Так, стоимость сборного груза от Пекина до Забайкальска составляет 180–230 долларов за тонну. Машина целиком (19 тонн) обойдется в среднем в 5700 долларов. Цена доставки от Забайкальска до Москвы – порядка 320 000 рублей.

*Авиаперевозки* – самый быстрый, самый надежный и безопасный, самый мобильный, но и самый дорогой вид доставки. В среднем, даже с учетом таможенного оформления и доставки товара из терминала до склада получателя в Москве, на нее потребуется всего 3 дня (5 дней – из Гуанчжоу в Домодедово). Авиаперевозки незаменимы в тех случаях, когда необходимо

срочно доставить особо ценные грузы, пробную партию товара, дорогостоящую электронику, хрупкие изделия или скоропортящиеся элитные продукты питания. Максимальный вес перевозимого груза не должен превышать полутора тонн, а минимальный не может быть меньше 100 кг.

Стоимость 1 кг груза прямым рейсом «Пекин–Москва» – от 2,52 до 3,61 долларов в зависимости от объема и веса всей партии товара, а также от условий конкретного аэропорта. Прямой рейс «Гонконг–Москва» выйдет дороже — от 3,85 до 4,45 долларов за кг. Крупные логистические операторы предоставляют возможность воспользоваться ежедневными транзитными рейсами «Гонконг–Москва–Крым», при которых груз находится в пути не более 3-х дней до прибытия в Симферополь. Здесь расценки еще более высокие – от 3,19 до 5,88 долларов за кг, при разовом фиксированном сборе 80 или 180 долларов (в зависимости от рейса), а также при минимальной стоимости авиаперевозки одной партии товара – 200 долларов или минимальном весе груза – 45 кг [24].

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

- самым быстрым способом является авиадоставка. А в регионах, граничащих с Китаем, удобно пользоваться и автомобильными перевозками.
- наиболее дешевыми считаются морские грузоперевозки.

Разные категории товаров могут быть доставлены разными способами. К примеру, легкий и объемный груз, такой как одежда, обувь, бытовая техника, удобно доставлять автомобильным транспортом. Тяжелые и сыпучие грузы, среди которых станки, оборудование, металлопрокат, зерно, крупы, сахар, растительное масло, логично отправлять железнодорожными вагонами или морским путем.

При этом способы перевозки грузов из Китая в Россию могут комбинироваться для удобства покупателя. Среди небольших российских фирм очень популярен так называемый сборный груз. Полностью загрузить товаром даже 20-футовый контейнер способен не каждый предприниматель, особенно в условиях кризиса. Поэтому логистические операторы предлагают

партнерам услугу сборных грузов. В этом случае нет необходимости оплачивать целый контейнер. Каждый участник оплачивает только свою часть товара. По этой схеме работает большинство видов малого бизнеса, ввозящего товар из Китая. Формирование и доставка сборного груза происходят следующим образом:

- отправка штучного груза на так называемый консолидационный склад, где происходит формирование всей партии;
- обработка товара на консолидационном складе, включающая дополнительную упаковку;
- таможенное оформление и подготовка документов;
- отправка в страну назначения в составе общей партии;
- таможенная очистка;
- доставка штучного груза по адресу заказчика.

Еще одним способом оптимизировать процесс доставки является составление мультимодальной схемы, при которой груз перевозится несколькими видами транспорта, включая перегрузки на терминалах, но по одному договору. В этом случае подбираются максимально выгодные и удобные виды транспорта с учетом особенностей товара, расстояния, инфраструктуры, срочности доставки, сезонности, расписания свободного транспорта и т.д.

Особенностью мультимодальных перевозок является то, что процессом доставки разными видами транспорта занимается только одна компания. Она координирует и контролирует процесс транспортирования груза на всем маршруте движения. В независимости от количества видов транспорта, договор на мультимодальную перевозку заключается только один. Это избавляет клиента от необходимости взаимодействия с разными перевозчиками, экономит его деньги и бережет нервы.

Среди преимуществ мультимодальной схемы – наличие единого сквозного тарифа на весь маршрут, из-за чего происходит значительное снижение общей стоимости перевозки.

В целом, итоги российско-китайского сотрудничества в 2015 г. свидетельствуют о важном «качественном» улучшении торгово-экономического и инвестиционного взаимодействия двух стран. В то же время негативные тенденции, начавшиеся в российской экономике в конце 2015 г. и снизившие уровень потребительского спроса в нашей стране, обозначили риски снижения достигнутых темпов роста двусторонней торговли и инвестиций в 2016 г.

Вывод по разделу один

## 2 РОЛЬ ТРАНСПОРТА В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

### 2.1 Виды транспорта в коммерческой деятельности

В условиях перехода к рыночным отношениям возросла роль транспорта в коммерческой деятельности, возникла потребность определения стратегии роста транспортно-технологических систем в производственных комплексах, рассмотрения их с позиций современных технологий, увязывающих в единое целое материальные, транспортные, информационные и финансовые потоки. Развитие рыночных отношений и усиление конкуренции привели к уменьшению потенциальной устойчивости и надежности производственно-транспортных комплексов. Укрепление и развитие этих систем возможно на основе интеграции хозяйствующих субъектов – участников транспортного рынка и способов доставки грузов, которые прямо или косвенно увязаны в едином интегральном процессе создания и управления материальными потоками.

Транспорт играет важную роль в развитии экономики страны, связывая промышленность и сельское хозяйство, обеспечивая условия для нормального развития производства и обращения, содействуя развитию межрегиональных связей. От работы транспорта во многом зависит эффективная деятельность торговых организаций и предприятий, так как расходы на перевозку товаров занимают значительную долю в издержках обращения. Кроме того, рациональное использование различных видов транспортных средств позволяет более оперативно осуществлять доведение многих миллионов тонн товаров от производства до конечных потребителей.

Роль транспорта:

- Экономическая роль
- Политическое значение – объединяет области, края, государства, создает международные связи
- Социальное значение - обеспечивает трудовые и бытовые поездки людей

- Культурная функция
- Оборонное значение

Изменение местонахождения товарно-материальных ценностей с помощью транспортных средств называется транспортировкой грузов. Транспортировка является частью логистического процесса и относится к сфере производства материальных услуг.

Транспорт является частью экономической деятельности, которая связана с увеличением степени удовлетворения потребностей людей при помощи изменения географического положения товаров и людей. Он может доставлять сырье к местам, где потребители могут их лучше использовать.

Главное в общественном производстве, рассматриваемом с организационно-технологической стороны, целесообразное, оптимальное соединение, до этого находящихся порознь компонентов (предметов и орудий труда, живого труда). На ранних стадиях развития производительных сил транспортировка составляла единый процесс с материальным производством. В результате общественного разделения труда этот вид деятельности обобщился, что вызвало особое производство транспортной продукции как самостоятельного товара, имеющего всегда достаточно высокую меновую стоимость.

Специализация районов, их комплексное развитие не возможно без системы транспорта. Транспортный фактор оказывает влияние на размещение производства, без его учета нельзя достичь рационального размещения производительных сил. Также важное значение транспорт имеет и в решении социально-экономических проблем. Специфика транспорта как сферы экономики заключается в том, что он сам не производит продукцию, а только участвует в её создании, обеспечивая производство сырьём, материалами, оборудованием и доставляя готовую продукцию потребителю.

Транспорт создает условия для формирования местного и общегосударственного рынка. В условиях перехода к рыночным отношениям роль рационализации транспорта существенно возрастает. С одной стороны



от транспортного фактора зависит эффективность работы предприятия, что в условиях рынка напрямую связано с его жизнеспособностью, а с другой стороны, сам рынок подразумевает обмен товарами и услугами, следовательно, невозможен и сам рынок. Поэтому транспорт является важнейшей составной частью рыночной инфраструктуры.

Основными видами транспорта в РФ являются железнодорожный, автомобильный, авиационный, трубопроводный, морской и речной. Каждый из данных видов транспорта выполняет в рамках транспортной системы России определенную функцию в соответствии со своими технико-экономическими особенностями, провозной способностью, географическими и историческими особенностями развития.

В условиях России железнодорожный транспорт наиболее эффективен для перевозки массовых видов грузов на средние и дальние расстояния с высокой концентрацией грузовых потоков, а также для перевозки пассажиров на средние расстояния и в пригородном сообщении.

Особенности железнодорожного транспорта:

Преимущества:

- быстрая доставка на большие расстояния; независимость от климатических условий;
- большая грузоподъемность (3-4 тыс. тонн один состав); сравнительно низкие тарифы;
- при наличии подъездных путей для грузополучателя возникают дополнительные удобства (возможность организовать доставку «от двери до двери»);
- способность перевозить самую широкую гамму различных грузов.

