

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

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Заведующий кафедрой  
\_\_\_\_\_ А.Б. Левина  
\_\_\_\_\_ 2018 г.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ И ПРИМЕНЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ В  
СФЕРЕ УСЛУГ НА ПРИМЕРЕ ООО «ТОНУС»  
ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА  
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ  
ЮУрГУ–38.03.06.2018.081.ПЗ ВКР

Руководитель ВКР, доцент, к.э.н.  
\_\_\_\_\_ Ю.А. Дорошенко  
\_\_\_\_\_ 2018 г.

Автор работы  
студент группы ЭУ – 443  
\_\_\_\_\_ Е.Е. Шомина  
\_\_\_\_\_ 2018 г.

Нормоконтролер, ст.преподаватель  
\_\_\_\_\_ Ю.С. Якунина  
\_\_\_\_\_ 2018 г.

Челябинск 2018

## АННОТАЦИЯ

Шомина Е.Е. Совершенствование и применение логистических систем в сфере услуг на примере ООО «Тонус». – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-443, 86 с., 15 ил., 35 табл., библиогр. список – 46 наим.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью совершенствования логистической системы ООО «Тонус» и применения разработанных направлений на примере ООО «Тонус».

В выпускной квалификационной работе рассмотрены теоретические аспекты формирования логистических систем, проанализирована логистическая система предприятия, финансово-хозяйственная деятельность предприятия, выявлены основные проблемы, на основании которых были предложены пути совершенствования логистической системы ООО «Тонус».

В результате применения методики выбора подвижного состава на основе системной связи факторов условий эксплуатации разработано направление совершенствования логистической системы ООО «Тонус».

На основании предложенного направления было произведено обоснование экономической эффективности применения совершенствования логистической системы.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТРАНСПОРНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ.....	8
1.1 Понятие, сущность и значение системы транспортно-логистических услуг.....	8
1.2 Формирование логистической системы на предприятиях транспортно-логистических услуг.....	13
1.3 Оценка эффективности предоставления транспортно-логистических услуг.....	17
1.4 Специфика оказания транспортно-логистических услуг в условиях зарубежного и отечественного рынка.....	23
2 АНАЛИЗ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ И ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	32
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия....	31
2.2 Анализ хозяйственной и финансовой деятельности предприятия.	36
2.3 Анализ логистической системы предприятия.....	52
3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ И ПРИМЕНЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ НА ПРИМЕРЕ ООО «ТОНУС».....	61
3.1 Основные направления совершенствования деятельности предприятия.....	61
3.2 Выбор и обоснование наиболее значимых направлений совершенствования логистической системы предприятия.....	63
3.3 Оценка экономического эффекта от предложенных мероприятий.....	72
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	79
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	82

## ВВЕДЕНИЕ

В 1980 году логистика укореняется в бизнесе и становится важнейшим инструментом в экономической и конкурентной борьбе на мировом рынке сбыта продукции. Мировые державы начинают активно развивать данное направление и добиваются не малых успехов.

Понятие «логистики» в России является новым и становится приоритетным на данном этапе развития экономики.

На современном этапе удовлетворение потребностей потребителей выходит на первый план. Предприятия делают упор на качество товаров и услуг. Их главенствующей задачей становится удовлетворение интересов и запросов потребителей при минимальных издержках. Такая задача становится возможной только при применении различных логистических методов непосредственно во всем цикле движения товаров.

Внедрение логистических подходов в управление товародвижением приобрело большую актуальность на современном этапе развития российской экономики. Это связано с интенсификацией и расширением товарно-денежных отношений, с динамичным увеличением горизонтальных хозяйственных связей между предпринимателями и организациями сопряженных отраслей.

Логистика – это интегральный инструмент управления, способствующий достижению стратегических, тактических и оперативных целей бизнеса за счет эффективного управления материальными и сопутствующими потоками.

Основной целью логистики является обеспечение конкурентоспособных позиций организации за счет предоставления соответствующего товара нужного количества и качества, точно в срок, в нужное место с относительно минимальными расходами.

Логистическая система может быть построена для любой экономической системы, начиная от экономики отдельного государства или группы государств и

заканчивая предприятием. Сформированные логистические системы нуждаются в постоянном совершенствовании.

Логистическая система – это адаптивная система с обратной связью, которая выполняет те или иные логистические функции, состоящая из нескольких подсистем и имеющая развитые связи с внешней средой. Логистическую систему могут представлять различные предприятия: промышленные, торговые, транспортные, финансовые, посреднические и их комплексы

Управление развитием логистической системы на уровне предприятия требует взаимодействия методов стратегического и логистического менеджмента, образуют основу для разработки механизма стратегического развития логистической системы, направленного на систематическую логистицизацию предприятия, определения эффективных направлений развития логистической системы за счет формирования логистической стратегии, координации выбранных направлений развития логистической системы на предприятии.

Так, для поддержания конкурентоспособности организации возникает потребность в совершенствовании логистической системы предприятия. В ходе совершенствования логистической системы в большинстве случаев преследуются две цели: повышение качества предоставляемых услуг и сокращение логистических затрат. Достижение этих целей способствует увеличению прибыли, обеспечению конкурентоспособности и финансовой устойчивости предприятия.

Актуальность данной работы заключается в необходимости разработки путей совершенствования логистической системы ООО «Тонус» с целью оптимизации логистических процессов и обеспечения конкурентоспособного положения на рынке логистических услуг. В условиях непрерывного развития экономики предприятия должны использовать разнообразные возможности, которые могут способствовать получению конкурентных преимуществ. Одним из таких направлений является совершенствование логистической системы предприятий.

Объект: транспортно-логистическая компания ООО «Тонус».

Предмет: логистическая система транспортно-логистической компании ООО «Тонус».

Цель исследования: разработка и применение направлений совершенствования логистической системы ООО «Тонус».

Задачи исследования:

1. Изучить теоретические аспекты формирования логистических систем в сфере транспортно-логистических услуг.
2. Выявить специфику оказания транспортно-логистических услуг за рубежом и на отечественном рынке.
3. Изучить деятельность предприятия и проанализировать финансово-хозяйственную деятельность предприятия.
4. Провести анализ логистической системы предприятия.
5. Выявить возможные направления совершенствования деятельности предприятия.
6. Разработать мероприятия по совершенствованию логистической системы ООО «Тонус».
7. Обосновать экономическую эффективность предложенных направлений совершенствования логистической системы.

Информационной базой данной работы выступали научные статьи экспертов в области логистики, нормативно-правовые акты, учебный материал, официальные статистические данные.

В качестве информационной базы практической части были использованы документы, управленческие, статистические и бухгалтерские отчетности.

Методология исследования включает в себя специализированные методы проведения исследований (SWOT-анализ, метод экспертных оценок).

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТРАНСПОРНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ

## 1.1 Понятие, сущность и значение системы транспортно-логистических услуг

В экономике транспортная отрасль занимает особое положение, относясь к экономической инфраструктуре. Транспорт является частью производительных сил общества и представляет собой самостоятельную отрасль материального производства, обеспечивающую нормальную деятельность экономической системы в целом. Отсюда следует, что продукция транспорта имеет материальный характер и выражается в перемещении вещественного продукта других отраслей [9]. Сама транспортная логистика представляет собой систему по организации доставки товарно-материальных ценностей из одного пункта в другой по наиболее оптимальному маршруту. Транспортировку в частности можно охарактеризовать как базовую активность, связанную с перемещением материальных ресурсов, незавершенного производства или же готовой продукции определенным видом транспорта [5].

Современные тенденции развития экономики направлены на все большее преобразование транспортных процессов в производственные. Необходимость снижения себестоимости продукции даже при самых современных технологиях производства требует оптимизации в целом цепочки сырье – производство – складирование – реализация. Помимо основной цели – снижения себестоимости производимой продукции логистические системы решают проблему, возникшую между производством и транспортом – снижение транспортных издержек, при перемещении производимой продукции от производителя к потребителю.

Сама логистическая система представляет собой адаптивную взаимосвязанную систему, выполняющую различные логистические функции и операции, состоящую из различных подсистем и имеющую обширные, развитые связи с внешней средой. Цель логистической системы сродни основной цели самой

логистики: доставка товаров, изделий, грузов в нужном количестве в определённо установленное время в заданное место [24].

С точки зрения классификации логистических систем, а именно подразделению по масштабу деятельности, выделяют (рисунок 1.1):

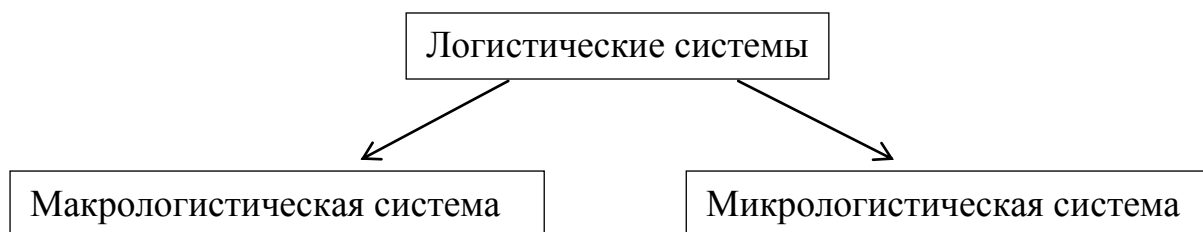


Рисунок 1.1 – Классификация логистических систем

Под макрологистической системой понимается масштабная система, включающая предприятия и организации, торговые, транспортные и посреднические фирмы различных ведомств.

Макрологистические системы могут охватывать страны, связи между которыми будут строиться на основе товарно-денежных отношений.

Наглядная схема представлена на рисунке 1.2.

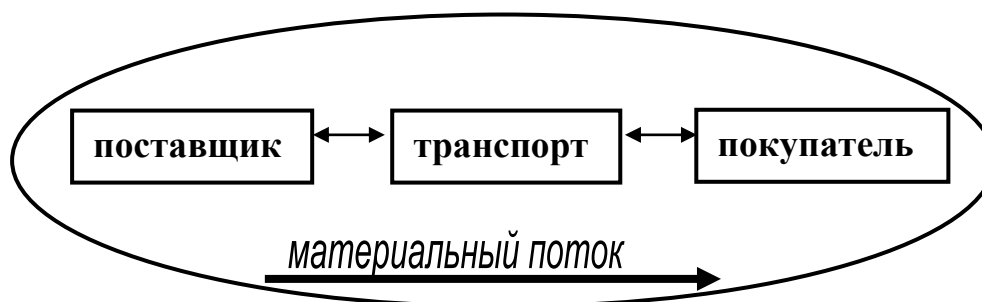
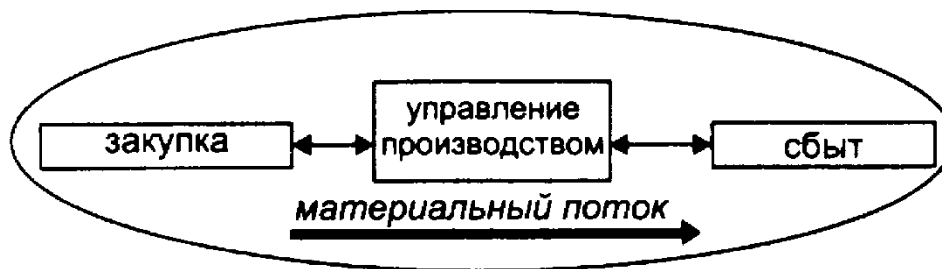


Рисунок 1.2 – Схема макрологистической системы

Микрологистические системы являются подсистемами. К ним относятся промышленные и торговые предприятия или их подразделения в частности.

Наглядная схема представлена на рисунке 1.3.





Условные обозначения:

 – элемент логистической системы

 – связи между элементами

Рисунок 1.3 – Схема микрологистической системы

Логистической системой можно назвать, например, транспортную компанию, оказывающую транспортные и сопутствующие им услуги. В масштабе макрологистической системы компания будет рассматриваться по отношению к различным организациям, контрагентам как внутри страны, так и за рубежом. Вся внутрипроизводственная среда, функциональные подразделения, объединенные единой инфраструктурой, относятся к микрологистической системе.

Природа логистической деятельности предполагает возможность оказания потребителю материального потока разнообразных транспортно-логистических услуг. В своей книге А.М. Гаджинский писал: «Логистический сервис неразрывно связан с процессом распределения и представляет собой комплекс услуг, оказываемых в процессе поставки товаров» [7].

Логистический сервис может быть применен не только к сфере распределения и обращения, а также существовать самостоятельно, в виде организаций предоставляющих транспортные услуги и их сопутствующие. Использование логистического сервиса помогает производственным и торговым предприятиям систематизировать и оптимизировать работу, повысить уровень конкурентоспособности. Сама логистическая услуга представляет собой комплекс услуг по выполнению заказа потребителя на проведение работы по организации и

управлению потоковыми процессами с целью их оптимизации. Осуществляется логистический сервис самим предприятием производителем, либо сторонней организацией предоставляющей услуги экспедирования [11].

Согласно ГОСТ Р 51006-96 «Услуги транспортные. Термины и определения» транспортная услуга – это результат деятельности исполнителя транспортной услуги по удовлетворению потребностей пассажира, грузоотправителя и грузополучателя в перевозках в соответствии с установленными нормами и требованиями [3]. То есть, транспортно-логистические услуги представляют собой процесс доставки грузов по оптимальному маршруту в пункт назначения, установленный заказчиком, с целью удовлетворения его потребностей. Зачастую, в комплексе осуществляются и сопутствующие услуги, например, экспедирование, упаковка и хранение, страхование, таможенное оформление и прочее.