Недостатки:

- необходимость прочной упаковки;
- благоприятные условия для хищения;
- зависимость от географического расположения железнодорожных путей; необходимость переформирования составов в пути.

Автомобильный транспорт не может составить конкуренции железнодорожному в массовых межрайонных грузовых перевозках прежде всего из-за его высокой удельной энергоемкости и себестоимости перевозок, большой дальности перевозок и отсутствия современной сети автодорог высокого технического уровня. Сфера применения автомобильного транспорта в России –внутригородские, пригородные и внутрирайонные грузовые и пассажирские перевозки, в также перевозки на средние и дальние расстояния малотоннажных ценных и скоропортящихся грузов.

Особенности автомобильного транспорта:

Преимущества:

- маневренность – возможность концентрации транспорта, где требуется;
- срочность и регулярность доставки;
- возможность организации современных видов доставки;
- большая сохранность грузов;
- большая экономичность при перевозке на небольшие расстояния (до 600 км); применение автотранспорта позволяет ритмичность отправок.

Недостатки:

- зависимость от дорожной сети;
- малая грузоподъемность;
- относительно высокие тарифы;

Морской транспорт выполняет в основном внешние, экспортно-импортные перевозки (в том числе все грузовые перевозки в межконтинентальном сообщении). Велика его роль в каботажных (внутренних) перевозках для северных и восточных прибрежных регионов страны.

Внутренний водный (речной) транспорт предназначен для перевозок отдельных массовых видов грузов на средние и дальние расстояния, а также для пассажирского сообщения (особенно пригородного). Однако в последние десятилетия он не выдерживает конкуренции с другими видами транспорта и

практически превратился в специфический вид технологического транспорта, предназначенного для перевозки минерально-строительных материалов.

Особенности морского транспорта;

Преимущества:

- низкие тарифы;
- высокая производительность (за счёт большой грузоподъёмности);
- непрерывность работы (24 часа в сутки);
- незначительная зависимость от погодных условий;
- мобильность в зависимости от спроса (морские суда можно направить в любую точку мира);
- неограниченная пропускная способность путей сообщения.

Недостатки:

- относительно низкая скорость (для грузовых судов – 18-20 узлов, узел – 1 миля в час, морская миля – 1 837 м);
- сравнительно небольшая частота движения (могут перевозить только большое количество груза и только сразу);
- необходимость тщательной упаковки грузов.

Особенности речного транспорта:

Преимущества:

- высокая провозная способность по рекам;
- низкая себестоимость перевозок;
- возможность перевозить значительные партии грузов;
- возможность использования в районах, где не развита автодорожная и железнодорожная сеть.

Недостатки:

- необходимость считаться с естественным географическим расположением водных путей и частым несовпадением их с направлениями пассажиропотоков и грузопотоков;
- необходимость в строительстве гидротехнических сооружений;
- сезонность работы на большинстве рек мира.

Трубопроводный транспорт, в отличие от выше описанных универсальных видов транспорта, пока остается узкоспециализированным, предназначенным для перекачки на дальние расстояния жидких и газообразных продуктов ограниченной номенклатуры. По своим функциям воздушный транспорт также относится к узкоспециализированным: он осуществляет в основном пассажирские перевозки на дальние и средние расстояния, хотя и имеют большое значение в транспортировке ряда ценных, скоропортящихся их срочных грузов.

Особенности воздушного транспорта:

Преимущества:

- высокая скорость доставки;
- спрямление пути;
- высокая сохранность груза в пути;
- самый высокий уровень сервиса;
- более простая упаковка;
- низкие страховые затраты (из-за минимального времени перевозки).

Недостатки:

- высокие тарифы;
- зависимость от погодных условий;
- ограничения по размеру и весу;
- зависимость от наземных служб;
- удаленность аэропортов от предприятий.

Технико-экономические особенности различных видов транспорта и сферы их рационального использования приведены в таблице 2.1

Таблица 2.1 – Технико-экономические особенности различных видов транспорта и сферы их рационального использования

Вид транспорта	Особенности транспорта		Сфера применения
	Достоинства	Недостатки	
Железнодорожный	Высокая пропускная способность; регулярность перевозок; невысокая себестоимость перевозок	Большие капиталовложения на сооружение пути; большие затраты металла	Практически не ограничена

Окончание таблицы 2.1

Вид транспорта	Особенности транспорта		Сфера применения
	Достоинства	Недостатки	
Морской	Обеспечивает массовые межконтинентальные перевозки грузов; низкую себестоимость; практически неограниченную пропускную способность	Зависимость от естественно-географических и навигационных условий, создание портового хозяйства	Практически не ограничена
Речной	Высокая провозная способность; невысокая себестоимость перевозок; небольшие капиталовложения на организацию судоходства	Неравномерность глубин, сезонность работы, небольшая скорость перевозки	Практически не ограничена
Автомобильный	Большая маневренность и подвижность; высокая скорость доставки груза; небольшие капиталовложения в освоение малого грузооборота на короткие расстояния	Низкая производительность труда; низкий уровень эксплуатационных показателей; плохое состояние дорожной сети	На короткие расстояния до 300 км
Воздушный	Высокая скорость доставки; самый короткий путь следования	Высокая себестоимость перевозки	Практически не ограничена

Ведущее место по грузообороту среди универсальных видов транспорта принадлежит железнодорожному – 32,4%, а на долю автомобильного, морского и речного приходится менее 16% от общего грузооборота. Доля железнодорожного и речного транспорта в общем грузообороте последние десятилетия падает. В тоже время доля узкоспециализированного трубопроводного транспорта постоянно увеличивается и в настоящее время составляет 52,5%. Доля воздушного транспорта в грузообороте крайне незначительна.

По объему перевозимых грузов лидирующее положение занимает автомобильный транспорт – 79%, на втором месте – железнодорожный – 10,6%, на третьем – трубопроводный – 8%. На остальные виды транспорта приходится менее трех процентов от общего объема перевозимых грузов.

Процессы, обеспечивающие товарообращение, можно представить в виде следующей схемы (рисунок 2.1). Коммерческие процессы – процессы, связанные непосредственно со сменой стоимости, т. е. с куплей-продажей товаров. Торговые услуги – услуги, необходимые для обслуживания

покупателя. В настоящее время эта сфера все более расширяется и включает все больше дополнительных услуг: доставку товаров на дом, сборку и установку товара, прием заказов у покупателей.

Технологические процессы – процессы, связанные с физическим продвижением товара как потребительной стоимости и являющиеся продолжением процесса производства в сфере обращения. Технологические процессы – связующее звено между продавцом и покупателем, без которого невозможно осуществлять коммерческую деятельность. Место транспорта в производственно-коммерческой цепи показано на рисунке 2.2. Транспортное обеспечение является составляющим предпринимательской деятельности.



Рисунок 2.1 – Структура коммерческой деятельности

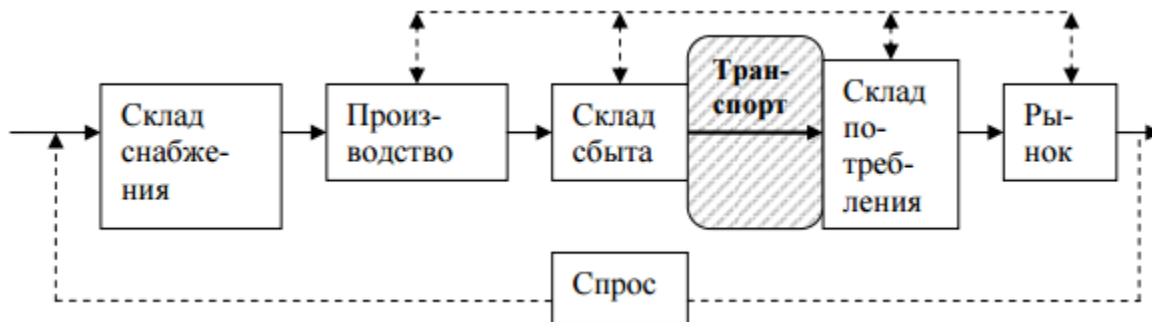


Рисунок 2.2 – Место транспорта в производственно-коммерческой цепи

В России все виды транспорта общего пользования составляют единую транспортную систему (ЕТС). В ее составе: железнодорожный, речной, морской, автомобильный, воздушный и трубопроводный транспорт.

Единая транспортная система России отличается сложной структурой. Экономическая основа этой системы – производственно-экономические связи. Ее материальная основа – сеть путей сообщения, технические средства транспорта и служба перевозок. Сеть путей сообщения образуют: межрайонные магистрали, поддерживающие межрайонное разделение труда и цементирующие все районы страны в единый хозяйственный организм; районные транспортные сети, обеспечивающие развитие внутрирайонных производственных связей, связей между отдельными частями районного комплекса; внутрихозяйственные дороги, призванные осуществлять перевозочные функции в процессе производственной деятельности отдельных промышленных и сельскохозяйственных предприятий.

В составе ЕТС каждый вид транспорта имеет свои рациональные сферы применения. При их установлении учитывают прежде всего эксплуатационные расходы, необходимые размеры капитальных вложений, удельный расход топлива и энергии, мощность грузовых и пассажирских потоков, дальность перевозки, род грузов. Например, железнодорожный транспорт осуществляет перевозку массовых грузовых потоков, морской – межконтинентальные перевозки на большие расстояния, а также большим и малым каботажем. Значение вида транспорта определяется долей в общем грузообороте и пассажирообороте.

В последнее время доля железнодорожного транспорта в общем грузообороте снизилась, но он сохраняет свое ведущее значение в ЕТС, что обусловлено в первую очередь соответствием главных магистралей основным транспортно-экономическим связям, а также его технико-экономическими преимуществами в условиях РФ над другими видами наземного транспорта. Водные пути далеко не везде совпадают с ними, кроме того зима приостанавливает навигацию на многих речных и морских путях на

длительный срок. Сокращение удельного веса речного в грузообороте страны объясняется прежде всего наличием других, более эффективных видов транспорта: трубопроводного и автомобильного. Увеличение международных экономических связей привело к росту доли морского транспорта в грузо- и пассажирообороте.

Все больше возрастает роль трубопроводного транспорта, однако он остается довольно узкоспециализированным, осуществляющим перекачку сырой нефти, продуктов ее переработки и природного газа. Автомобильный транспорт не выделяется грузооборотом, так как это короткобежный вид транспорта. Однако его значение в ЕТС России трудно переоценить.

Железнодорожный транспорт уступает по пассажирообороту автотранспорту. Особенно велик удельный вес автотранспорта в городах. Усиление его роли закономерно, так как большая часть пассажирских перевозок приходится на маршруты между населенными пунктами, не имеющими прямой железнодорожной связи. За последние годы численность поездок по железным дорогам на расстояния свыше 1000 км уменьшается, а на воздушном транспорте они растут.

Важный элемент ЕТС страны – транспортная сеть, определяющая возможные направления перевозок и пункты, между которыми устанавливается тот или иной вид сообщения. Она состоит из коммуникаций разных видов транспорта общего и необщего пользования. Формирование транспортной сети обусловлено рядом социально-экономических факторов:

- развитием и размещением хозяйства;
- городских поселений;
- направлением и мощностью транспортно-экономических связей;
- расположением крупных курортных и туристических объектов.

Транспорт – сложная межотраслевая система, занимающая ключевое положение в территориальной организации производительных сил. Экономико-географическое изучение транспорта направлено на раскрытие территориальных особенностей функционирования транспортной системы.



При этом особое значение имеет оценка транспортно-географического положения как отдельных элементов ЕТС, так и различных народнохозяйственных объектов, взаимодействующих между собой с помощью транспорта.

## 2.2 Методы оценки эффективности перевозок и поставок товаров

Для выявления рационального уровня обслуживания производят сопоставления расходов, доходов и прибыли, реализуя принцип компромиссного решения, при котором фирма достигает наилучшего соотношения между ценами и уровнем обслуживания, между расходами и доходами. Фактически процедура сводится к сопоставлению затрат, связанных с увеличением уровня обслуживания, с потерями доходов, которые растут при увеличении числа и качества услуг. В результате находят некоторый оптимум уровня обслуживания.

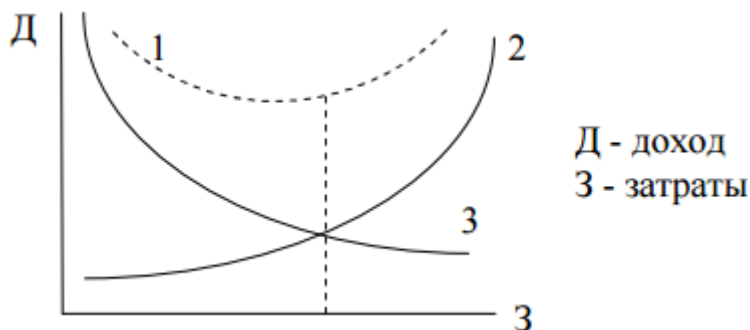


Рисунок 2.3 – Выявление рационального уровня обслуживания

С увеличением уровня обслуживания растут расходы по нему (2), но уменьшаются потери доходов от снижения уровня обслуживания (3). Линия (1) получается суммированием координат, выше названных составляющих. В связи с значительными трудностями поиска и практической реализации оптимального уровня обслуживания предприятия, предоставляющие услуги, и их клиентура ориентируются на рациональное, «достаточное хорошее».

Сервис оценивается показателем – «уровень обслуживания».

$$Y_{об} = \frac{\sum_{i=1}^n t_i}{\sum_{i=1}^N t} \quad (2.1)$$

где: n – фактическое количество оказанных услуг;

N – количество услуг, которое теоретически может быть оказано;

$t_i$  – время на выполнение  $i$ -той услуги

Работа транспорта должна основываться на запросах потребителей. Клиента привлекают минимальные сроки доставки, 100% сохранность груза при перевозке, удобства по приему и сдаче грузов, возможность получения достоверной информации о тарифах, условиях перевозки и местонахождения груза. Только при этих условиях клиент готов нести соответствующие затраты.

При рассмотрении запросов качества транспортных услуг и транспортного обслуживания, необходимо учитывать следующие особенности:

1. Выбор совокупности услуг требует рассмотрения всех возможных вариантов, уровней транспортного обслуживания.

2. Потребностей у клиента может быть несколько, что влечет за собой соответствие свойств и характеристик услуг одновременно нескольким и часто противоречащим друг другу требованиям.

3. При заключении договора запросы и потребности клиентов четко обозначаются и фиксируются.

4. В некоторых случаях потребности клиента со временем меняются и что выдвигает необходимость периодического проведения маркетинговых исследований. Каждый вид услуги транспорта требует изучения и анализа.

5. Потребность и запросы клиентов обычно выражаются в определенных свойствах с количественной их характеристикой и включают такие аспекты как безопасность, функциональная пригодность,

эксплуатационная готовность, надежность, экономические факторы, экологичность и т.д.

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

Транспортные средства и транспортные коммуникации характеризуются высокой капиталностью. Поэтому вполне справедливым является утверждение большинства экономистов, о том, что высокая инвестиционная составляющая по транспорту оправдывается только при эффективном его использовании.

Постоянный рост объемов перевозок товаров автомобильным транспортом, в том числе принадлежащим торговым организациям и предприятиям, вызывает необходимость более эффективного его использования.

К числу факторов, определяющих более интенсивное использование автомобильного транспорта, относятся:

- улучшение использования грузоподъемности транспортных средств;
- повышение коэффициента сменности работы транспорта;
- сокращение простоев;
- улучшение использования пробега;
- ускорение погрузочно-разгрузочных работ.

Для оценки эффективности работы автомобильного транспорта используются технико-экономические показатели.

Так, использование парка подвижного состава можно оценить при помощи коэффициентов технической готовности и выпуска. Коэффициент технической готовности ( $K_y$ ) подвижного состава к работе определяется по формуле:

$$K_y = \frac{AD_z}{AD_c}, \quad (2.2)$$

где:  $AD_z$  – автомобиле-дни в готовом для эксплуатации состоянии;

$АДс$  – списочные автомобиле-дни подвижного состава в автохозяйстве.

Коэффициент выпуска подвижного состава можно определить по формуле:

$$K_g = \frac{АД_э}{АД_с}, \quad (2.3)$$

где:  $АД_э$  – число автомобиле-дней эксплуатации.

Указанные показатели можно улучшить за счет повышения уровня технической готовности автомобилей, постоянно обновляя парк подвижного состава, своевременно проводя профилактические и ремонтные мероприятия.

Для определения степени использования грузоподъемности транспортных средств можно применить статический и динамический коэффициенты.

Статический коэффициент ( $K_c$ ) определяется отношением:

$$K_c = \frac{Q_a}{Q_n}, \quad (2.4)$$

где:  $Q_a$  – количество фактически перевозочного груза;

$Q_n$  – номинальная грузоподъемность автомобиля.

Динамический коэффициент ( $K_d$ ) определяется отношением:

$$K_d = \frac{P_{m\phi}}{P_n}, \quad (2.5)$$

Где:  $P_{m\phi}$  – фактическая транспортная работа, *ткм*;

$P_n$  – количество тонно-километров, которое можно было выполнить при полном использовании номинальной грузоподъемности автомобиля.