Транспортно-логистические компании осуществляют ряд задач:

- Выбор оптимального вида транспорта;
- Планирование транспортировки, учет всех требующихся услуг;
- Определение оптимального маршрута;
- Обеспечение единства транспортно-складского процесса;
- Совместное планирование перевозок на различных видах подвижного состава;
- Доставка груза в минимальные сроки с минимальными издержками.

Многообразие предоставляемых услуг транспортно-логистическими компаниями поддается классификации по различным признакам. В связи с тем, что транспортно-логистические услуги рассматриваются как комплекс услуг, на практике их разделяют на 3 основных направления (таблица 1.1) [22].

Таблица 1.1 –Направления транспортно-логистических услуг

Направления транспортно-логистических услуг	Характеристика
Сервис, предшествующий процессу транспортировки	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Прием груза у отправителя.</li> <li>- Оформление сопроводительных, транспортных документов.</li> <li>- Возможное оказание услуг по таможенному оформлению.</li> <li>- Консолидация мелких отправок груза, с целью снижения затрат на транспортировку.</li> <li>- Упаковка груза в соответствии с принятыми стандартами фирмы-перевозчика.</li> <li>- Осуществление погрузочных работ.</li> <li>- Страхование груза.</li> <li>- Возможное хранение груза.</li> </ul>
Сервис, сопровождающий процесс транспортировки	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Контроль над осуществлением транспортировки.</li> <li>- Мониторинг движения груза с целью предотвращения неблагоприятных ситуаций.</li> <li>- Информационное обеспечение заказчика.</li> </ul>
Сервис, завершающий процесс транспортировки	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Уведомление о прибытии груза.</li> <li>- При необходимости оказание услуг по таможенному оформлению груза.</li> <li>- Осуществление разгрузочных работ.</li> <li>- Проверка состояния и уровня сохранности груза.</li> <li>- Доставка груза получателю.</li> </ul>

Услуги транспортно-экспедиторских компаний позволяют уменьшить трудоемкость предприятий, либо физических лиц по выполнению задач транспортировки грузов, а также выбрать наиболее рациональный маршрут. Возможность и способность транспортно-экспедиционных компаний качественно реализовывать востребованные рынком транспортные услуги оказывают влияние на повышение их конкурентоспособности и приводят к удовлетворению требований грузоотправителей и грузополучателей в процессе товародвижения.

Следовательно, роль транспортно-экспедиционных услуг в процессе организации логистического сервиса достаточно велика, так как любой товар или груз физического лица требуется довести в должном качестве, в установленные сроки и с минимальными затратами.

## 1.2 Формирование логистической системы на предприятиях транспортно-логистических услуг

Потребитель принимает решение о выборе поставщика на основании его возможностей и ценовой политики. Поэтому для каждой транспортно-логистической компании важными факторами являются ассортимент и качество предоставляемых услуг.

В мировой экономике часто используется классификация уровня логистического обслуживания, на основании которого можно определить чем занимается фирма, какие использует методы и модели логистического обслуживания, каков технологический уровень, что может предложить клиентской базе.

Выделяют 5 уровней логистического сервиса.

- 1PL (First Party Logistic)
- 2PL (Second Party Logistic)
- 3PL (Third Party Logistic)
- 4PL (Fourth Party Logistic)
- 5PL (Fifth Party Logistic)

1PL – представляет собой автономную логистику. Вся логистика формируется самим грузовладельцем на собственном транспорте без привлечения сторонних организаций.

2PL – иным языком «логистика второй стороны». Грузовладелец самостоятельно планирует перемещение груза, логистические цепочки, решает проблемы складирования, но не имеет собственного транспортного парка. Для этого обращается в транспортную фирму. Обычно такие фирмы предоставляют лишь материальные активы (транспортное средство), не предлагают при этом дополнительных услуг, а также зачастую работают в рамках одного региона.

3PL – комплексный логистический аутсорсинг. Специализированная логистическая компания берет на себя большую часть логистических операций, а

сам грузовладелец не занимается внешней логистикой. Провайдеры 3PL предоставляют широкий перечень услуг и имеют в штате высококвалифицированных работников. Провайдеры предоставляют и выполняют услуги, не включаясь в хозяйственную деятельность клиента. Логистическая компания может выполнять услуги транспортировки, складирования, экспедирования, упаковки, страхования, таможенного оформления и прочее.

4PL – интегрированный логистический аутсорсинг. Это сервис, при котором клиент привлекает логистическую компанию выполнять не только услуги 3PL логистики, но и полностью дает право управлять проектированием логистических цепочек, а также делегирует задачи по управлению бизнес-процессами на предприятии. Часто 4PL провайдеры привлекают к деятельности и 3PL провайдеров.

5PL – «виртуальная логистика». Своего рода логистика будущего. В ее рамках логистические услуги оказываются на уровне глобального информационно-технического пространства, услуги сетевого бизнеса. То есть оказание услуг профессиональным аутсорсером или группой провайдеров различных уровней логистического сервиса, посредством полного координирования внешних и внутренних логистических схем предприятия через единую информационную сеть. В данном случае оператор может не обладать парком транспортных средств, не оказывать услуг хранения, упаковки и прочего, но иметь широкий доступ к сторонним ресурсам и организациям для достижения поставленных задач. Чтобы 5PL сервис перешел из «виртуального» в реальный, необходимо создать единую базу, объединяющую всех операторов рынка логистики [39].

Широкий спектр логистических услуг и значительный диапазон, в котором должно периодически возрастать их качество, влияющее на конкурентоспособность фирмы и величину издержек, а также ряд других факторов, указывают на необходимость для фирмы иметь точно определенную стратегию в области логистического обслуживания потребителей.

Существует поэтапная схема, представленная на рисунке 1.4, позволяющая сформировать оптимальную систему логистического сервиса.

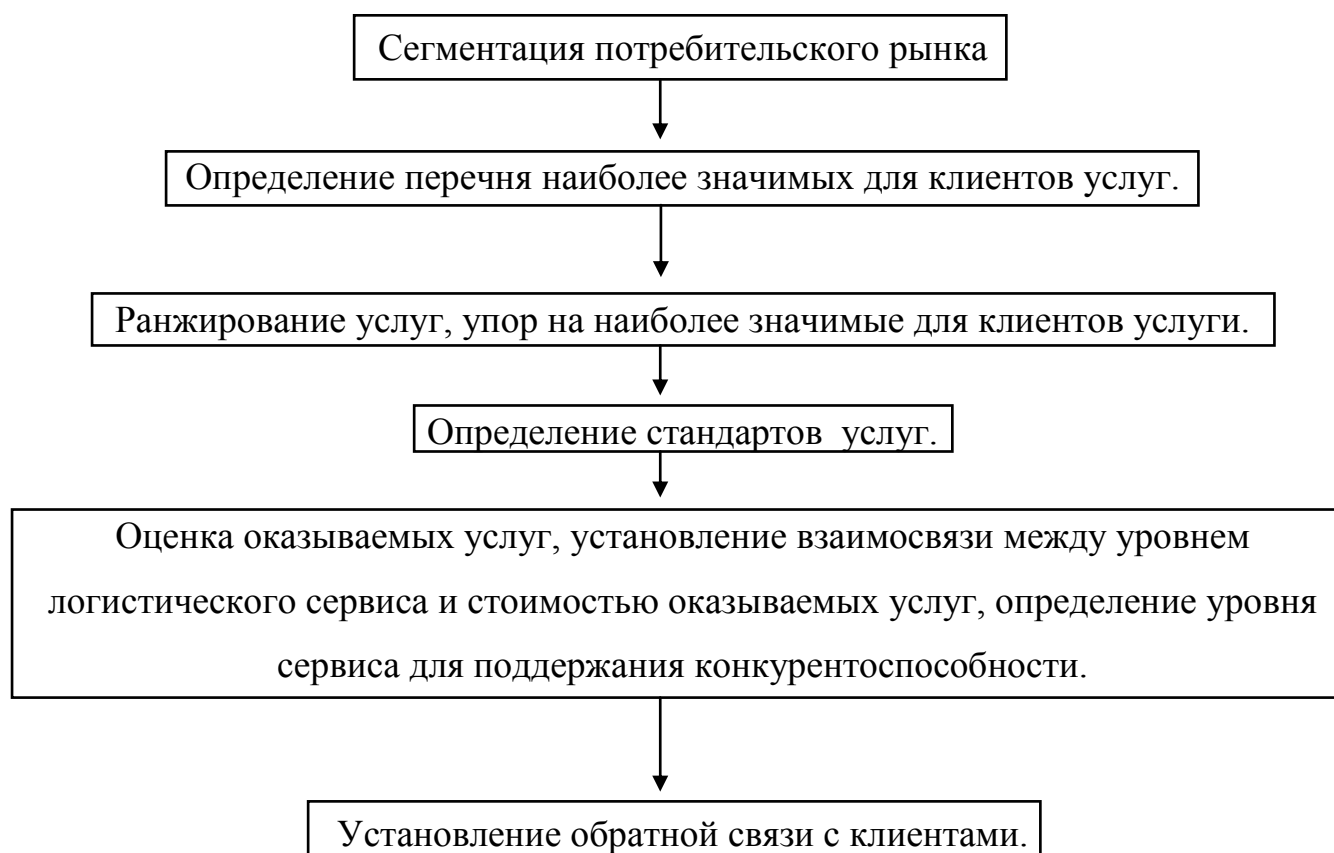


Рисунок 1.4 – Формирование системы логистического сервиса

Схема, представленная в рисунке 1.4, раскрывает поэтапное формирование системы логистического сервиса.

На 1 этапе осуществляется выбор целевой группы потребителей услуг, их ранжирование по наиболее востребованным услугам. Сегментация может проводиться по различным признакам, например по среднестатистическому уровню дохода, по степени концентрированности в регионе оптовых и розничных сетей.

На 2 этапе определяется номенклатура предоставляемых услуг в зависимости от проведенной сегментации рынка, определяется перечень востребованных услуг.

На 3 этапе проводится ранжирование услуг, входящих в составленный перечень на 2 этапе. Определяется уровень логистического сервиса.

На 4 этапе определяются стандарты услуг. Стандарты предлагают эффективный инструментарий для обеспечения устойчивых показателей качества. Стандарты позволят наладить бесперебойную работу с партнерами, а также застраховать потребителей услуг.

5 и 6 этапы взаимосвязаны между собой. Определение уровня сервиса и оценку оказываемых услуг можно выявить путем взаимодействия с клиентами, проводя опросы и анкетирование. Таким образом, можно наладить взаимосвязь с потенциальными клиентами и окончательно наладить работу логистического сервиса.

Основой для развития и формирования транспортных услуг является применение политики комплексного решения транспортных и сопряженных с ними проблем на более качественном уровне [6]. Такая политика базируется на предоставлении новых нетрадиционных услуг, укреплении коммуникаций и заключении договоров.

К политике предоставляемых услуг помимо комплексных решений и действий по осуществлению транспортного процесса, относятся и дополнительные услуги. Транспортные фирмы охотно идут на диверсификацию своей деятельности. Это повышает количество клиентуры, позволяет повысить прибыль и укрепить положение на рынке транспортно-логистических услуг. В свою очередь грузовладельцы не менее заинтересованы в делегировании задач логистического профиля, так как это позволяет уделить большее внимание профилирующей деятельности, уменьшив при этом затраты и сэкономив время. Политика транспортных компаний в области коммуникаций имеет цель донести до клиентов информацию о пакетах услуг, о новых возможностях, открытых терминалах и тому подобное. Это позволит задействовать максимальное количество мощностей, увеличить поток клиентов, поднять репутацию компании. Другая цель этой политики — способствовать расширению и совершенствованию

взаимодействия транспортных фирм и грузоотправителей на основе использования электронного обмена данными. Увеличение хозяйственных связей между транспортными компаниями и другими участниками логистического процесса привело к значительному повышению потока информации. С целью улучшения качества обслуживания бумажные потоки целесообразнее заменить автоматизированными системами. Использование компьютерной техники для электронной передачи данных сокращает объем бумажной документации, помогает избежать традиционных ошибок, возникающих при ручном заполнении документов, способствует ускорению доставки грузов, уменьшению запасов товарно-материальных ценностей, повышению производительности труда.

### 1.3 Оценка эффективности предоставления транспортно-логистических услуг

В связи с развитием рынка и ростом конкуренции среди транспортно-логистических компаний, решающим фактором выбора является качество предоставляемых услуг. Чтобы в полной мере удовлетворить потребности клиентов необходимо изучать их запросы, ориентироваться на отзывы, знать возможности конкурентов и четко следовать политике и стратегии транспортного обслуживания заказчиков. Под понятием «транспортная услуга» предполагается не только осуществление перевозки груза, но и все сопутствующие операции по его подготовке к транспортировке, экспедированию и обслуживанию на месте доставки [13].

Целью функционирования транспортной компании как микрологистической системы является обеспечение оперативного, эффективного, удобного и доступного транспортного обслуживания, отвечающего требованиям безопасности и надежности.

Качество оценивается по совокупности характеристик, дающих понимание об уровне транспортного сервиса.



Наиболее значимыми принято выделять:

1. Надёжность перевозки.
2. Своевременность доставки.
3. Безопасность и сохранность груза.
4. Стоимость транспортировки.
5. Комплексность услуг.
6. Культура обслуживания.
7. Доступность, комфортность, оперативность, уровень информационного обслуживания.

Качество транспортных услуг зачастую сложно оценить количественно, так как значительная часть критериев носит субъективный характер и основывается на личных представлениях клиентов о качественном обслуживании.

Своевременность и надёжность основывается на регулярности и оперативности транспортных услуг, а именно доставка точно в указанный срок, обязательность выполнения всех договоренностей, срочность перевозки груза.