Улучшению использования грузоподъемности автотранспортных средств в значительной степени способствует применение рациональных приемов размещения грузов в кузове автомобиля, хорошо продуманная разработка маршрутов их доставки.

К сожалению, многие авторы этими показателями и ограничиваются, что на наш взгляд, не способствует более широкой оценке уровня

использованных автомобилей. Из поля зрения выпадает такой фактор, который характеризует уровень организации перевозок. Не секрет, что в ряде случаев автомобиль, поехав за товаром, приезжает ни с чем, сделав холостой пробег. А в других случаях транспортировка организована так, что товар перевозится в обоих направлениях: в одну сторону для себя, в другую попутный груз сторонних организаций.

Даже перевозку собственных грузов в ряде случаев можно организовать так, что машина будет загружена в оба конца рейса.

Например, выезжая за товаром, автомобиль можно загрузить тарой, освободившейся после реализации товара. Это позволит сократить транспортные расходы предприятия и в целом издержки обращения.

Поэтому предлагается для оценки работы транспортных средств использовать и такой показатель, как коэффициент полезного пробега ( $K_n$ ), который исчисляется по следующей формуле:

$$K_n = \frac{P}{P_n}, \quad (2.6)$$

где:  $P_n$  – пробег с грузом, км.

$P$  – общий пробег, км.

И конечно же, для оценки работы транспортных средств следует использовать такой обобщающий показатель, как собственность одного тонно-километра. В нем заложены все факторы характеризующие уровень использования автомобиля.

Например, если себестоимость тонно-километра низкая, то это наглядно свидетельствует не только об экономном использовании ресурсов, но и о грамотной организации перевозок, хорошем техническом состоянии автомобилей и их высокой технической готовности. *Если же себестоимость высокая, то данная оценка будет совершенно противоположной.*

В условиях перехода к рынку, когда цены на энергоносители, в том числе на бензин и дизельное топливо резко возросли, особое внимание

должно быть обращено и на такой показатель, как расход топлива на 100 километров пробега автомобиля.

Этот показатель, как и другие, необходимо анализировать не только в динамике, но и сопоставлять с такими же показателями по другим родственным предприятиям, а также с нормативными данными. В частности, по всем маркам автомобилей имеются в числе других технических данных и такой показатель, как норма расхода горючего на 100 километров пробега.

Улучшению использования автомобилей в значительной степени способствует применение рациональных приемов размещения грузов в кузове автомобиля, хорошо продуманная разработка маршрутов их доставки, выбор наиболее подходящего для перевозки конкретного товара типа автомобиля и его грузоподъемности.

Важное условие роста эффективности использования автотранспорта – повышение сменности его работы, чего можно добиться путем продления времени работы экспедиционных складов и диспетчерских служб, а также созданием условий для ночного завоза товаров в торговые предприятия.

При этом необходимо учесть, что эффективность перевозок зависит от большого количества факторов. Речь идет в первую очередь о том, что не все грузы в одинаковой степени используют грузоподъемность транспортных средств. В этой связи все народно-хозяйственные грузы по степени использования грузоподъемности транспортных средств делятся на 4 класса.

К первому классу отнесены грузы обеспечивающие загрузку транспорта на 100 %, ко второму – на 85 %, к третьему – на 63 % и наконец, к четвертому отнесены же грузы, которые обеспечивают использование грузоподъемности транспорта менее чем на 45 %. Классификация всех народнохозяйственных грузов дана в экономических справочниках. А так как торговые предприятия одновременно перевозят грузы различных классов, но нормативно для расчетов установлены применительно к конкретному классу грузов, то в практике планирования перевозок определяют средний класс перевозимых грузов по следующей формуле:

$$K = \frac{(O_1 \cdot xK_1) + (O_2 \cdot xK_2) + (O_3 \cdot xK_3) \text{ и т.д.}}{O_1 + O_2 + O_3 \text{ и т.д.}} \quad (2.7)$$

где:  $K$  – средний класс перевозимых грузов;

$O_1, O_2, O_3$  – вес отдельных видов грузов, т.

$K_1, K_2, K_3$  – класс отдельных видов грузов (берется из справочников).

Показатели по перевозкам во многом зависят от типа дорог, по которым осуществляются перевозки. В этой связи все автомобильные дороги России делятся на три группы.

К первой группе относятся дороги с твердым покрытием и с односторонним движением при наличии разделительных полос. Ко второй группе относятся дороги также с твердым покрытием, но и со встречным движением. Таких дорог в России больше, чем первой группы. Наконец, к третьей группе дорог относятся грунтовые дороги, каких в России еще больше.

Наиболее высокие нормативы по использованию транспорта установлены для первой группы дорог, и наоборот – самые низкие установлены для третьей группы дорог. Издержки по транспортировке товаров во многом зависят от средней дальности их перевозок. Чем меньше расстояние перевозок, тем ниже транспортные издержки, и наоборот.

К качественным характеристикам транспортной продукции относятся:

- полнота (объем) перевозки;
- скорость доставки;
- своевременность и ритмичность перевозки;
- сохранность груза во время перевозки;
- безопасность перевозки;
- уровень сервисного обслуживания.

В условиях рыночной экономики именно качество продукта или услуги является решающим фактором в конкурентной борьбе за потребителя.

Рассмотрим каждый показатель конкурентоспособности.

Уровень удовлетворения спроса по объему перевозок определяется как следующий коэффициент:

$$K_{оп} = \frac{\sum P_{\phi}^t}{\sum P_{сп}^t}, \quad (2.8)$$

где:  $\sum P_{\phi}^t, \sum P_{сп}^t$  – соответственно фактический объем перевозок и согласованный плановый спрос на перевозки грузов за период t.

Степень ритмичности отправления и прибытия грузов определяется следующим образом:

$$K_p = \frac{n_{\phi}^t}{n_o^t}, \quad (2.9)$$

где:  $n_{\phi}^t$  – фактическое количество поставок продукции, доставленных с соблюдением установленного нормативного интервала за период времени t;

$n_o^t$  – общее количество поставок за период времени.

Степень регулярности перевозок грузов определяется так:

$$K_{pn} = \frac{P_{max}}{P_{сред}}, \quad (2.10)$$

где:  $P_{max}$  – максимальный объем перевозок грузов за определенный интервал времени (например, за месяц) в течение анализируемого периода (например, за год);

$P_{сред}$  – средний объем перевозок за интервал времени того же периода.

Коэффициент, определяющий уровень скорости доставки грузов, исчисляется по формуле:

$$K_{\phi} = \frac{\sum P_{\phi}^n}{\sum P_o}, \quad (2.11)$$

где:  $\sum P_{\phi}^n$  – фактический объем перевозок грузов, доставленных грузополучателем с соблюдением нормативных сроков доставки;

$\sum P_o$  – общий объем перевозок анализируемых грузов.

Степень сохранности перевозимых грузов определяется так:

$$K_{сг} = \frac{Q_o - Q_{пот}}{Q_o}, \quad (2.12)$$

где:  $Q_o$  – общий объем перевозимых грузов;



Qпот – потери продукции в пунктах погрузки, выгрузки и при транспортировке в сопоставимом периоде.

Перечисленные выше коэффициенты принимают значение 0 до 1 и вычисляются для отдельных видов транспорта и груза и т. п. В отдельности каждый показатель имеет большое значение, но систематизация и интеграция всех этих показателей дают показатель, который дает комплексную оценку качества перевозки. Такой показатель называется «колесом качества» транспортного обслуживания грузовладельцев и вычисляется по следующей формуле:

$$K_o = \alpha_{оп}K_{оп} + \alpha_p K_p + \alpha_d K_d + \alpha_{сг} K_{сг}, \quad (2.13)$$

где:  $\alpha_{оп}, \alpha_p, \alpha_d, \alpha_{сг}$  – рейтинговые коэффициенты, учитывающие потребительские оценки отдельных показателей транспортной продукции и их взаимовлияние.

Данные коэффициенты получают методом экспертных оценок. На рисунке 2.4 приведено графическое изображение «колес качества».

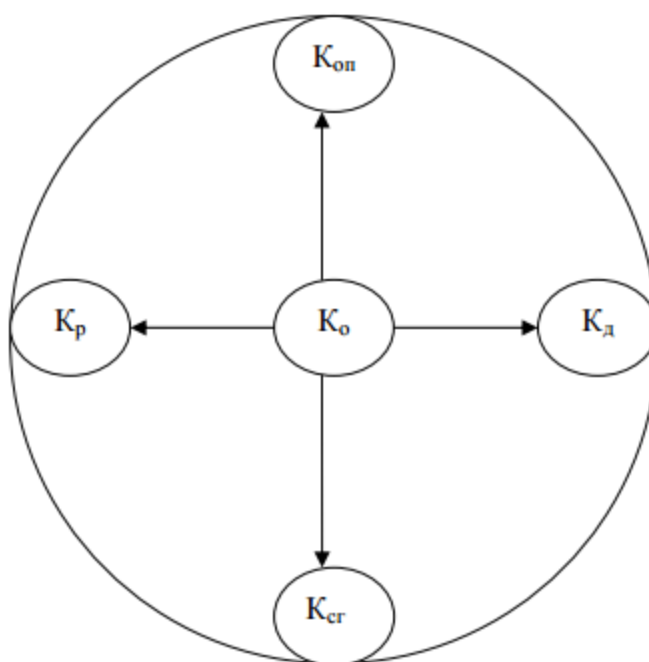


Рисунок 2.4 – «Колесо качества» транспортного обслуживания клиентов

Все эти факторы и показатели необходимо учитывать при планировании рациональной организации перевозок товаров.

## Вывод по разделу два

Транспорт является частью экономической деятельности, которая связана с увеличением степени удовлетворения потребностей людей при помощи изменения географического положения товаров и людей. Он может доставлять сырье к местам, где потребители смогут его лучше использовать.

Ведущее место по грузообороту среди универсальных видов транспорта принадлежит железнодорожному – 32,4%, а на долю автомобильного, морского и речного приходится менее 16% от общего грузооборота. Доля железнодорожного и речного транспорта в общем грузообороте последние десятилетия падает. В то же время доля узкоспециализированного трубопроводного транспорта постоянно увеличивается и в настоящее время составляет 52,5%. Доля воздушного транспорта в грузообороте крайне незначительна.

Транспортные средства и транспортные коммуникации характеризуются высокой капиталностью. Поэтому вполне справедливым является утверждение большинства экономистов о том, что высокая инвестиционная составляющая по транспорту оправдывается только при эффективном его использовании.

## 3 АНАЛИЗ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

### 3.1 Описание предприятия

ООО «Уралтекст» осуществляет свою деятельность в соответствии Гражданским Кодексом Российской Федерации, Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью», иными нормативными актами РФ. Общество является юридическим лицом, имеет счета в банках, печать со своим наименованием, фирменные бланки. Общество имеет право учреждать хозяйственные общества, товарищества, филиалы, представительства, некоммерческие организации. Общество вправе осуществлять внешнеэкономическую деятельность в порядке, определяемом действующим законодательством.

Источниками формирования имущества являются:

- вклады участника;
- доходы от использования имущества;
- прибыль.

Общество является собственником своего имущества, за исключением имущества, переданного обществу на основании договоров о временном использовании, владении, распоряжении.

Основной целью создания Общества является извлечение прибыли.

Структура управления ООО «Уралтекст» линейная и представлена на рисунке 3.1.

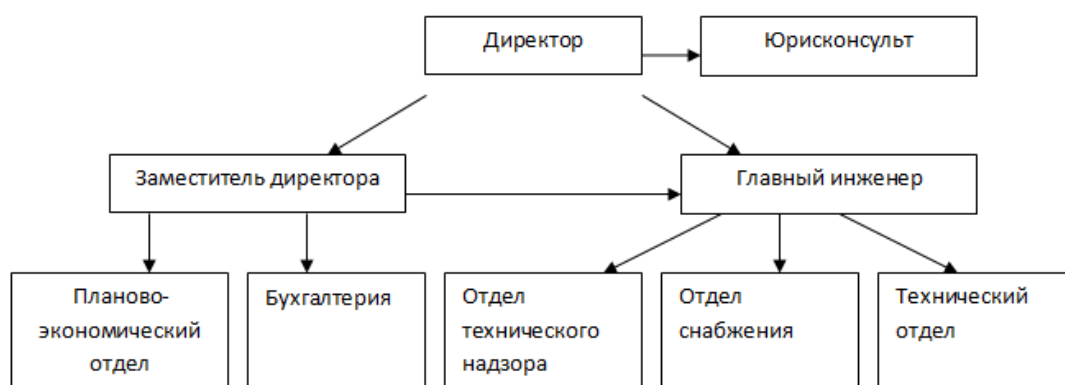


Рисунок 3.1 – Структура аппарата управления ООО «Уралтекст»

Таким образом, в структуре предприятия следует выделять пять самостоятельных отделов. Исполнительным органом общества с ограниченной ответственностью «Уралтекс» является директор, который осуществляет управление в процессе осуществления финансово – хозяйственной деятельности и одновременно является учредителем данного Общества.

Исполнительным органом общества с ограниченной ответственностью «Уралтекст» является директор, который осуществляет управление в процессе осуществления финансово – хозяйственной деятельности и одновременно является учредителем данного Общества.

Юридическая служба представлена юрисконсультom, находящимся в непосредственном подчинении директора Общества.

Структура управления по подчиненности идет от директора к заместителю директора и к главному инженеру. Заместитель директора управляет планово-экономическим отделом и бухгалтерией. Главный инженер, подчиняясь директору, также взаимодействуя с заместителем директора, управляет отделом технического надзора, отделом снабжения и техническим отделом.

Структура общества представлена иерархической схемой. Высшим органом управления ООО «Уралтекст» является общее собрание участников. До увеличения количества участников функции высшего органа общества осуществляет единственный участник ООО «Уралтекст». Текущее руководство деятельностью ООО «Уралтекст» осуществляет единоличный исполнительный орган ООО «Уралтекст» - Управляющий, который подотчетен высшему органу управления ООО «Уралтекст».

ООО «Уралтекст» осуществляет следующие виды деятельности: оптовая, мелкооптовая, розничная, комиссионная торговля любыми видами товаров;

1. Организация оптовой торговли верхней одеждой;
2. Закупка и продажа товара;

Общество вправе осуществлять иные виды деятельности, не запрещенные действующим законодательством.

Руководство текущей финансово – хозяйственной деятельности Общества осуществляется единоличным исполнительным органом Общества в лице генерального директора, назначаемого и смещаемого Учредителем. При наличии в том необходимости последний вправе сам занимать должность генерального директора Общества, осуществляя весь комплекс мер по обеспечению нормального функционирования Общества.

Генеральный директор (единоличный исполнительный орган) Общества пользуется правами и несет обязанности, предусмотренные для руководителей хозяйственных организаций. Генеральный директор подотчетен Учредителю Общества и контролируется таковым.

Единоличный исполнительный орган Общества (его генеральный директор):

- без доверенности действует от имени Общества, в том числе представляет его интересы и совершает сделки;
- выдает доверенности на право представительства от имени Общества, в том числе доверенности с правом передоверия;
- издает приказы о назначении на должности работников Общества, об их переводе и увольнении, применяет меры поощрения и налагает дисциплинарные взыскания;
- осуществляет иные полномочия по руководству деятельностью Общества.

Порядок деятельности единоличного исполнительного органа Общества (генерального директора) и принятия им решений устанавливается Учредителем, внутренними документами Общества, а также договором, заключенным между Обществом (Учредителем) и лицом, осуществляющим функции его единоличного исполнительного органа (генерального директора).

К исключительной компетенции Учредителя Общества как Общества с

ограниченной ответственностью относятся:

- изменение Устава Общества, изменение размера его уставного капитала;
- образование исполнительных органов Общества и досрочное прекращение их полномочий;
- утверждение годовых отчетов и бухгалтерских балансов Общества и распределение его прибылей и убытков;
- решение о реорганизации или ликвидации Общества;
- назначение ревизионной комиссии (ревизора) Общества.

Контроль за финансовой и хозяйственной деятельностью Общества осуществляет Учредитель непосредственно или через лиц, им на то уполномоченных.

Директор кооператива имеет права:

- принимать на работу в кооператив по трудовому договору работников и увольнять их;
- без доверенности действовать от имени ООО «Уралтекст»;
- издавать приказы, заключать договоры;
- рассматривать вопросы, которые не входят в исключительную компетенцию общего собрания членов кооператива, правления, других органов управления кооперативом.

Весь персонал ООО «Уралтекст» имеет соответствующее образование.

### 3.2 Анализ деятельности

Специфика организации управления во многом определяется отраслевыми особенностями деятельности ООО «Уралтекст».

Отличительной особенностью ООО «Уралтекст» является высокий объем трудовых операций, непосредственно связанных с обслуживанием покупателей и требующих прямого контакта с ними.

Организационная структура ООО «Уралтекст» объемная. ООО «Уралтекст» возглавляет генеральный директор. Два заместителя генерального директора заведуют отделами. Первый из них курирует общий, юридический, контрольно – ревизионный отделы. Второй – финансово – экономическое управление, торгово-коммерческое управление, бухгалтерию и транспортный отдел. Генеральному директору подчиняются оптовые базы, склады, розничные магазины, проектируемые мелкооптовые базы, магазины.