Показатели безопасности и сохранности учитывают доставку без потерь, без повреждений и пропажи, а также без загрязнений.

Важным показателем является комплексность предоставляемых транспортной компанией услуг. Клиенты предпочитают пользоваться услугами только одной компании, у которой комплексно обеспечивается удовлетворение всех потребностей клиента. Отсутствие какой-либо дополнительной услуги может нивелировать качественное выполнение других сопутствующих услуг.

Важную роль имеют характеристики личного взаимодействия клиента с компанией. В процессе предоставления транспортных услуг грузоотправитель несет не меньшую ответственность за процесс транспортировки. Потребитель выбирает маршрут, заполняет документы, доставляет груз в место отправления и забирает из пункта назначения. Таким образом, клиенты становятся частью работающего персонала, поэтому необходимо обеспечить достоверной и полной

информацией, удостовериться в их компетенции и создать необходимые условия для бесперебойной работы.

Согласно ГОСТ Р 51005-96 «Услуги транспортные. Грузовые перевозки. Номенклатура показателей качества» выделяется следующая номенклатура показателей качества перевозок груза [3]:

- показатели своевременности выполнения перевозки;
- показатели сохранности перевозимых грузов;
- экономические показатели.

К показателям своевременности выполнения перевозки относят перевозки груза к назначенному сроку, регулярность прибытия груза, срочность перевозки груза.

Показатель сохранности перевозимых грузов предполагает доставку без потерь, без повреждений и пропажи, а также без загрязнений.

К экономическим показателям относят удельные затраты на транспортировку грузов различными видами транспорта, удельные полные расходы на доставку груза, затраты на производство погрузочно-разгрузочных и складских работ, процент транспортных издержек в себестоимости продукции (товара).

Сам уровень логистического сервиса понимается как количественная характеристика соответствия фактических показателей качества и количества логистических услуг оптимальным или теоретически возможным значениям этих услуг [31].

Уровень логистического сервиса рассчитывается по формуле:

$$Y = \frac{m}{M} \cdot 100\%, \quad (1)$$

где  $Y$  – уровень логистического обслуживания,

$m$  – количественная оценка фактически оказанного объема услуг;

$M$  – количественная оценка теоретически возможного объема логистических услуг.

Или

$$Y = \frac{\sum_{i=1}^n t}{\sum_{i=1}^N t} \cdot 100\%, \quad (2)$$

где  $n$  – фактическое количество оказанных услуг;

$N$  – количество услуг, которое теоретически можно оказать;

$t$  – время выполнения услуги.

С увеличением уровня сервиса затраты на него соответственно возрастают.

График зависимости затрат на сервис представлен на рисунке 1.5.

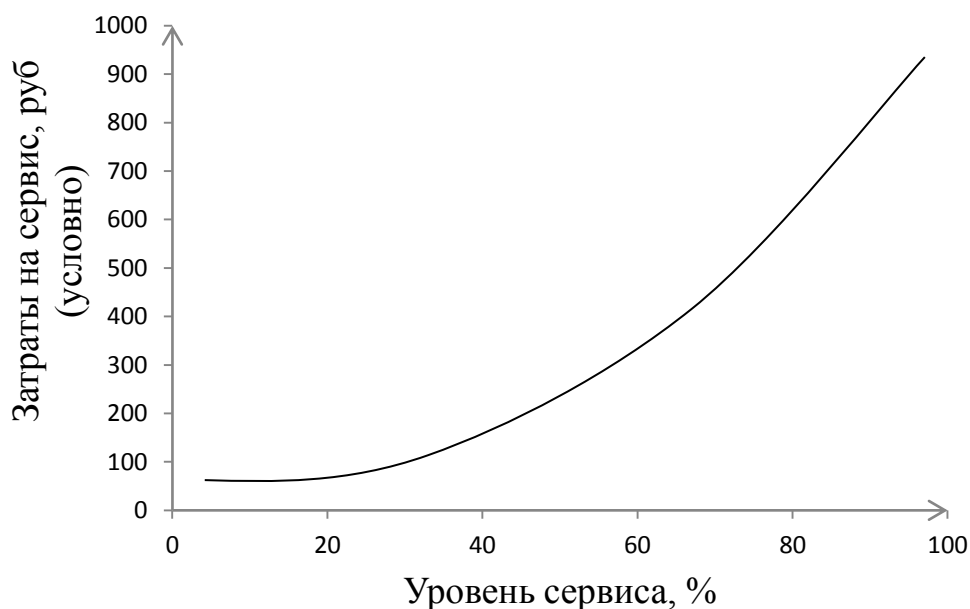


Рисунок 1.5 – Кривая зависимости затрат на сервис от величины уровня сервиса

Для того чтобы оценить обеспечение качества транспортных услуг наиболее часто используются экспертные методы оценки. Одним из эффективных, наглядных и полезных инструментов измерения качества обслуживания является использование методики SERVQUAL [21].

Данный метод основывается на рейтинге основных характеристик оказания услуг.

Для этого метода используются 5 основных измерений качества услуг:

1. Уверенность – способность внушать доверие, компетентность персонала;
2. Эмпатия – оказание индивидуального внимания каждому клиенту;
3. Надежность – возможность оказать все необходимые услуги все зависимости от обстоятельств;
4. Отзывчивость – желание провайдера оказать быстрый и качественный сервис, а также желание помочь клиенту;
5. Осязаемость – внешние характеристики компании, оказывающей услуги, например внешний вид персонала, состояние оборудования, транспортного парка и тому подобное.

Методологические основы оценки качества сервиса в транспортно-логистических системах базируются на методике SERVQUAL, а также методе экспертных оценок.

Основным показателем качества сервиса является комплексный показатель качества, который вычисляется путем суммы произведения качественных показателей на коэффициент важности показателей.

$$Kc = \sum_{i=1}^n Pi \cdot \alpha i, \quad (3)$$

где  $Kc$  – комплексный показатель качества,

$Pi$  – единичный показатель в  $i$ -той группе,

$\alpha i$  – коэффициент весомости  $i$ -той группы показателей качества.

Коэффициент важности как правило определяется с помощью метода экспертных оценок. Определение коэффициента веса каждого показателя осуществляется путем обсуждения, а результат выражается не в словах, а в цифрах.

Каждый  $i$ -тый эксперт назначает каждому параметру оценку по десятибалльной шкале. Наиболее важный параметр принимают наиболее высокой

оценкой и соответственно менее важный параметр меньшей оценкой. При этом разным параметрам может быть назначен один и тот же балл.

Результаты экспертизы сводятся в таблицу 1.2.

Таблица 1.2 – Пример создания таблицы параметров по 10-ти балльной шкале

Эксперты	Параметры			$\Sigma$
	1	...	k	
1	$\beta_{11}$		$\beta_{1k}$	$\beta_1$
...				
n	$\beta_{n1}$		$\beta_{nk}$	$\beta_n$

Для каждого эксперта определяется сумма всех параметров:

$$\sum_{i=1}^n \beta_{ik} = \beta_i, \quad (4)$$

И находятся значения коэффициента весомости:

$$\alpha_{ik} = \frac{\beta_{ik}}{\beta_i}, \quad (5)$$

В результате выявляется среднее значение комплексного показателя качества сервиса, рассчитываемого по формуле (3). Исходя из полученных данных, определяется уровень оказываемого сервиса.

Метод SERVQUAL можно также использовать в качестве опроса клиентов, без использования метода экспертных оценок. Создать анкету, которая будет предлагать оценить уровень качества обслуживания по 5 изменениям качества, с учетом специфики оказываемых услуг. Таким образом, можно в короткие сроки определить достоинства и недостатки транспортно-логистической компании.

#### 1.4 Специфика оказания транспортно-логистических услуг в условиях зарубежного и отечественного рынка

В рамках развития экономической и социальной жизни отдельных государств, происходит формирование глобального общества потребления, в котором на первое место выходят интересы потребителей товаров и услуг. На таком рынке к деятельности продавцов и поставщиков товаров и услуг предъявляются требования к удовлетворению запросов потребителя в максимально сжатые сроки по приемлемой цене. Такая задача может быть выполнена только при условии грамотно налаженной логистики, обеспечивающей бесперебойное производство и эффективное использование времени, финансовых и материальных ресурсов на протяжении всего процесса производства и потребления товаров и услуг [32].

Развитие рыночных отношений в России способствовало выведению приоритета запросов потребителя на первое место, но не в полной мере повлияло на создание совершенной логистической инфраструктуры. Отсутствие централизованного управления российской логистической системой сказалось на уровне логистического сервиса.

Одним из наиболее важных и эффективных путей решения данной проблемы является заимствование опыта зарубежных стран, достигших наибольшего уровня развития логистических моделей – лидеров рейтинга LPI.

Индекс LPI (Logistics Performance Index) является на сегодняшний день наиболее объективным показателем, определяющим уровень развития транспортно-логистического комплекса страны на основе оценки развития национальной таможни, инфраструктуры, системы международных перевозок, качества и компетентности логистической деятельности, транспортировки, бесперебойности и своевременности оказания логистических услуг.

Максимально возможная оценка указанных критериев «5». Средняя оценка по комплексу критериев и ранжированием стран публикуется на сайте Всемирного Банка [45].

Таблица 1.3 – Данные об оценке уровня LPI в странах мира за 2016 год, в баллах

Страна	Рейтинг LPI	Значение LPI	Критерии LPI					
			Таможенная деятельность	Инфраструктура	Международные перевозки	Качество и компетентность	Осуществление транспортировки	Бесперебойность поставки
Германия	1	4,23	4,12	4,44	3,86	4,28	4,27	4,45
Люксембург	2	4,22	3,90	4,24	4,24	4,01	4,12	4,80
Швеция	3	4,20	3,92	4,27	4,00	4,25	4,38	4,45
Нидерланды	4	4,19	4,12	4,29	3,94	4,22	4,17	4,41
Сингапур	5	4,14	4,18	4,20	3,96	4,09	4,05	4,40
Бельгия	6	4,11	3,83	4,05	4,05	4,07	4,22	4,43
Австрия	7	4,10	3,79	4,08	3,85	4,18	4,36	4,37
Великобритания	8	4,07	3,98	4,21	3,77	4,05	4,13	4,33
Китай	9	4,07	3,94	4,10	4,05	4,00	4,03	4,29
США	10	3,99	3,75	4,15	3,65	4,01	4,20	4,25
РФ	102	2,57	2,01	2,43	2,45	2,76	2,62	3,15

В настоящий момент наивысший рейтинг уровня LPI у стран Европейского союза. По последним данным мировым лидером по уровню эффективности логистики является Германия (4,23). Страна является лидером по показателю логистической инфраструктуры, качеству и компетентности логистической деятельности. Германия (4,12) уступает Сингапуру (4,18) по оценке деятельности таможен. По уровню регулирования транспортировки лидирующая позиция у Швеции (4,38), по бесперебойности поставки наибольший балл у Люксембурга (4,80). В системе международных перевозок лидирующую позицию занимает Люксембург (4,24). Исходя из данных предыдущих лет, уровень эффективности логистики ведущих стран стремительно растет.

Россия занимает 102 место по уровню LPI и имеет балл 2,57. Наибольший балл (3,15) присвоен критерию бесперебойности поставки. Наименьший балл (2,01) по оценке деятельности таможен [46].

При проведении сравнения уровня эффективности логистики в России с предыдущими годами, ее уровень нестабилен и изменяется из года в год, что наглядно можно отследить в таблице 1.4.

Таблица 1.4 – Сравнение уровня LPI России с предыдущими годами, в баллах

Критерий LPI	2012 год	2014 год	2016 год
Рейтинг LPI	98	93	102
Значение LPI	2,58	2,66	2,57
Таможенная деятельность	2,04	2,20	2,01
Инфраструктура	2,45	2,59	2,43
Международные перевозки	2,59	2,64	2,45
Качество и компетентность	2,65	2,74	2,76
Осуществление транспортировки	2,76	2,85	2,63
Бесперебойность поставки	3,02	3,14	3,15

Исходя из данных, представленных в таблице 1.4, прослеживается схожесть уровня эффективности логистики России в 2016 году и 2012 года. Отсюда можно сделать вывод, что отечественная логистика развивается не интенсивно относительно стран мира, так как значения LPI на мировом рынке увеличивается, а уровень развития логистики в России отстает. К 2014 году отечественная логистика дола толчок вперед и с 98 позиции поднялась до 93, к 2016 году рейтинг опустился до 102 места. Значение LPI в 2012 году – 2,58, в 2016 году – 2,57. Единственный критерий, который систематично увеличивается – бесперебойность поставки и составляет 3,02 в 2012 году, 3,14 в 2014 году и 3,15 в 2016 году соответственно.

#### Логистика за рубежом

В настоящее время Европейский союз представляет собой развитое, интегрированное пространство с интенсивно развивающимся сектором логистических услуг. На современном этапе европейская логистика достаточно



оснащена информационно-логистическими базами, развитой инфраструктурой. Существенное ускорение темпов роста логистики связано с внедрением инноваций в информационную систему и технологические схемы логистики. Это в частности относится к формированию баз данных и коммуникационных систем логистики, внедрению новых программных продуктов, позволяющих дистанционно управлять материальными потоками, складских информационных систем, организации системы дистанционного мониторинга и контроля качества осуществления деятельности на различных участках логистической цепи. В Европе были найдены новые пути решения проблем, связанных с увеличением потребностей покупателей, вследствие чего и рост издержек. Эти проблемы решаются возмещением дополнительных затрат за счет оптимального расположения складов, грамотно построенных транспортных маршрутов, оптимизации величины партий поставки, внедрения инновационных технологий, в том числе информационных. Тем самым современные предприятия расширяют перечень дополнительных услуг [19]. В европейских странах широко распространены единичные поставки, а также поставки типа «от двери до двери», автомобильные, железнодорожные, воздушные транспортировки. Сервис осуществляется с минимальными временными потерями.