Основная деятельность ООО «Уралтекст» – оптовая торговля, дополнительно занимается розничной торговлей, например, Универсам «Рикни-Саха».

Оптовая реализация товаров имеет ведущее значение для получения базой прибыли, обеспечивает удовлетворение спроса розничных организаций и предприятий в товарах, а следовательно, потребностей населения.

Коммерческая работа по оптовой продаже включает выполнение следующих основных операций:

- установление хозяйственных связей с покупателями товаров (нахождение ниши на рынке сбыта товаров);
- выбор и организацию форм и методов оптовой продажи товаров;
- организацию оказания услуг розничной торговле;
- рекламно-информационную деятельность;
- организацию учета и контроля за выполнением договоров с покупателями.

Первый этап коммерческой работы по оптовой продаже товаров предполагает установление оптовым предприятием своего целевого рынка сбыта.

При свободной купле-продаже товаров и праве самостоятельного выбора поставщиков и покупателей возрастает значимость коммерческой работы по нахождению покупателей товаров и установлению оптимальных хозяйственных связей с ними. Оптовые базы строят свои отношения с обслуживаемыми торговыми организациями и предприятиями на договорных

началах. Договор является фактически единственным правовым и экономическим документом, регулирующим все взаимоотношения по поставкам товаров между оптовой базой и обслуживаемыми розничными организациями и предприятиями. В договорах на поставку товаров необходимо предусмотреть взаимную имущественную ответственность сторон за невыполнение или ненадлежащее выполнение принятых обязательств, ответственность оптовых баз за каждый случай невыполнения заявки на доставку в магазины товаров, а также ответственность розничных торговых предприятий за каждый случай непредставления или несвоевременного представления заявки на завоз товаров в магазины; в договорах следует оговорить порядок и организацию товароснабжения магазинов, порядок оказания оптовых торговых услуг и их стоимость и другие существенные элементы поставок.

Результат оптовой продажи товаров выражается определенной суммой оптового товарооборота, одного из основных показателей деятельности базы. Оптовая продажа товаров может осуществляться в двух формах транзитом, когда оптовая база продает товары без завоза их на свои склады, и продажей товаров со своих складов. Результатом этих форм продажи будет являться оптовый транзитный товарооборот и соответственно оптовый складской товарооборот. В ООО «Уралтекст» используют только складскую форму продажи, потому что все поставщики этой оптовой базы иногородние; а транзитную форму продажи товаров эффективнее использовать при местных поставках, в черте одного города.

В целях бесперебойного снабжения организаций и предприятий розничной торговли и в зависимости от конкретных условий их деятельности, ООО «Уралтекст» осуществляет поставку товаров способом: продажей товаров со склада.

Поставка товаров со склада ООО «Уралтекст» в оптовом товарообороте занимает основное место, так как большинство торговых организаций лишены возможности получать товары, особенно сложного



ассортимента, непосредственно от промышленных предприятий.

При складском обороте применяют следующие методы отпуска товаров со склада оптовым покупателям в счет выполнения договорных обязательств:

- при личной отборке представителями покупателя; б) по письменным и телефонным заказам;
- через разъездных товароведов (представителей базы), принимающих заказы у покупателей на месте.

Каждый из этих методов следует применять с учетом особенностей товарного ассортимента, территориального расположения торговых организаций и предприятий, закупающих товары, изыскания новых рациональных форм торгового обслуживания оптовых покупателей. Успешное развитие розничной торговли в большой степени зависит от организации работы в ООО «Уралтекс». Основными покупателями товаров ООО «Уралтекс» являются розничные торговые организации и предприятия. ООО «Уралтекс» должно накапливать и комплектовать на своих складах ассортимент товаров применительно к требованиям торговой сети. Обычно на оптовые базы поступает продукция многих предприятий промышленности и здесь происходит процесс преобразования производственного ассортимента в торговый. Увеличение объема и расширение ассортимента товаров требуют совершенствования процессов их отборки. В ООО «Уралтекст» созданы необходимые условия для ознакомления, отборки и оформления документов на закупленный товар.

В демонстрационном зале ООО «Уралтекст» показываются образцы товаров отечественного и иностранного производства. Товароведы имеют у себя ГОСТы, технические условия, справочники, прейскуранты и другую специальную документацию.

Стимулирование сбыта ООО «Уралтекст» включает в себя мероприятия:

- направленные на потребителя (познакомить с новинкой,

поощрить «постоянных» покупателей, снизить сезонные колебания сбыта и т.д.):

- скидки с цены (скидки на оговоренное количество, бонусные скидки, скидки в определенные дни недели, сезонных распродаж, по случаю юбилея фирмы, определенным потребителям, мгновенных распродаж и т.д.),
- распространение купонов,
- форма игры (конкурсы, лотереи, викторины);
- направленные на посредников (скидки с цены, премии-толкачи, организация конкурсов-дилеров, бесплатное повышение квалификации, предоставление оговоренного количества товаров бесплатно при закупке определенного количества);
- стимулирование собственного персонала (премии лучшим работникам, дополнительные дни отпуска, развлекательные поездки, моральные поощрения и т.п.).

Неценовыми средствами стимулирования на предприятии ООО «Уралтекст» являются устные консультации и реклама продавца. Работники в ООО «Уралтекст» имеют высокую квалификацию и хорошие знания товаров, умеют сравнивать аналогичные товары разных товаропроизводителей, хорошо знают область применения товаров, предлагают новые товары и модифицированные.

Результативным средством неценового стимулирования на предприятии ООО «Уралтекст» является рациональное размещение и эффективная выкладка товаров. Большую часть демонстрационной площади торгового зала занимают товары с высокой оборачиваемостью.

Важное значение в организации обслуживания покупателей имеет и выкладка товаров, которая в современных условиях является не только частью технологического процесса, но также выступает действенным средством стимулирования продаж. Именно поэтому вопросу организации и технологии выкладки товаров должно уделяться большое внимание.

В ООО «Уралтекст» применяется вертикальная система выкладки

товаров, когда однородные товары выкладывают на всех полках горки по вертикали. При этом достигается хорошая обзорность товаров, что позволяет быстро ориентироваться во всем ассортименте и совершать покупку.

Важную роль в повышении спроса покупателей играют услуги и сервис. Среди них организация консультаций товароведов, уголков информации для покупателей, организация мест упаковки товаров, купленных в магазине, устройство вблизи магазинов стоянок для велосипедов, мотоциклов, автомашин, крытых площадок для детских колясок.

ООО «Уралтекст» для рекламы товаров использует наружную и световую рекламу.

Коммерческой службой ООО «Уралтекст» постоянно анализируется товарооборот и уровень запасов на складах с целью управления товарными запасами и стимулирования продаж товаров, не пользующихся спросом.

Продавцы ООО «Уралтекст» имеют высокую квалификацию и хорошие знания товаров, умеют сравнивать аналогичные товары разных товаропроизводителей, хорошо знают область применения товаров. Это не обычное поведение продавца, отвечающего на вопросы покупателей, а профессионально поставленная работа по стимулированию продаж конкретных товаров. Продавцы постоянно повышают свою квалификацию, владеют знаниями, умениями и навыками в области психологии и этики коммерческой деятельности.

Среди ценовых средств стимулирования продаж, применяемых в магазине ООО «Уралтекст», можно отнести:

- продажи по сниженным ценам (сезонные распродажи, праздничные распродажи, ликвидация-возобновление товарных запасов);
- прямое снижение цен по инициативе производителя, который предоставляет скидки торговой сети.

Для того чтобы покупатели посещали магазин, применяется целый

комплекс маркетинговых мероприятий: проведение социальных опросов, рекламные акции, предоставление льготных скидок.

Далее следуют маркетинговые исследования примерного плана:

- категория клиентов (возраст, профессия, доходы и т.п.);
- предпочтения потребителей;
- уровень и виды обслуживания, наиболее подходящие для данной категории клиентов;
- конкуренты магазин;
- предполагаемый уровень прибыли;
- расходы: зарплата персонала, аренда помещений или оборудования и тому подобное;
- время работы предприятия;
- наиболее часто используемые и наиболее продаваемые товары.

Повышение культуры обслуживания покупателей во многом связано с расширением ассортимента дополнительных услуг, оказываемых им.

К услугам по оказанию помощи в совершении покупки можно отнести упаковку купленного товара, заказы товара по телефону, доставка по городу.

Наличие достаточно больших складских площадей дает возможность обеспечить оптимальный ассортимент товаров для всех магазинов.

При проведении рекламных кампаний в целях активизации и стимулирования продаж предприятием используются различные источники информации, устные консультации, по радио, в прессе и на ТВ, что даёт возможность увеличить поток покупателей и объём товарооборота, создаёт хорошую репутацию магазину за счёт более широкого ассортимента товаров, более высокой культуры обслуживания, его удобного размещения, стабилизацию объёма товарооборота.

### 3.3 Анализ показателей

Далее проанализируем итоги финансово-хозяйственной деятельности ООО «Уралтекст» за 2015-2016 год (таблица 3.1).

Доходы и расходы по обычным видам деятельности следующие. Выручка по основной деятельности за 2016 год составила 607342 тыс. руб., за 2015 год – 621574 тыс. руб.

Таблица 3.1 – Анализ доходов, прибыли и рентабельности ООО «Уралтекст», тыс. руб.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2016 г. к 2014 г., ±
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг	501611	621574	607342	+105731
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	(401585)	(500496)	(466366)	+64781
Чистая прибыль (убыток)	8546	1837	506	-8040

Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг за 2016 год составила 466 366 тыс. руб., а в 2014 году – 401 585 тыс. руб., или увеличение составило 64 781 тыс. руб. ООО «Уралтекст» получило прибыль: за 2014 год составил 8 546 тыс. руб., а в 2016 году – 506 тыс. руб., или снижение показателя на 8 040 тыс. руб.

Сумма дебиторской задолженности ООО «Уралтекст» за 2014 год составила 75 744 тыс. руб., а в 2016 году – 93 243 тыс. руб., или увеличение составило 17 499 тыс. руб., или в 1,2 раза.

Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности за период 2014 – 2016 гг. представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Динамика и структура основных показателей финансовой деятельности ООО «Уралтекст» за 2014-2016 годы, тыс. руб.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2016г. к 2014г., ±	
				тыс. руб.	в %
Основные средства	33262	51935	70776	+37514	212,8
Незавершенное строительство	7972	1149	-	-7972	-

### Окончание таблицы 3.2

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2016г. к 2014г., ±	
				тыс. руб.	в %
Отложенные налоговые активы	-	-	-	-	-
Запасы	57071	125603	192169	+135098	336,7
Налог на добавленную стоимость	808	1802	411	-397	50,9
Дебиторская задолженность	75744	91168	93243	+17499	123,1
Краткосрочные финансовые вложения	66	316	66	-	-
Денежные средства	2475	6763	3356	+881	135,6
Уставный капитал	10000	10000	10500	+500	105
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	62372	64210	64716	+2344	103,8
Долгосрочные обязательства	-	-	115600	+115600	-
Краткосрочные обязательства	105659	205325	176155	+70496	166,7

В 2016 году были приобретены основные средства на сумму 70 776 тыс. руб. Незавершенное строительство в 2014 г. составило 7 972 тыс. руб., в 2016 г. строительство завершено. Запасы по сравнению с 2014 г. повысились на 135 098 тыс. руб., или в 3,3 раза. Данный показатель необходимо снижать, так как повышение ее негативно сказывается на деятельности ООО «Уралтекст».

Налог на добавленную стоимость в 2016 г. в ООО «Уралтекст» по сравнению с 2014 г. снижен в 1,96 раза.

В 2016 году дебиторская задолженность составила 93 243 тыс. руб., увеличение по сравнению с 2014 г. составило 17499 тыс. руб., или в 1,23 раза.

Уставный капитал в 2016 г. повышен на 500 тыс. руб. Нераспределенная прибыль возросла на 2 344 тыс. руб.

В 2016 г. ООО «Уралтекст» получены долгосрочные обязательства на сумму 115 600 тыс. руб. Краткосрочные обязательства увеличены на 70 496 тыс. руб., или в 1,66 раза.

Таким образом, приходим к выводу, что деятельность ООО «Уралтекст» приносит прибыль и ООО находится в удовлетворительном состоянии.

### 3.4 Направления совершенствования детальности

Таким образом, коммерческая деятельность в ООО «Уралтекст» представляет собой совокупность последовательно выполняемых торгово-организационных операций, которые осуществляются в процессе купли-продажи товаров и оказания торговых услуг с целью получения прибыли.

Успех коммерческой деятельности торговых организаций и предприятий во многом будет зависеть от уровня квалификации коммерческих работников, состояния материально-технической базы торговых предприятий, ассортимента реализуемых товаров и перечня оказываемых услуг, уровня конкуренции на рынке и других факторов.

Эффективное проведение коммерческой работы возможно лишь при наличии полной и достоверной информации о конъюнктуре рынка, то есть социально-экономических, торгово-организационных и других условиях реализации товаров, сложившихся в определенный период времени и в конкретном месте. Для получения такой информации необходим сбор сведений как о самом товаре, так и его производителях

Для успешности розничной торговой сети в ООО «Уралтекст» необходимо предпринять следующие мероприятия:

- организовать ритмичное поступление товаров в розничную торговую сеть в широком ассортименте и в необходимом количестве;
- осуществить завоз товаров на розничные торговые предприятия с учетом спроса населения и изменения конъюнктуры торговли;
- обеспечить условия для формирования ассортимента верхней одежды в каждом магазине с учетом утвержденного для него перечня;
- завоз товаров осуществлять в таком количестве, которое обеспечило бы бесперебойную торговлю и выполнение плана товарооборота при минимальных запасах;
- завозить товары розничным торговым предприятиям без участия их работников, оперативно и с наименьшими затратами.

Для осуществления коммерческой деятельности торгового предприятия необходимо:

- изучать и прогнозировать покупательский спрос;
- выявлять и изучать источники поступления и поставщиков товаров;
- организовать хозяйственные связи с поставщиками товаров, включая разработку и заключение договоров поставки;
- организовать учет и контроля за ходом выполнения договорных обязательств.

В ООО «Уралтекст» для доставки товаров выбирают наиболее оптимальные источники и формы товароснабжения с помощью разработки схем завоза по каждой товарной группе. Эти схемы определяют порядок движения товаров от промышленных предприятий, оптовых баз и других поставщиков до ООО «Уралтекст» по каждой товарной группе и подгруппам товаров.

Комплекс мероприятий по повышению эффективности коммерческой деятельности по организации оптовой продажи товаров и ее стимулированию ООО «Уралтекст», представим в виде программы (таблица 3.3).

Таблица 3.3 – Проект программы коммерческой деятельности по организации продажи товаров на 2017 год

Планируемые мероприятия	Срок проведения	Ожидаемый результат	Ответственный исполнитель
Расширение ассортимента	В течение 2017 г.	Расширение ассортимента, увеличение товарооборота	Товароведы
Продолжение работы с промышленными предприятиями по открытию фирменных секций с целью продвижения товаров и изучения покупательского спроса	4 кв. 2017 г.	Выявление новых товаров вовлечение их в товарооборот, рациональное использование торговой площади	Ведущий товаровед, товароведы
Проведение выставок-продаж, в том числе с демонстраций моделей и снижение цен на товары в период проведения	В течение 2017 г.	Повышение эффективности работы предприятия увеличение объемов продажи товаров	Ведущий товаровед, товароведы.



### Окончание таблицы 3.3

Планируемые мероприятия	Срок проведения	Ожидаемый результат	Ответственный исполнитель
Снижение цен на сезонные товары совместно с промышленными предприятиями	октябрь 2017 г.	Ускорение реализации сезонного товара, уменьшение товарных запасов на складах	Заместитель директора, товароведы.
Проведение совместных уценок и распродаж с промышленными предприятиями	В течение 2017 г.	Увеличение товарооборота за счет снижения товарных остатков	Товароведы.
Увеличение продажи товаров в кредит	В течение 2017 г.	Увеличение объема реализации, ускорение товар оборачиваемости	Товароведы, заведующие отделами.
Использование различных видов рекламы с освещением через печать, радио, телевидение, средства массовой информации и внутренней рекламы на транспорте	В течение 2017 г.	Привлечение новых покупателей, увеличение объемов продаж и получение прибыли	Маркетолог
Расширение продажи товара методом самообслуживания	В течение 2017 г.	Активизация продажи товаров, увеличение товарооборота	Заведующие отделами
Повышение квалификационного уровня продавцов	В течение 2017 г.	Повышение культуры обслуживания населения, повышение производительности труда работников предприятия	Заместитель директора, начальник отдела кадров.
Формирование имиджа организации	В течение 2017г.	Повышение и поддержание интереса потребителя, привлечение новых поставщиков, увеличение товарооборота, прибыльная работа предприятия	Директор, заместитель директора, ведущие специалисты по рекламе и маркетингу

Таким образом, считаем, что при условии выполнения данных мероприятий будет увеличен оптовый товарооборот ООО «Уралтекст».