Согласно новой инвестиционной политике в европейских странах было принято решение совершенствовать структурное обслуживание инфраструктуры для всех видов транспорта (таблица 1.5) [10].

Такая политика четко отражается на уровне LPI, в соответствии с которой европейские страны занимают лидирующие позиции в рейтинге.

Таблица 1.5 – Инвестиции в инфраструктуру Германии

Инвестиции в инфраструктуру, млн евро	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
Федеральная железнодорожная инфраструктура	4,229	4,604	4,998	6,064	5,631
Дороги	5,091	5,093	6,208	6,480	7,389
Водные пути	1,005	977	974	1,056	956
Другие сектора	132	131	127	157	137
Итого	10,457	10,805	12,307	13,757	14,113

В таблице 1.5 четко отражается увеличение доли инвестирования, что приводит к постоянному повышению уровня эффективности логистики.

Логистическая система Китая уступает Европейской по уровню организации, но значительно опережает российскую, чему соответствует 9 место в рейтинге индекса LPI. Современный логистический рынок Китая привлекает пристальное внимание зарубежных предприятий, активно инвестирующих его развитие. Также в Китае формируются так называемые «WFOE» – Wholly Foreign-Owned Enterprises – предприятия, полностью находящиеся иностранной собственности. Положительной тенденцией от зарубежной интеграции является стимулирование логистических операторов к повышению конкурентоспособности до уровня иностранных компаний. Ряд проблем, связанных с раздробленностью рынка услуг решает путем развития 3PL системы, которая сопутствует формированию новых логистических связей. Специфической особенностью функционирования китайской логистической системы является то, что в отличие от стран ЕС и России инвестирование в логистическую инфраструктуру осуществляется исключительно со стороны частного сектора, а действия государства направлены на поддержку усиления интеграции, координации и стандартизации.

Общей чертой логистических систем развитых европейских, американских и азиатских рынков является ориентация на модернизацию за счет внедрения современных информационных технологий и расширения спектра IT-услуг [16].

#### Отечественная логистика

По уровню развития отечественная логистика значительно отстает от развитых стран. Мероприятия по заимствованию опыта зарубежных стран осложнены большой протяженностью территории и относительно не высокой плотности населения.

До 2017 года в России не существовало ни одного официального источника статистики транспортно-логистического бизнеса. Аналитические отчеты и обзоры крупных консалтинговых компаний (например, РБК) приводят только транспортную и инфраструктурную статистику, доступную только источникам

обязательной отчетности, а также открытую таможенную статистику. Источниками информации о транспортно-экспедиторских компаниях являются некоммерческое партнерство «Гильдия экспедиторов» и Ассоциация российских экспедиторов.

«Гильдия экспедиторов» ставит цели: содействие развитию рынка экспедиторских услуг на федеральных железных дорогах и других видах транспорта при их взаимодействии, участие в реформировании транспортного обслуживания, защита интересов экспедиторов, перевозчиков и грузовладельцев, реализация инновационных логистических технологий. Точное количество участников и деятельность компании неизвестна.

Ассоциация российских экспедиторов ставит перед собой цели: объединение экспедиторских организаций в единую национальную ассоциацию, защита интересов членов ассоциации на российском рынке экспедиторских услуг, представление российских экспедиторов в Международной федерации экспедиторских ассоциаций (ФИАТА) и защита интересов российских экспедиторов на мировом рынке экспедиторских услуг и т.п. По официальным данным в ассоциации состоит 200 российских и иностранных компаний. В причисленном списке их всего 67. Здесь присутствуют перевозчики их объединения, порты, аэропорты, таможенные посты, промышленные компании и др.

Другие профессиональные объединения исследуемой отрасли ещё малочисленнее.

В марте 2017 года начал работу первый в Российской Федерации Реестр экспедиторских и логистических организаций. Его ведение осуществляется Российской ассоциацией экспедиторских и логистических организаций. Реестр ведется на добровольной и безвозмездной основе с предоставлением минимально необходимых документов. В настоящее время в реестре зарегистрировано 170 компаний, составляющих более половины рынка экспедиторских услуг в Российской Федерации [43].

В условиях современного развития рынка отечественные логистические операторы в большей степени ориентируются на требования клиентов. К основным требованиям, которые предъявляют потребители логистических услуг, можно отнести следующие:

- комплексность логистической услуги;
- мобильность во взаимодействии участников логистической цепи;
- доступность логистической услуги, то есть снижение значимости географического фактора, а также временных ограничений в получении доступа к услугам;
- надежность и непрерывность поставок;
- синхронизированность в выполнении операций по оказанию услуг за счет упорядочения бизнес-процессов и их стандартизации.

Основу российского рынка логистических услуг в настоящее время представляют услуги по грузоперевозке и экспедированию (93,5%), комплексные услуги, такие как хранение и дистрибуция 5,8% и 0,7% соответственно [37, 38].

По прогнозам экспертов РБК.research, предполагаются следующие изменения в структуре российского рынка логистических услуг:

- высокий темп развития складских услуг, который будет определяться вводом новых складских объектов, а также сохранением высокого уровня заполняемости этих объектов;
- повышение спроса на управленческие услуги в связи с качественным ростом рынка логистических услуг;
- снижение доли транспортных услуг в общей структуре рынка логистических услуг.

Российская логистика находится сейчас на стадии буйного развития. Похожая ситуация была в Германии в начале 60-х гг. прошлого столетия. Результаты анализа развития логистики в Германии в те годы становятся полезны сейчас для нашей страны. Современное положение логистики в Европе интересно, прежде всего, для и специалистов, которые работают на международном рынке или в

международных проектах, а также для российских компаний, которые входят в международные глобальные цепи поставок [35].

Позаимствовать из международной практики можно:

1. Отработанные и проверенные временем технологические процессы логистической деятельности.
2. Использование современных IT-технологий.
3. Клиентоориентированную политику, выводящую взаимоотношения с заказчиком на уровень партнерства.
4. Адаптацию отечественного персонала к мировым стандартам работы.
5. IT-сопровождение всех логистических процессов, полная интеграция информационных систем логистических операторов с информационными системами клиентов.

Сложности, стоящие на пути динамичного развития логистики в России:

- сложное общеэкономическое положение;
- социальная напряженность отдельных общественных слоев;
- низкий уровень развития систем коммуникаций;
- отставание в формировании транспортной инфраструктуры, износ существующей инфраструктуры транспорта;
- недостаточный уровень производственно-технологической базы;
- физический и моральный износ подвижного состава.

Развитию логистической отрасли будут способствовать совершенствование законодательной базы в области транспортно-экспедиторской деятельности, таможенных процедур, более активное участие государства как инвестора и как регулятора в строительстве капиталоемких объектов транспортной инфраструктуры, снижение уровня бюрократизации регулирующих и контролирующих организаций [30].

Вывод по разделу один

В результате проведенной работы были рассмотрены основные теоретические аспекты транспортно-логистических услуг, определены основные задачи и

направления деятельности логистических организаций. Рассмотрены основные этапы формирования оптимальной системы логистических услуг.

Так же в ходе работы были представлены методы оценки эффективности транспортно-логистических услуг, а именно метод SERVQUAL на основе метода экспертных оценок. В заключении было проведено сравнение отечественного и зарубежного рынка логистических услуг и логистики в целом. В результате чего выяснилось, что отечественная логистика отстает от уровня зарубежных стран, в особенности европейских.

По рейтингу LPI Россия в 2016 году представляла 102 позицию среди стран мира. Это значение несколько ниже предыдущих лет, из чего можно сделать вывод, что существуют проблемы, ограничивающие развитие логистики в России. Данные за 2018 год не предоставлены в связи с отсутствием составления нового рейтинга за каждые последующие 2 года.

Для решения выявленных проблем в ходе работы одним из базовых приоритетов внутренней и внешней политики России в современных условиях должно являться ускорение интеграции ее торгового и транспортного комплексов в мировое логистическое пространство, создание благоприятных условий для свободного перемещения товаров, услуг, капитала и рабочей силы.

Одним из ключевых звеньев развития российской экономики должно быть совершенствование транспортной системы страны и реализация ее потенциала для обеспечения евроазиатских связей.

Необходима целенаправленная деятельность государства по координации действий федеральных и региональных органов власти в целях создания благоприятных условий для развития инфраструктуры логистической деятельности.

Также необходимо заимствование накопленного опыта и основных методов развития и выведения логистики на новый уровень у европейских стран с учетом географических и социальных факторов РФ.

## 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

### 2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

Полное фирменное наименование организации с указанием организационно-правовой формы: общество с ограниченной ответственностью «Тонус».

Сокращенное фирменное наименование: ООО «Тонус».

Месторасположение: 454047, Челябинская область, город Челябинск, улица Жукова, дом 1, офис 416.

Режим работы: с понедельника по пятницу с 9:00 до 18:00.

Дата государственной регистрации и дата внесения организации в Единый Государственный Реестр Юридических лиц: 05.06.2015г., ОГРН: 1157460003073.

Идентификационный номер налогоплательщика: 7460022006.

КПП: 746001001.

Основной деятельностью является деятельность, связанная с перевозками, то есть компания является транспортно-логистической. Организация занимается перевозками грузов в пределах региона, по России и странам СНГ.

Общество с ограниченной ответственностью действует на основании устава организации и действующего законодательства РФ.

Уставный капитал Общества составляет 10 000 (десять тысяч) рублей.

Численность персонала 3 человека.

Организационно-управленческая структура ООО «Тонус» функциональная. (рисунок 2.1). В ней реализуется тесная связь административного и функционального управления. Функциональные органы работают в пределах своей компетенции. Общие вопросы оговариваются коллегиально. Такая структура направлена на систематическое решение идентичных задач.

Штат сотрудников представлен логистом и бухгалтером.



Рисунок 2.1 – Организационная структура ООО «Тонус»

Директор обеспечивает законность деятельности, организует подготовку транспортных документов, занимается подбором кадров, организует и контролирует выполнение должностных обязанностей персонала, решает вопросы, касающиеся финансово-экономической и хозяйственной деятельности Общества, разрабатывает стратегию предприятия, организует ведение бухучета, а также занимается логистической деятельностью.

Бухгалтерский учет осуществляется главным бухгалтером согласно положению Федерального Закона «О бухгалтерском учете» № 129-ФЗ [1]. К основным обязанностям бухгалтера относятся: осуществление приема первичной документации, отражение на счетах операций, связанных с движением денежных средств, производство начисления и перечисления налогов и сборов в федеральный, региональный и местный бюджеты, выполнение работ по формированию, ведению и хранению базы данных бухгалтерской информации.

Логист осуществляет контроль транспортной цепочки, координацию всех участников операции по транспортировке, управляет работой водителей, осуществляет своевременное фрахтование транспорта на выгодных для компании условиях, контролирует исполнение договоров и оплат счетов, формирует отчеты по дебиторской кредиторской задолженности перед клиентами.

Реализуемая деятельность является актуальной на рынке для организаций малого бизнеса и занимает достаточно обширную нишу. В связи с этим существует повышенный уровень конкуренции. Например, ООО "ТГА", ООО "МеридианАвто", ООО «КОПФ», ООО ТЭК "Вымпел", ООО "Доставки74" –



транспортно-экспедиционные компании, являющиеся прямыми конкурентами в городе Челябинске. Все они были зарегистрированы приблизительно в один период времени, начиная с 2014 года и осуществляющие подобную деятельность, связанную с перевозками. Перечень организаций-конкурентов не является закрытым.

Несмотря на то, что ООО «Тонус» является «молодой» организацией, она активно расширяет масштабы деятельности и налаживает связи на рынке транспортно-логистических услуг. На данный момент в списке партнеров находятся около ста предприятий, такие как ООО «Автоком», ООО «Глобус», ООО «АвтоТрест», ООО «ТрансНавигатор», ООО «ТЭКОМ», ООО «Уралтранслогистик», ООО «АвтоМаркет» и прочие.

Целевой сегмент потребителей услуг представлен строительными компаниями, компаниями производящими металлопрокат, а также запчасти и оборудование. Например, ООО «Стальной профиль», ООО «Урал-МашЭнерго», ООО «ЧМК», ООО «Авангард», ЗАО «ЧМЗ-Спецсталь», ООО ТК «ИНОКС», ООО «ЖБИ74» и т.д. Многие из них являются постоянными клиентами.

Наиболее часто поставляемая продукция: трубы, оборудование и запчасти, полевой шпат, арматура.

В таблице 2.1 представлены основные показатели деятельности ООО «Тонус».

Таблица 2.1 – Основные показатели деятельности ООО "Тонус" за 2015-2017гг.

Наименование показателя	Значение показателей, тыс. руб.			Абсолютное изменение		Темп роста	
	2015г.	2016г.	2017г.	2016 г. от 2015 г.	2017 г. от 2016 г.	2016 г., %	2017 г., %
Выручка	325	4576	2880	4251	-1696	1408	62,9
Коммерческие расходы	132	4181	2448	4049	-1733	3167,4	58,5
Управленческие расходы	185	320	386	135	66	172,9	120,6
Прочие расходы	1	9	11	8	2	900	122,2
Прибыль от продаж	8	75	46	67	-29	937,5	61,3
Чистая прибыль	6	53	28	47	-25	883,3	52,8

При анализе основных показателей деятельности ООО «Тонус» (таблица 2.1) в 2015г. выручка составила 325 тыс. руб., коммерческие расходы 132 тыс. руб., управленческие расходы 185 тыс. руб., прочие расходы 1 тыс. руб., прибыль от продаж 8 тыс. руб., а чистая прибыль за 2015г. составила 6 тыс. руб.

В 2016г. было отмечено увеличение выручки на 4251 тыс. руб. по отношению к предыдущему году. При этом наблюдается значительное увеличение коммерческих расходов на 4049 тыс. руб., увеличиваются и управленческие расходы на 135 тыс. руб., прочие расходы возросли на 8 тыс. руб., прибыль от продаж увеличилась на 67 тыс. руб. Положительная тенденция наблюдалась и в увеличении чистой прибыли на 47 тыс. руб.

На конец 2017г. наблюдается тенденция к снижению выручки на 1690 тыс. руб. Величина коммерческих расходов то же снижается на 1733 тыс. руб., но при этом увеличиваются управленческие расходы на 66 тыс. руб. Прибыль от продаж снижается на 29 тыс. руб., чистая прибыль на 25 тыс. руб.

Динамика чистой прибыли отражена на рисунке 2.2.

Увеличение коммерческих и управленческих расходов связано с арендой офиса и его содержанием.

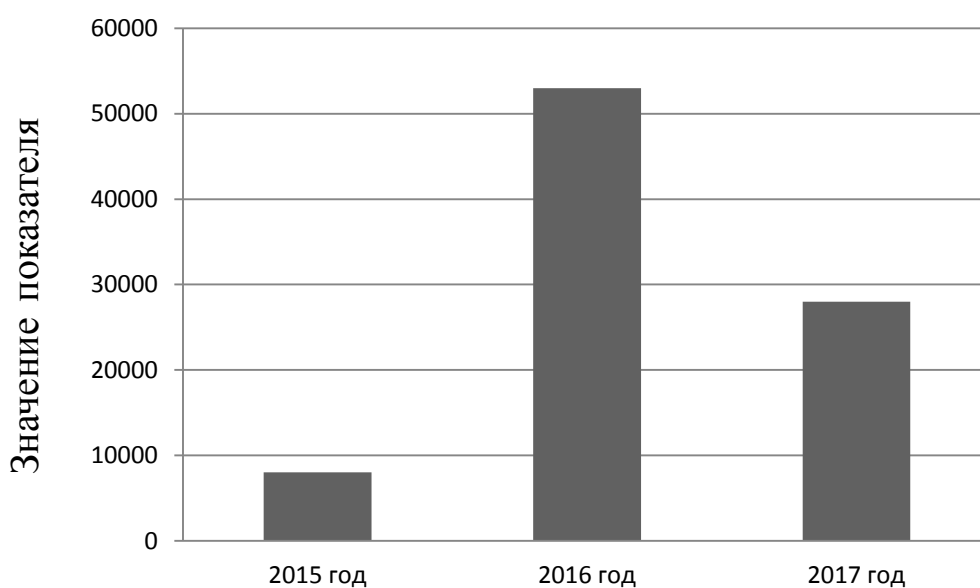


Рисунок 2.2 – Динамика чистой прибыли ООО "Тонус"

## 2.2 Анализ хозяйственной и финансовой деятельности предприятия

Анализ является исходной точкой прогнозирования, планирования, управления экономическими объектами и процессами с целью обоснования лучших вариантов их развития [20, 36].

В современных условиях наиболее актуальными становятся вопросы оптимального использования имущества предприятия. Основной задачей управления имущественным состоянием предприятия является повышение эффективности его использования.

Под имуществом предприятия понимаются все материальные, нематериальные и денежные средства, находящиеся в пользовании, владении и распоряжении предприятия [26]. Анализ имущественного состояния ООО «Тонус» представлен в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Анализ имущественного состояния за период 2015-2017гг.

Наименование показателя	2015г.		2016г.		2017г.		Абсолютное изменение		Темп роста	
	Тыс. руб.	% к итогу	Тыс. руб.	% к итогу	Тыс. руб.	% к итогу	2016 г. от 2015 г.	2017 г. от 2016 г.	%	%
1. Оборотные активы										
1.1 Дебиторская задолженность	70	87,5	2	0,9	21	6,1	-68	19	2,9	1050
1.2 Денежные средства и денежные эквиваленты	10	12,5	212	99,1	323	93,9	202	111	2120	152,4
БАЛАНС	80	100	214	100	344	100	134	130	267,5	160,8

Активы организации на 31.12.2015г. представлены следующим соотношением: основной долей дебиторской задолженности (87,5%) и меньшим процентом денежных средств и денежных эквивалентов (12,5%).

В 2016 году структура активов организации значительно изменяется. На 31.12.2016г. дебиторская задолженность резко уменьшается и составляет лишь

0,9%, остальные активы представлены денежными средствами на расчетном счете, а именно 99,1%.

Ситуация на 31.12.2017г. изменяется не кардинально. Активы организации также представлены дебиторской задолженностью (6,1%), которая увеличилась на 19 тыс. руб. в соотношении с предыдущим годом и составила 21 тыс. руб., и денежными средствами на расчетном счете (93,9%), которые увеличились на 111 тыс. руб. и составили 323 тыс. руб.

Рост величины активов ООО «Тонус» в 2016г. связан с резким увеличением денежных средств на расчетном счете, а именно на 212 тыс. руб.

В 2017г. также наблюдается тенденция увеличения активов за счет роста денежных средств на расчетном счете, а именно на 111 тыс. руб., не смотря на незначительное увеличение дебиторской задолженности на 19 тыс. руб.

Имущество предприятия формируется из собственных и заемных средств. Собственный капитал на данном предприятии представляет собой совокупность уставного капитала и нераспределенной прибыли. Заемные средства не используются. Краткосрочные обязательства представлены кредиторской задолженностью [17].

В таблице 2.3 произведен анализ источников образования имущества.

Таблица 2.3 – Анализ источников образования имущества за 2015-2017гг.

Наименование показателя	2015г.		2016г.		2017г.		Абсолютное изменение		Темп роста	
	Тыс. руб.	% к итогу	Тыс. руб.	% к итогу	Тыс. руб.	% к итогу	2016г. от 2015г.	2017г. от 2016г.	%	%
1. Капитал и резервы										
1.1 Уставный капитал	10	12,5	10	4,7	10	2,9	0	0	0	0
1.2 Нераспределенная прибыль	6	7,5	59	27,6	87	25,3	53	28	983,3	147,5
2. Краткосрочные обязательства										
2.1 Кредиторская задолженность	64	80	145	67,7	247	71,8	81	102	226,6	170,3
БАЛАНС	80	100	214	100	344	100	134	130	267,5	160,7

Проанализировав динамику изменения показателей образования имущества, можно сделать вывод о том, что вес кредиторской задолженности в структуре пассива баланса очень велик. В 2015г. кредиторская задолженность составляла 80% всех источников образования имущества. Нераспределенная прибыль представляла собой 7,5%, остальные средства составлял уставный капитал (12,5%). Наглядный состав источников образования имущества представлен на рисунке 2.3.

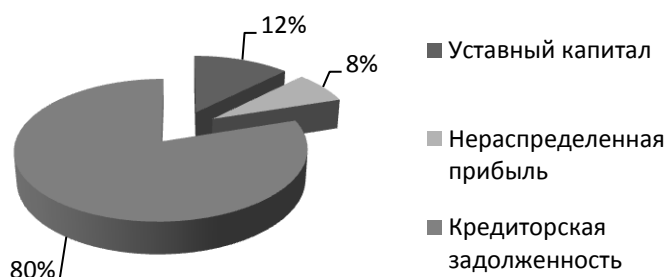


Рисунок 2.3 – Состав источников образования имущества, 2015г.

В 2016г. наблюдается увеличение нераспределенной прибыли на 53 тыс. руб., а также увеличение кредиторской задолженности на 81 тыс. руб. Состав источников образования имущества отражен на рисунке 2.4.

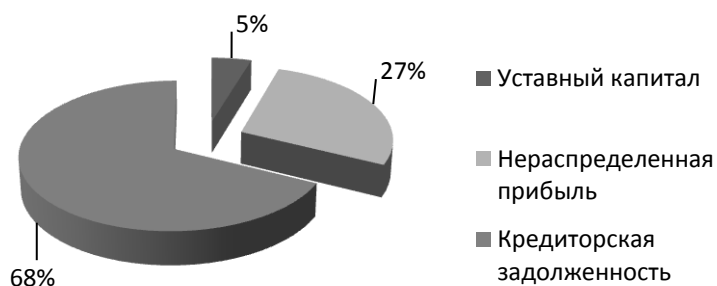


Рисунок 2.4 – Состав источников образования имущества, 2016г.

На конец 2017г. наблюдается тенденция увеличения кредиторской задолженности на 102 тыс. руб. и нераспределенной прибыли на 28 тыс. руб.

В 2017г. имущество в основном представлено кредиторской задолженностью, доля которой составляет 71,8%. Собственные средства представлены нераспределенной прибылью – 25,3% и уставным капиталом – 2,9%

Анализ источников образования имущества представлен на рисунке 2.5.

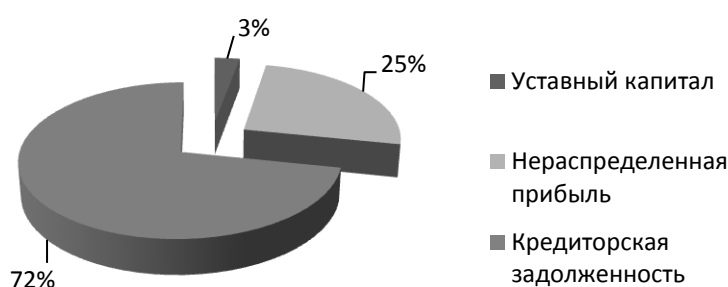


Рисунок 2.5 – Состав источников образования имущества, 2017г.

Непрерывным рост доли краткосрочной кредиторской задолженности может отрицательно сказаться на ликвидности баланса.

При анализе ликвидности и платежеспособности предприятия под ликвидностью баланса организации понимается ее способность покрывать свои обязательства активами, срок превращения которых из иной формы в денежную соответствует сроку погашения обязательств. Говоря о ликвидности баланса организации, имеют в виду наличие у нее оборотных активов в объеме, теоретически достаточном для расчетов по всей совокупности краткосрочных обязательств, пусть даже с нарушением установленных сроков их погашения. Платежеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения [4, 15].

На практике принято выделять 4 группы ликвидности активов и 4 группы источников финансирования (таблица 2.4).

Таблица 2.4 – Группы ликвидности активов и пассивов

Группа	Характеристика	Группа	Характеристика
A1	Абсолютно ликвидные активы, денежные средства предприятия и краткосрочные финансовые вложения	П1	Неотложные обязательства (кредиторская задолженность, а также ссуды, не погашенные в срок)
A2	Быстро реализуемые активы, дебиторская задолженность и прочие активы	П2	Краткосрочные пассивы (краткосрочные кредиты и заемные средства)
A3	Медленно реализуемые активы, запасы и затраты	П3	Долгосрочные пассивы (долгосрочные кредиты и заемные средства)
A4	Труднореализуемые активы, основные и прочие внеоборотные средства	П4	Собственные средства

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги групп по активу и пассиву. Баланс считается ликвидным, если значения имеют соответствующие неравенства.

$$\begin{aligned}
 A1 & \geq P1 \\
 A1+A2 & \geq P1+P2 \\
 A3 & \geq P3 \\
 A4 & \leq P4
 \end{aligned}$$

Далее осуществляется группировка активов и пассивов баланса предприятия (таблица 2.5).

Таблица 2.5 – Группировка активов и пассивов баланса, тыс. руб.

АКТИВ	2015г.	2016г.	2017г.	ПАССИВ	2015г.	2016г.	2017г.
A1	10	212	323	П1	64	145	247
A2	70	2	21	П2	-	-	-
A3	-	-	-	П3	-	-	-
A4	-	-	-	П4	-	-	-

Медленно реализуемые активы на предприятии ООО «Тонус», внеоборотные активы, краткосрочные и долгосрочные обязательства, а также собственные средства отсутствуют.

Сравнение показателей ликвидности отражено в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Сравнение показателей ликвидности

Условие ликвидности	2015г.			2016г.			2017г.		
	A1	>	П1	A1	>	П1	A1	>	П1
$A1 \geq П1$	A1	>	П1	A1	>	П1	A1	>	П1
$A1+A2 \geq П1+П2$	A1+A2	>	П1+П2	A1+A2	>	П1+П2	A1+A2	>	П1+П2

Анализ таблицы 2.6 показывает, что:

1. Условие  $A1 \geq П1$  выполняется на протяжении всего анализируемого периода, следовательно неотложные обязательства покрываются ликвидными активами. На практике такое соотношение означает неэффективное использование денежных средств;

2. Условие  $A1+A2 \geq П1+П2$  выполняется на протяжении всего рассматриваемого периода, следовательно, предприятие в состоянии оплатить все текущие обязательства посредством преобразования быстро реализуемых активов в денежные средства.

Баланс предприятия может считаться полностью ликвидным при выполнении всех перечисленных условий, но для более поддержания ликвидности необходимо соответствие коэффициентов ликвидности нормативным показателям. Этому могут поспособствовать высокие финансовые результаты работы предприятия.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает обеспеченность предприятия денежными средствами на данный момент времени. Нормативным значением коэффициента является 0,2 и более.

Коэффициент промежуточной ликвидности отражает возможность предприятия погасить требования в короткий промежуток времени, не нанося ущерб операционной деятельности. Нормативным значением коэффициента является промежуток от 0,7 до 1,5.



Коэффициент текущей ликвидности определяет сколько раз предприятие в состоянии погасить обязательства перед кредиторами, если переведет в денежные средства все свои оборотные активы. Нормативным значением коэффициента является диапазон от 1 до 1,5.