Вывод по разделу три

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Коммерция и предпринимательство как особые виды рыночной деятельности, нацеленной на получение прибыли, были характерны для докапиталистического производства.

Для решения этих задач работа по оптовым закупкам товаров должна включать в себя следующие операции: изучение и прогнозирование покупательского спроса, определение потребности в товарах, выявление источников поступления товаров и выбор поставщиков, установление хозяйственных связей с поставщиками, контроль над исполнением договоров.

Содержание договора поставки составляют его условия, урегулированные императивными (обязательными для исполнения) и другими (диспозитивными) нормами закона. При этом условия, предусмотренные императивными нормами, подлежат безусловному исполнению сторонами даже в том случае, если они не включены в договор. Условия, которые регулируются диспозитивными нормами, стороны могут принять без изменения. В этом случае в договор вносится либо формулировка условия, либо ссылка на соответствующую статью нормативного акта. Кроме того, стороны вправе исключить такое условие из договора или записать его в измененном виде.

Таким образом, структура договора поставки определяется заключающими его сторонами. Но есть ряд правил, соблюдение которых при составлении текста договора позволяет сторонам впоследствии избежать недоразумений и споров, связанных с различиями в понимании тех или иных условий договора. Поэтому очень важно, чтобы договор содержал все необходимые реквизиты, а его условия не противоречили действующему законодательству. Формулировки условий договора должны быть точными, исключая возможность их двоякого толкования.

Закупка товаров на оптовых ярмарках является одной из основных функций коммерческих работников торговых предприятий и организаций.

Наряду с ярмарками проходят также торгово-промышленные, выставки-ярмарки, выставки, выставки-салоны. Все эти мероприятия могут быть универсальными или специализированными, а в зависимости от масштаба деятельности – международными, национальными или региональными.

Коммерческая работа по оптовой продаже товаров предполагает осуществление различных операций, основными из которых являются выбор оптовых покупателей, установление хозяйственных связей с ними, согласование условий и заключение договоров, контроль исполнения договорных обязательств.

коммерческая деятельность в ООО «Уралтекст» представляет собой совокупность последовательно выполняемых торгово-организационных операций, которые осуществляются в процессе купли-продажи товаров и оказания торговых услуг с целью получения прибыли.

Успех коммерческой деятельности торговых организаций и предприятий во многом будет зависеть от уровня квалификации коммерческих работников, состояния материально-технической базы торговых предприятий, ассортимента реализуемых товаров и перечня оказываемых услуг, уровня конкуренции на рынке и других факторов.

Эффективное проведение коммерческой работы возможно лишь при наличии полной и достоверной информации о конъюнктуре рынка, то есть социально-экономических, торгово-организационных и других условиях реализации товаров, сложившихся в определенный период времени и в конкретном месте. Для получения такой информации необходим сбор сведений как о самом товаре, так и его производителях

Для успешности розничной торговой сети в ООО «Уралтекст» необходимо предпринять следующие мероприятия:

- организовать ритмичное поступление товаров в розничную торговую сеть в широком ассортименте и в необходимом количестве;

- осуществить завоз товаров на розничные торговые предприятия с учетом спроса населения и изменения конъюнктуры торговли;
- обеспечить условия для широкого формирования ассортимента верхней одежды в каждом магазине с учетом утвержденного для него перечня;
- завоз товаров осуществлять в таком количестве, которое обеспечило бы бесперебойную торговлю и выполнение плана товарооборота при минимальных запасах;
- завозить товары розничным торговым предприятиям без непосредственного участия их работников, оперативно и с наименьшими затратами.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Белоусова Н. А., Радюкова Я. Ю. Специфика коммерческой деятельности на промышленных предприятиях // Социально-экономические явления и процессы. Тамбов, – 2015. – № 4 (050). – С. 33-35.
2. Бунеева, Р. И. Коммерческая деятельность: организация и управление: учебник. – Ростов–на–Дону: Феникс, 2012. – 350 с.
3. Ван Лэй Анализ воздействующих факторов верности клиентов в розничных супермаркетах Китай [D] // Журнал Торговый центр модернизации. – 2015. – №14. – С. 17–18.
4. Ван Нада Современные тенденции и состояния развития розничной торговли КНР / Ван Нада, У Лапинь // Комментарии экономики Шаньтунского университета. – 2015. – №01. – С. 13–15.
5. Виноградова С. Н., Пигунова О. В. Коммерческая деятельность. – М.: Высшая школа, – 2015. – С. 36-48
6. Дорожкина Н. И., Шепелев О. М. Разработка организационно-экономического механизма формирования резервов проектирования процессов повышения эффективности деятельности предприятий // Социально-экономические явления и процессы. – Тамбов, 2014. – № 5-6. – С. 39-46.
7. Карлоусов В. Внешнеэкономические связи России и Китая: баланс интересов и совершенствование механизма организации // Проблемы Дальнего Востока, – 2016, – №3. – С. 42-51
8. Коммерческая деятельность: учебник / С. Н.Виноградова, О. В. Пигунова. – Минск: Вышэйшая школа, 2013. – 363 с.
9. Коммерческая деятельность: практикум: учебное пособие / С. И. Башаримова, М. В. Дасько. – Минск: Республиканский институт профессионального образования, 2012. – 335 с.
10. Коммерческая деятельность: учебник / В. В. Березенков и др. – Москва: Атри, 2014. – 405 с.

11. Короткова, Т. Л. Коммерческая деятельность: учебник / Т. Л. Короткова. – Москва: Финансы и статистика, 2015. – 414 с.
12. Крюков В.А., Токарев А.Н. Возможности роста на основе развития нефтегазового сектора // Налоги, инвестиции, капитал. – 2014. – № 4. – С. 2–13
13. Памбухчиянц, О. В. Организация и технология коммерческой деятельности: учебник / О. В. Памбухчиянц. – Москва: Дашков и К°, 2012. – 638 с.
14. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность: учебник / Ф. Г. Панкратов. – Москва: Дашков и К°, 2011. – 499 с.
15. Пензина Т. Р. Исследование рынка транспортно-логистических услуг КНР // Экономика и предпринимательство. – 2015. – №6. – С. 659–664
16. Полунин Л. В. Исследование системы оценки конкурентоспособности предприятий в инновационной региональной экономике // Социально-экономические явления и процессы. Тамбов, – 2015. – № 9. – С. 131-137.
17. Ромина, А. Г. Коммерческая деятельность: учебное пособие / А. Г. Ромина. – Минск: Белорусский государственный экономический университет, 2015. – 316
18. Сутягин В. Ю., Турлачева М. А. Сбалансиро-ванная система показателей как эффективный инструмент реализации стратегии развития предприятия // Социально-экономические явления и процессы. Тамбов, – 2012. – № 5-6. – С. 112-117.
19. Цухло С. Как победить засилье импорта // Эксперт. – 2015. – № 12 (938) (16–22 марта). – С. 40–42
20. Чернышова О. Н., Федорова А. Ю. О мерах по укреплению финансовой устойчивости предприятия // Социально-экономические явления и процессы. Тамбов, – 2015. – № 11. – С. 251-258.
21. Бизнес-гид по Китаю за 2015 год. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http://www.crpp.ru/7.%20Businessguide\\_China\\_2015.pdf](http://www.crpp.ru/7.%20Businessguide_China_2015.pdf)

22. Доставка товара из КНР в РФ (виды и пути доставки). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://timeline.net/logistics.html>
23. Доставка из Китая – перевозка грузов в Москву. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.aziapartner.com/>
24. Иванова С.А. Императивы современного этапа развития российского нефтегазового сектора // Современные проблемы науки и образования. – 2016. – № 6 / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.science-education.ru/120-16402>
25. О промышленном производстве в январе-ноябре 2015 года // Федеральная служба государственной статистики / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http://www.gks.ru/bgd/free/B04\\_03/IssWWW.exe/](http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/)
26. О состоянии внешней торговли в январе-октябре 2015 года // Федеральная служба государственной статистики / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http://www.gks.ru/bgd/free/b04\\_03/IssWWW.exe](http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe)
27. Особенности грузоперевозок по маршруту Китай – Россия. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://fareasttrans.ru/nashi-stati1?view=74038021>
28. Пути доставки груза из Китая. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.galaxylogistics.ru/analitika/puti-dostavki-gruza-iz-kitaya.html>
29. Развитие нефтегазового комплекса новые вызовы и решения // Министерство энергетики Российской Федерации / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://minenergo.gov.ru/press/doklady/>
30. Россия в цифрах. 2015 // Федеральная служба государственной статистики / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b15\\_11/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_11/Main.htm)
31. Стоимость перевозки грузов из Китая: каким способом выгоднее всего доставить товар в Россию. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.kp.ru/guide/stoimost-perevozki-gruzov-iz-kitaja.html>