Таблица 2.7 – Основные коэффициенты анализа ликвидности

Год	Абсолютная ликвидность	Промежуточная ликвидность	Текущая ликвидность
2015	0,16	1,25	1,25
2016	1,46	1,48	1,48
2017	1,31	1,39	1,39

Анализ таблицы 2.7 отражает соответствие нормативных значений коэффициентов существующим коэффициентам ликвидности ООО «Тонус».

Коэффициент абсолютной ликвидности в 2015г. был ниже нормативного значения на 0,04 и это означало, что компании не хватало наиболее ликвидных активов для погашения срочных обязательств. На протяжении периода с 2016 по 2017гг. коэффициент выше нормативного показателя и составляет 1,46 в 2016г. и 1,31 в 2017г. Именно такое значительное превышение нормативного коэффициента означает неэффективное использование денежных средств.

Промежуточная ликвидность за период с 2015 по 2017 годы соответствует диапазону нормативных показателей (0,7-1,5), следовательно, предприятие имеет возможность погасить долги в короткий промежуток времени, не нанося ущерб деятельности.

Коэффициент текущей ликвидности соответствует нормативным показателям (1-1,5). Такое положение означает, что предприятие способно погашать краткосрочные обязательства за счет только оборотных активов.

Платежеспособность организации является внешним признаком его финансовой устойчивости и обусловлена степенью обеспеченности оборотных активов долгосрочными источниками. Она определяется возможностью организации наличными денежными ресурсами своевременно погасить свои платежные обязательства.

Анализ платежеспособности необходим не только для самих организаций с целью оценки и прогнозирования их дальнейшей финансовой деятельности, но и для их внешних партнеров и потенциальных инвесторов (таблица 2.8).

Таблица 2.8 – Коэффициент платежеспособности

Показатель	2015г.	2016г.	2017г.	Нормативный показатель
Коэффициент платежеспособности	0,25	0,48	0,40	0,5-0,7

За период с 2015 по 2017гг. коэффициент платежеспособности имеет значение ниже нормативного показателя. В 2015г. коэффициент был ниже минимального нормативного значения на 0,25. В 2016г. платёжеспособность была наиболее приближена к оптимальному значению и составляла 0,48. В 2017г. коэффициент составил 0,4 и был ниже нормативного значения на 0,1. Однако, значения показателей, рассматриваемого периода, могут находиться в пределах нормы, так как предприятие несет низкий уровень постоянных затрат. Такая деятельность может сохранять стабильное финансовое положение, не смотря на сниженный коэффициент платежеспособности.

Для измерения эффективности деятельности коммерческих организаций производится оценка финансовых результатов и рентабельности организации [8, 12]. Анализ финансовых результатов произведен в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Анализ финансовых результатов

Показатель	2015г.	2016г.	2017г.	Изменение 2016г. к 2015г.	Изменение 2017г. к 2016г.
1. Выручка, тыс. руб.	325	4576	2880	4251	-1696
2. Валовая прибыль, тыс. руб.	325	4576	2880	4251	-1696
3. Коммерческие расходы, тыс. руб.	132	4181	2448	4050	-1733
4. Управленческие расходы, тыс. руб.	185	320	386	135	66
5. Прибыль от продаж, тыс. руб.	8	75	46	67	-29
6. Прочие расходы, тыс. руб.	1	9	11	8	2
7. Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	7	66	35	59	-31

Окончание таблицы 2.9

Показатель	2015г.	2016г.	2017г.	Изменение 2016г. к 2015г.	Изменение 2017г. к 2016г.
8. Текущий налог на прибыль, тыс. руб.	1	13	7	12	-6
9. Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	6	53	28	47	-25

При анализе финансовых результатов необходимо осуществить анализ динамики прибыли, что позволит оценить рост или спад показателей прибыли, а также оценить положительные или отрицательные изменения в динамике финансовых результатов. Наглядный анализ представлен на рисунках 2.6 и 2.7.

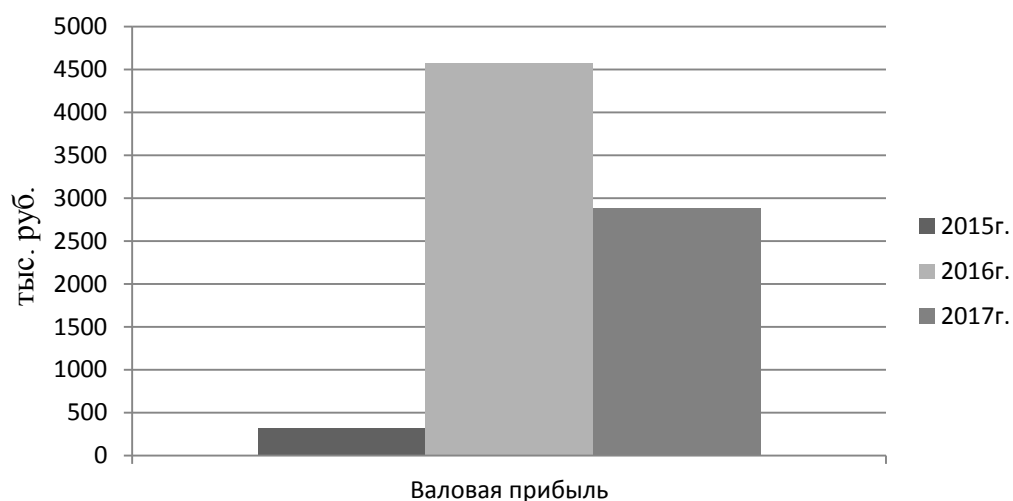


Рисунок 2.6 – Динамика валовой прибыли 2015-2017гг.

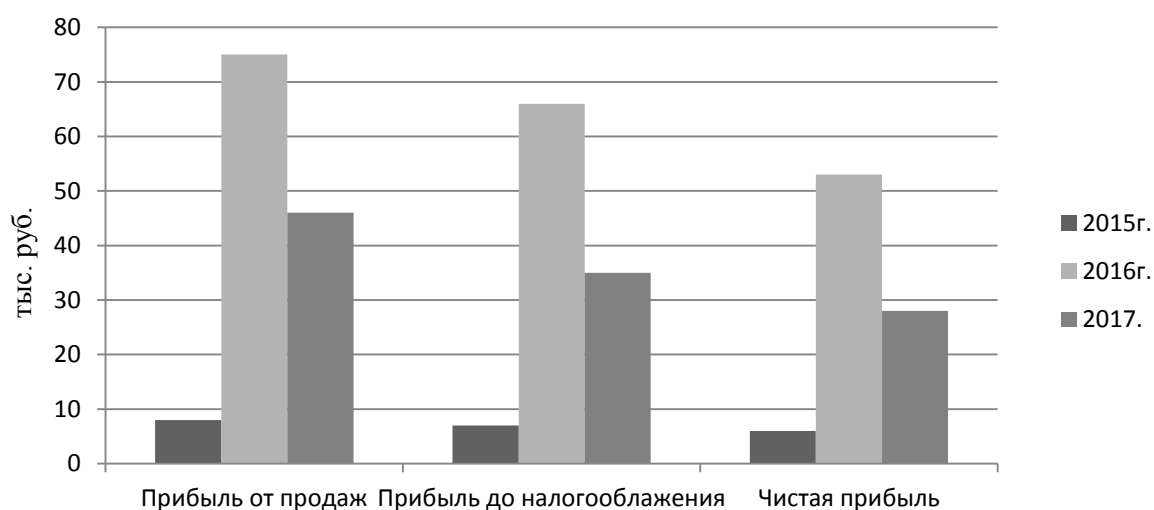


Рисунок 2.7 – Динамика основных показателей прибыли 2015-2017гг.

В 2016г. наблюдается значительное увеличение всех основных показателей прибыли. Валовая прибыль возросла на 4251 тыс. руб. Такое же значение имеет и выручка в связи с тем, что отсутствует продукция, а, следовательно, и себестоимость. Прибыль от продаж увеличилась на 67 тыс. руб. по сравнению с 2015г. Одновременно наблюдалось резкое увеличение коммерческих расходов на 4050 тыс. руб., управленческие расходы возросли на 135 тыс. руб. Прибыль до налогообложения возросла на 59 тыс. руб. Данное увеличение вызвано ростом прибыли от продаж. Чистая прибыль по сравнению с 2015г. возросла на 47 тыс. руб. Ее увеличению поспособствовал рост прибыли до налогообложения.

На конец 2017г. основные показатели прибыли значительно снизились. Валовая прибыль уменьшилась на 1696 тыс. руб. и составила 2880 тыс. руб. Соответственно показатель выручки снизился на такую же сумму. Прибыль от продаж снизилась на 29 тыс. руб. и составила 46 тыс. руб. Такая тенденция возникла из-за высоких коммерческих и управленческих расходов. Так, коммерческие расходы 2448 тыс. руб., а управленческие 386 тыс. руб. Прибыль до налогообложения по сравнению с 2016г. снизилась на 31 тыс. руб. и составила 35 тыс. руб. Данное снижение связано с уменьшением прибыли от продаж. Чистая прибыль относительно 2016г. снизилась на 25 тыс. руб. и составила 28 тыс. руб. Отрицательное влияние оказало увеличение текущего налога на прибыль.

Анализ динамики коэффициентов рентабельности произведен в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Анализ динамики коэффициентов рентабельности

Показатели	2015г.	2016г.	2017г.	Изменение 2016 г. к 2015г.(+, -)	Изменение 2017 г. к 2016 г.(+, -)
Исходные данные					
1.Выручка, тыс. руб.	325	4576	2880	4251	-1696
2. Коммерческие расходы, тыс. руб.	132	4181	2448	4050	-1733
3.Прибыль от продажи, тыс. руб.	8	75	46	67	-29
4.Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	7	66	35	59	-31
5.Чистая прибыль, тыс. руб.	6	53	28	47	-25
7. Собственный капитал, тыс. руб.	16	69	97	53	28
Коэффициенты рентабельности:					

Окончание таблицы 2.10

Показатели	2015г.	2016г.	2017г.	Изменение 2016 г. к 2015г.(+, -)	Изменение 2017 г. к 2016 г.(+, -)
8.Рентабельность затрат, %	5,30	1,58	1,22	-3,72	-0,36
9.Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения, %	2,15	1,44	1,22	-0,71	-0,22
10.Рентабельность продаж по прибыли от продажи, %	2,46	1,64	1,60	-0,82	-0,04
11.Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	1,85	1,16	0,97	-0,69	-0,19
12.Рентабельность собственного капитала, % (по чистой прибыли)	37,5	124,71	33,73	87,21	-90,98

На протяжении всего анализируемого периода происходит снижение всех коэффициентов рентабельности вследствие ухудшения финансовых результатов.

Таким образом, в 2016г. рентабельность продаж по прибыли от продажи снизилась на 0,82% и составила 1,64%. Рентабельность продаж по чистой прибыли снизилась на 0,71% и составила 0,97%, рентабельность собственного капитала возросла на 87,21% и составила 124,71%.

В 2017г. наблюдается еще большее снижение коэффициентов рентабельности по отношению к предыдущему году. Рентабельность продаж по прибыли от продажи снизилась не значительно, а именно на 0,04%. Рентабельность продаж по чистой прибыли снизилась на 0,19% и составила 0,97%. В 2017г. наблюдается резкое снижение рентабельности собственного капитала, а именно на 90,98%. Такая динамика говорит о резком снижении эффективности использования капитала, инвестированного собственниками предприятия.

Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики финансовых коэффициентов. Деловая активность в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота его средств [29].

Расчет основных показателей деловой активности представлен в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Показатели деловой активности

Показатель	2015г.	2016г.	2017 г.	Изменение 2016г. к 2015г.(+, -)	Изменение 2017г. к 2016г.(+, -)
1 .Выручка, тыс. руб.	325	4576	2880	4251	-1696
2.Чистая прибыль тыс. руб.	6	53	28	47	-25
3. Стоимость активов тыс. руб.	10	212	323	202	111
4. Величина дебиторской задолженности (краткосрочной) тыс. руб.	70	2	21	-68	19
5. Величина кредиторской задолженности (краткосрочной) тыс. руб.	64	145	247	81	102
6.Коэффициент общей оборачиваемости капитала	1,65	31,13	10,32	29,48	-20,81
7. Средняя продолжительность одного оборота капитала, дни	221,21	11,73	35,37	-209,48	23,64
8. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	4,06	31,13	10,32	27,07	-20,81
9. Средняя продолжительность одного оборота оборотных средств, дни	89,90	11,73	35,37	-78,17	23,64
10. Коэффициент загрузки средств в обороте	0,25	0,03	0,10	-0,22	0,7
11. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	4,64	127,11	250,43	-122,36	123,32
12. Длительность одного оборота дебиторской задолженности, дни	78,66	2,87	1,46	-75,79	-1,41
13. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	2,06	43,80	14,69	41,74	-29,11
14. Длительность одного оборота кредиторской задолженности, дни	177,18	8,33	24,85	-168,85	16,52

Коэффициент общей оборачиваемости капитала в 2016г. увеличился, вследствие чего продолжительность оборота капитала снизилась и составила 12 дней. Относительно предыдущего года, в котором продолжительность оборота капитала составляла 222 дня, это положительная тенденция. В 2017г. вновь наблюдается увеличение продолжительности одного оборота и составляет 36 дней. Снижению коэффициента оборачиваемости капитала способствует падение объема продаж и увеличение суммы используемых активов.

Коэффициент загрузки средств в обороте характеризует эффективность использования оборотных средств. В 2015г. коэффициент составлял 0,25, в 2016г. – 0,03, в 2017г. – 0,1. Такие показатели свидетельствуют об эффективном

использовании оборотных средств. Но в 2017г. наблюдается увеличение коэффициента на 0,07, что свидетельствует о снижении эффективности работы предприятия.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности измеряет скорость погашения дебиторской задолженности организации. На протяжении всего исследуемого периода оборачиваемость дебиторской задолженности ускоряется. В 2015г. коэффициент составил 4,64, а длительность одного оборота составила 79 дней. В 2016г. наблюдается ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности на 76 дней, таким образом, коэффициент составил 127,11, а число дней оборачиваемости дебиторской задолженности составляло 3. В 2017г. наблюдается дальнейший рост коэффициента, который составляет 250,43, соответственно длительность одного оборота составляет 1,5 дня. Такая динамика говорит об эффективной работе предприятия с покупателями в части дебиторской задолженности, а также отражает политику организации по отношению к длительности сроков оплаты услуг.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности отличается резким изменением его показателей за рассматриваемый период с 2015 по 2017гг. В 2015г. наблюдается низкая скорость погашение долговых обязательств перед транспортной компанией, предоставляющей транспортное средство на перевозку груза заказчика. Коэффициент составил 2,06, следовательно, длительность одного оборота кредиторской задолженности составляла 178 дней. В 2016г. наблюдается резкое ускорение оборачиваемости кредиторской задолженности. Коэффициент составил 43,8, а длительность оборота 9 дней. В 2017г. году происходит замедление периода оборачиваемости кредиторской задолженности до 25 дней.

Сущность финансовой устойчивости заключается в стабильной платежеспособности предприятия за счет достаточной доли собственного капитала в составе источников финансирования (таблица 2.12). Это обеспечивает предприятию защищенность от привлечения кредиторов, внешних негативных воздействий, а также риска банкротства [23].

Таблица 2.12 – Показатели финансовой устойчивости

Наименование показателя	2015г.	2016г.	2017г.	Нормативный показатель
1. Коэффициент автономии	0,20	0,32	0,28	$\geq 0,3$
2. Коэффициент концентрации заемного капитала	0,82	0,68	0,71	Непрерывное уменьшение
3. Коэффициент маневренности собственного капитала	1	1	1	0,2-0,5
4. Коэффициент обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами	0,20	0,32	0,28	$> 0,1$
5. Коэффициент финансовой устойчивости	0,20	0,32	0,28	0,8-0,9

Коэффициент автономии характеризует отношение собственного капитала к общей сумме активов. Общепринятое нормативное значение более 0,5, но коэффициент может варьироваться в зависимости от отрасли. Значение коэффициента автономии в 2016 году достигло оптимального значения – 0,32. В 2015 и 2017 годах показатель ниже нормы – 0,2 и 0,28 соответственно. Не соответствие полученных показателей нормативному присутствуют из-за низкой доли внеоборотных активов. В ООО «Тонус» они отсутствуют, а значит и большая доля собственного капитала не требуется.

Коэффициент концентрации заемного капитала в 2015г. равен 0,82, в 2016г. 0,68, а в 2017г. 0,71. На протяжении периода непрерывное уменьшение соблюдается только в 2015г. и 2016г. В 2017г. наблюдается незначительно увеличение на 0,03. Такие значения коэффициента говорят о стабильном финансовом состоянии.

Коэффициент маневренности собственного капитала показывает, какая часть собственного капитала может быть использована для финансирования оборотных активов, а какая направлена на финансирование внеоборотных активов. На протяжении всего периода с 2015г. по 2017г. значение показателя равняется 1. Такое значение присутствует в связи с тем, что внеоборотные активы на предприятии отсутствуют, поэтому все собственные средства направлены на финансирование оборотных активов.



Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в 2015г. равен 0,2, в 2016г. 0,32 и в 2017г. 0,28. На протяжении всего периода значение коэффициентов превышает минимально допустимое значение, следовательно, у предприятия достаточно собственных средств для финансирования текущей деятельности.

Коэффициент финансовой устойчивости в 2015г. составил 0,2, в 2016г. увеличился на 0,12 и составил 0,32, в 2017г. коэффициент равен 0,28. Данные значения на много ниже нормативного, а это означает, что лишь малая часть активов компании финансируется за счет устойчивых источников. Такое положение дел может сулить риском хронической неплатежеспособности.

На данный момент Общество не нуждается в увеличении собственного капитала или необходимости пополнять оборотные средства, но если возникнет ситуация, требующая привлечения дополнительных средств, то предприятие будет вынуждено прибегнуть к займам и кредитам. Также возможность наращивать темпы развития, расширять перечень услуг отсутствует в связи с недостаточностью собственного капитала [2].

Тип финансовой устойчивости – нормальная финансовая устойчивость. Так на данный период организация не зависит от внешних кредиторов и имеет стабильный уровень платежеспособности, но в случае ухудшения рыночной конъюнктуры платежеспособность предприятия резко снизится [26].

Анализ банкротства является неотъемлемым инструментом в анализе финансовой устойчивости предприятия. Целью анализа вероятности банкротства является оперативное выявление близости к несостоятельности и применение предупреждающих мер. Финансовая устойчивость предприятия оценивается с помощью ряда критериев и показателей, важнейшими из которых выступают показатели банкротства [40].

Существует множество моделей определения вероятности банкротства, например модель Е. Альтмана, У. Бивера, Р. Таффлера, ИГЭА, Д. Чессера [27, 28].

Четырехфакторная модель Таффлера, прогнозирующая платежеспособность и воспроизводящая наиболее точную картину финансового состояния организации имеет вид:

$$Z = 0,5K1 + 0,13K2 + 0,18K3 + 0,16K4, \quad (7)$$

где K1 – отношение прибыли от реализации к краткосрочным обязательствам;

K2 – отношения оборотных активов к сумме обязательств;

K3 – отношение краткосрочных обязательств к сумме активов;

K4 – отношение выручки к сумме активов.

Таблица 2.13 – Расчёт показателя вероятности банкротства по модели Таффлера

Модель вероятности банкротства	2015г.	2016г.	2017г.	Нормативное значение
Модель Таффлера	0,94	4	1,74	>0,3

Анализируя таблицу 2.14 вероятность банкротства ООО «Тонус» является минимальной, так как значение коэффициентов на много превышают нормативное.

Модель R разработана Иркутской государственной экономической академией (ИГЭА) [29]. Она составлена с использованием данных российского рынка и имеет вид:

$$R = 8,38K1 + K2 + 0,054K3 + 0,63K4, \quad (8)$$

где K1 – отношение собственного оборотного капитала к активам;

K2 – отношение чистой прибыли к собственному капиталу;

K3 – отношение выручки от продаж к активам;

K4 – отношение чистой прибыли к себестоимости продукции.

Таблица 2.14 – Расчет вероятности банкротства на основании модели ИЭГА

Модель вероятности банкротства	2015 год	2016 год	2017 год	Нормативное значение
ИЭГА	2,31	4,63	3,11	>0,42

Расчеты по модели ИЭГА также показывают минимальную возможность банкротства. За весь анализируемый период показатели значительно превышают нормативное значение.

### 2.3 Анализ логистической системы предприятия

Макрологистическая система предприятия представлена на уровне административно-территориального образования и имеет развитую инфраструктуру и высоко конкурентоспособную среду.

Челябинск является одним из транспортных узлов России. Он расположен на пересечении автомобильных и железных дорог, связывающих Сибирь с европейской частью России и Урал с Казахстаном.

Челябинск является логистическим центром Уральского региона. Более 50% отраслей экономики Челябинской области ориентированы в своей деятельности на использование автомобильного транспорта. По территории области проходят трассы федерального значения М5, М36, М51 и Южно-Уральская федеральная железная дорога. Движение железнодорожного транспорта ориентировано по четырем направлениям: север и северо-запад, восток и запад. Также на территории Челябинской области находятся два международных аэропорта федерального значения. Авиаперевозки осуществляются в основном через грузовой терминал аэропорта Бalandино, который способен принимать все виды воздушных судов. На него приходится 95% всех грузовых авиаперевозок, далее доставка осуществляется железнодорожным и автомобильным транспортом [41].

Региональная логистика является важным условием конкурентоспособности области. Одним из эффективных направлений деятельности транспортно-логистической системы Челябинской области являются логистические центры, а именно складской комплекс класса «А» ООО «Интеграция», «Логоцентр» и ТЛК «Южноуральский» [44].

Также логистическая деятельность Челябинской области представлена крупными транспортно-логистическими компаниями, такими как «ПЭК», ТЭК «Авторитет», «Байкал-Сервис», «Деловые Линии», «СДЭК» и т.д.

В связи с тем, что транспортное направление является одним из приоритетных и развивающихся, рынок транспортно-логистических компаний постоянно пополняется новыми предприятиями. Так транспортно-логистическая «Тонус» на начальных этапах своего развития имеет большое количество конкурентов, помимо филиалов крупных транспортно-логистических компаний России.

Реализуемая деятельность является актуальной на рынке для организаций малого бизнеса и занимает достаточно обширную нишу. В связи с этим существует повышенный уровень конкуренции. Например, ООО "ТГА", ООО "МеридианАвто", ООО «КОПФ», ООО ТЭК "Вымпел", ООО "Доставки74" – транспортно-экспедиционные компании, являющиеся прямыми конкурентами в городе Челябинске. Все они были зарегистрированы приблизительно в один период времени, начиная с 2014 года и осуществляющие подобную деятельность, связанную с перевозками. Перечень организаций-конкурентов не является закрытым. Сравнительная характеристика основных конкурентов представлена в таблице 2.15.

Таблица 2.15 – Сравнительная характеристика конкурентов ООО "Тонус"

Критерии сравнения	Конкуренты		
	ООО «КОПФ»	ООО «МеридианАвто»	ООО «Доставки174»
1. Типы перевозок	Автомобильные	Автомобильные, ж/д	Автомобильные, ж/д

Окончание таблицы 2.15

Критерии сравнения	Конкуренты		
	ООО «КОПФ»	ООО «МеридианАвто»	ООО «Доставки174»
2. Международные перевозки	Осуществляют	Осуществляют	Осуществляют
3. Транспортный парк	Есть	Есть	Нет
4. Минимальный тариф на перевозку	Есть	Есть	Нет
5. Предоставление отсрочки на оплату	Да	Да	Да
6. Дополнительные услуги	Нет	Спецтехника, аренда автобусов, услуги грузчиков	Нет
7. Наличие интернет-сайта (рекламы)	Да	Да	Нет

Анализируя таблицу 2.15, можно сделать вывод о необходимости наращивать темпы развития, находить возможности продвижения предприятия на новый уровень, расширять перечень предоставляемых услуг, повышать уровень имиджа и в целом узнаваемости компании, расширять сегмент потребителей услуг.

Принято выделять три вида макрологистических инфраструктур:

1. Макрологистические системы с прямыми связями.
2. Эшелонированная макрологистическая система.
3. Макрологистическая система с гибкой связью.

По типу связей в ООО «Тонус» представлена система с прямыми связями. В такой логистической системе материальный, информационный и финансовый потоки движутся без привлечения посредников. Такая система сложилась в связи с тем, что для рынка транспортно-логистических услуг ООО «Тонус» является непосредственным посредником, поэтому все образующиеся связи проходят напрямую от клиентов.

Конкурентные позиции предприятия определяются, прежде всего, в основном двумя факторами: конкурентной рыночной средой и факторами конкурентоспособности самого предприятия.

SWOT-анализ – один из самых распространенных методов, оценивающих в комплексе внутренние и внешние факторы, влияющие на развитие компании и конкурентоспособности.

По результатам SWOT-анализа можно оценить, обладает ли компания внутренними силами и ресурсами, чтобы реализовать имеющиеся возможности и противостоять внешним угрозам. Соответственно, необходим анализ внутренней и внешней ситуации.

При помощи этого метода определяются сильные и слабые стороны предприятия на уровне микрологистической системы, а также возможности и угрозы, возникающие в отношении с внешней средой. SWOT-анализ представлен в таблице 2.16.

Таблица 2.16 – SWOT-анализ текущего состояния логистической системы ООО «Тонус»

Сильные стороны	Слабые стороны
Независимость от долговых обязательств.	Низкая квалификация работников; Отсутствие сформированной базы клиентов; Неэффективное использование денежных средств; Непостоянство денежного потока; Отсутствие транспортного парка; Слабо развитая инфраструктура; Слабая маркетинговая политика; Низкий уровень заработной платы.
Возможности	Угрозы
Большой спрос на транспортные услуги, связанные с грузоперевозками; Развитие транспортной инфраструктуры; Выгодное географическое положение; Широкая нормативная база.	Рост цен на топливо; Сильно развитая конкуренция; Снижение инвестиционной активности транспортных предприятий вплоть до ухода с рынка в связи со снижением рентабельности перевозок и отсутствием компенсаций; Высокая степень износа транспортных средств и большие капиталовложения.

Анализ таблицы 2.16 показывает достаточно сложные условия для развития и существования транспортно-логистической компании, не имеющей широкую клиентскую базу, слабо развитую инфраструктуру.

Одним из направлений развития может послужить инвестирование денежных средств в развитие транспортного парка, который значительно повысит уровень конкурентоспособности, увеличит объемы оказания услуг и как следствие прибыли организации.

Далее необходимо более подробно рассмотреть микрологистическую систему предприятия.

В ООО «Тонус» логистическая система представлена отделом логистики и его деятельностью.

Отдел логистики представлен двумя логистами.

В должностные обязанности логиста на предприятии входят:

1. Идентификация целевого рынка и поиск потенциальных грузовладельцев путем холодных звонков.
2. Исследование рынка транспортных компаний, отправляющих большегрузные машины, либо поиск частных водителей с собственным транспортом.
3. Расчет себестоимости доставки груза.
4. Оформление транспортной документации.
5. Контроль поставки груза в процессе погрузки, непосредственного транспортирования и разгрузки.
6. Контроль над исполнением договоров и оплаты счетов.

Организация является посредником между грузоотправителями и владельцами большегрузных автомобилей. Транспортный парк в имуществе предприятия отсутствует.

На предприятии реализована стратегия средних тарифов на перевозку, которая обусловлена высокой эластичностью спроса по цене, а также жесткой позицией

конкурентов в отношении вопроса перераспределения долей рынка. Стратегия средних тарифов позволяет предприятию сохранить свою долю рынка.

Под экономической ценностью услуги понимается оценка значимости данной услуги для клиента, в денежном выражении определяемая как предельная величина тарифа, которую готов заплатить клиент за данную услугу.

Фиксированная тарифная ставка на перевозку отсутствует. Она определяется исходя из личных предпочтений компании в соответствии реальными предложениями рынка и клиентов.

В таблице 2.17 представлен пример ставок, используемых на предприятии.

Таблица 2.17 –Тарифные ставки ООО "Тонус"

Маршрут	Ставка с учетом НДС
Челябинск – Пермь	35 тыс. руб.
Челябинск – Магнитогорск	14 тыс. руб.
Челябинск – Новосибирск	30 тыс. руб.
Челябинск – Москва	90 тыс. руб.
Магнитогорск – Благовещенск	400 тыс. руб.
Магнитогорск – Санкт-Петербург	75 тыс. руб.
Уфа – Благовещенск	450 тыс. руб.
Екатеринбург – Пятигорск	140 тыс. руб.
Верхний Уфалей – Сургут	60 тыс. руб.

Клиентская база на предприятии образовывается путем холодных звонков и рассылки электронных писем. Долгосрочные договора не заключаются, что приводит к частой потере клиентов.

Для стабильного повышения объемов оказания услуг и положительной динамики прибыли необходимо выявить целевой сегмент и установить прочные связи, как с грузовладельцами, так и с владельцами транспортных средств.



Оценивая основные показатели качества логистического сервиса, необходимо определить своевременность доставки. На протяжении всего пути следования транспортного средства поддерживается непрерывная связь логиста и водителя. Своевременность доставки 99%. Любые возникающие сложности оперативно решаются логистом. За безопасность и сохранность груза отвечает компания, имеющая в собственности автотранспортное средство. За повреждения, утерю и иные возможные сложности несет ответственность водитель или компания, предоставляющая автотранспортное средство. Перечень услуг компании ограничивается подбором автомобиля в зависимости от вида и типа груза, составлением заявок, договоров, контролем доставки груза и выставлением счетов. Доступность логистического сервиса обуславливается низкими тарифными ставками.

Так анализ логистической системы выявил множество пробелов в деятельности транспортно-логистической компании. Это значит, что необходимо найти пути совершенствования логистической системы и тем самым повысить устойчивость деятельности в долгосрочном периоде.

Вывод по разделу два

На основании проведенного анализа можно сделать вывод об организационной, рыночной и хозяйственно-финансовой деятельности ООО «Тонус».

Основной деятельностью является деятельность, связанная с перевозками, то есть компания является транспортно-логистической. Организация занимается перевозками грузов в пределах региона, по России и странам СНГ.

Организационно-управленческая структура ООО «Тонус» является функциональной. Численность персонала 3 человека. Штат сотрудников представлен логистом и бухгалтером.

Целевой сегмент потребителей услуг представлен строительными компаниями, компаниями производящими металлопрокат, а также запчасти и

оборудование. Наиболее часто поставляемая продукция: щебень, трубы, оборудование и запчасти, полевой шпат, арматура.

При анализе основных показателей деятельности было выявлено снижение показателей выручки к 2017г. на 1696 тыс. руб. Снизилась прибыль от продаж, а также чистая прибыль на 25 тыс. руб. Увеличение коммерческих и управленческих расходов связано с арендой офиса и его содержанием. Снижение показателей прибыли связано со снижением объемов заказов и увеличением расходов на содержание бизнеса.

Анализ источников образования имущества показал, что основную долю занимает краткосрочная задолженность, а именно 72% в 2017г. Такая большая доля кредиторской задолженности требует изменения условий работы с заказчиками, оптимизации сроков оплаты счетов и введения штрафных санкций за просрочку.

Относительно коэффициентов ликвидности можно сделать вывод о ликвидности предприятия. Абсолютная ликвидность значительно превышает нормативное значение, минимальном значении в 0,2 и фактическом в 1,31 означает неэффективное использование денежных средств.

Анализ промежуточной и текущей ликвидности показал возможность предприятия погасить обязательства за счет оборотных активов в короткий срок, не нанося ущерба деятельности организации.

Анализ платежеспособности показал, что предприятие в состоянии сохранять стабильное финансовое положение.

Рентабельность предприятия связана с ухудшением финансовых результатов. В 2017г. резко снижается рентабельность собственного капитала, а именно на 90,98%. Такая динамика говорит о резком снижении эффективности использования капитала, инвестированного собственниками предприятия.

Коэффициент финансовой устойчивости на 2017г равен 0,28, это значение на 0,72 меньше допустимого. Это означает, что лишь малая часть активов компании

финансируется за счет устойчивых источников. Такое положение дел может сулить риском хронической неплатежеспособности.

На данный момент Общество не нуждается в увеличении собственного капитала или необходимости пополнять оборотные средства, но если возникнет ситуация, требующая привлечения дополнительных средств, то предприятие будет вынуждено прибегнуть к займам и кредитам. Также возможность наращивать темпы развития, расширять перечень услуг отсутствует в связи с недостаточностью собственного капитала.

Тип финансовой устойчивости – нормальная финансовая устойчивость. Так на данный период организация не зависит от внешних кредиторов и имеет стабильный уровень платежеспособности, но в случае ухудшения рыночной конъюнктуры платежеспособность предприятия резко снизится.

Риск банкротства предприятия минимален.

Реализуемая деятельность является актуальной на рынке для организаций малого бизнеса и занимает достаточно обширную нишу. В связи с этим существует повышенный уровень конкуренции.

По типу связей в ООО «Тонус» представлена система с прямыми связями. В такой логистической системе материальный, информационный и финансовый потоки движутся без привлечения посредников.

Фиксированная тарифная ставка на перевозку отсутствует. Она определяется исходя из личных предпочтений компании в соответствии реальными предложениями рынка и клиентов.

Уровень логистического сервиса ниже среднего, так как за безопасность и сохранность грузов ООО «Тонус» ответственности не несет, фиксированная тарифная ставка на перевозку отсутствует, перечень переставляемых услуг минимален. При этом компания обеспечивает своевременность доставки, обязательность выполнения всех договорных обязательств и высокий уровень культуры обслуживания.

## 3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ И ПРИМЕНЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ НА ПРИМЕРЕ ООО «ТОНУС»

### 3.1 Основные направления совершенствования деятельности предприятия

В ходе проведения анализа логистической системы были выявлены неблагоприятные прогнозы на будущее транспортно-логистической компании. Одной из ключевых проблем стал дефицит денежных средств, который отражается на развитии микрологистической системы. Также существует проблема недостаточной отдачи на вложенный в предприятие капитал. Нестабильное финансовое состояние и отсутствие развития логистической системы организации могут привести к потере финансовой самостоятельности, снижению конкурентоспособности.

Поэтому необходимо разработать стратегию совершенствования логистической системы, а также повысить уровень финансового состояния ООО «Тонус».

Существуют множество направлений совершенствования логистической и финансовой деятельности предприятия, например такие как:

1. Оптимизация и снижение затрат. Выражается в создании системы контроля затрат как коммерческих, так и управленческих. Отражение всех расходов в индивидуальном порядке поможет выявить «лишние» затраты.

2. Взыскание задолженностей с целью ускорения оборачиваемости денежных средств. Такое направление позволит сократить кредиторскую задолженность и увеличит долю собственных средств.

3. Разграничение выплат кредиторам по степени их приоритета. Такое направление предполагает ранжирование заказчиков по степени их важности для компании. Такая тенденция укрепит связи и может содействовать к привлечению новых платежеспособных клиентов.

4. Пересмотр планов капитальных вложений. Выражается в нежелательности инвестирования средств в строительство, транспорт, приобретение новой техники. Но лишь в том случае, если это не даст незамедлительную отдачу предприятию.

5. Увеличение объема оказываемых услуг для увеличения средств, получаемых от реализации.

6. Повышение качества предоставляемых услуг.

7. Совершенствование методов управления, изменение управленческой структуры, повышение квалификации персонала.

8. Совершенствование применяемых логистических и маркетинговых инструментов.

Выбор направления совершенствования логистической деятельности необходимо осуществлять из реально достижимых соображений. Так, на данный момент, для повышения конкурентоспособности и развития логистической системы предприятия и улучшения финансовых результатов необходимо пересмотреть план капитальных вложений и разработать стратегический план на ближайшие несколько лет.

Для совершенствования логистической системы предприятия необходимо выделить основные направления ее модернизации:

1. Внедрение технологий перевозочного процесса, ориентированных на повышение качества предоставляемых услуг.

2. Переход на автоматизированную систему контроля над исполнением перевозок по договорам и долгосрочным контрактам.

3. Совершенствование оплаты труда, электронный обмен данными с грузоотправителями, грузополучателями, создание централизованной базы данных.

4. Оптимизация маршрутов.

5. Внедрение GPS-системы мониторинга работы транспорта.

Данные направления существенно изменят динамику отдачи работы предприятия. При этом необходимо сконцентрироваться на наиболее значимых направлениях относительно выбранной стратегии совершенствования финансовой и логистической деятельности.

### 3.2 Выбор и обоснование наиболее значимых направлений совершенствования логистической системы предприятия

Рассмотрев различные пути совершенствования логистической деятельности необходимо выбрать наиболее эффективные на данном этапе существования предприятия. В связи с тем, что прибыль ООО «Тонус» в 2017г. снизилась, развитие логистической системы все больше становится невозможно. Поэтому необходимо выбрать наиболее значимые пути решения проблем.

1. Изменение управленческой структуры, повышение квалификации персонала.

На данный момент на предприятии логистическую деятельность осуществляет директор и один логист. Сотрудник, отвечающий за логистику, не является специалистом в данной области. Директор совмещает как управленческие обязанности, так и занимается логистической деятельностью.

Для совершенствования логистической системы необходимо расширить штат сотрудников, имеющих высшее специальное образование в области логистики, не менее, чем до 3 человек. Таким образом, директор предприятия сможет исполнять свои прямые обязанности, контролировать бесперебойную работу предприятия, заниматься развитием стратегии дальнейшего усовершенствования компании и не заниматься должностными обязанностями логиста.

Таким образом, штат сотрудников из трех логистов сможет обеспечить производительность труда эффективнее, чем на данный момент.

На рисунке 3.1 представлена организационная система после применения направления совершенствования логистической системы.

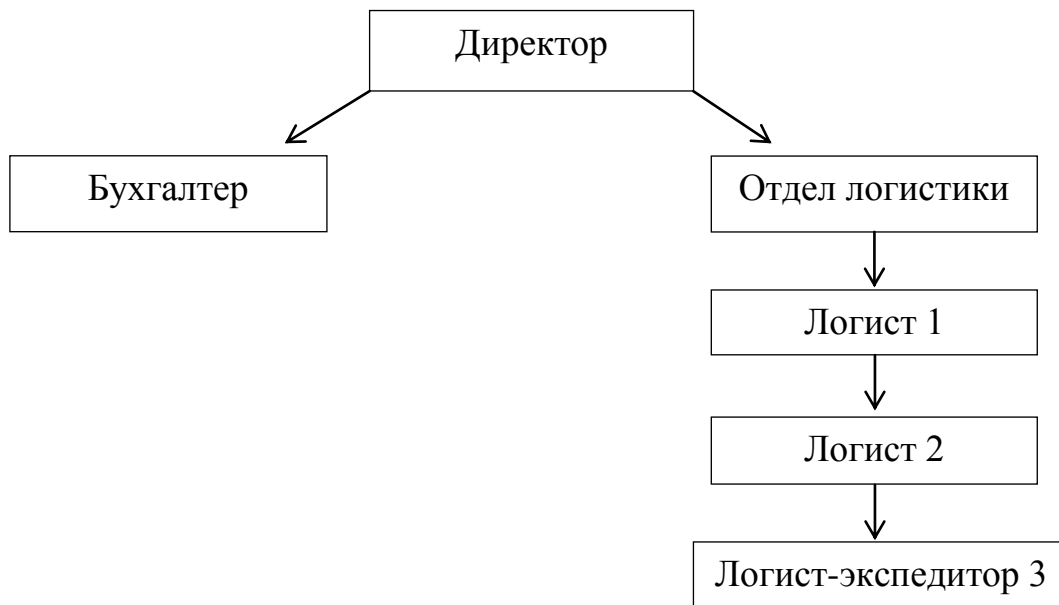


Рисунок 3.1 – Организационная система ООО «Тонус» после внедрения направления 1 и 2 совершенствования логистической системы

Учитывая изменения в организационной структуре, необходимо рассчитать годовой фонд оплаты труда.

$$\text{ФОТ}_{\text{Год}} = \text{ЗПсм.} * \text{Чср. сп.} * 12, \quad (9)$$

где ЗПсм. – среднемесячная заработная плата;

Чср.сп. – среднесписочная численность сотрудников.

Произведем расчет ФОТ<sub>Год</sub> для ООО «Тонус». При расчете учитывались размеры заработных плат для директора 30 тыс. руб., для бухгалтера 15 тыс. руб., для логистов 20 тыс. руб., для логиста-экспедитора 25 тыс. руб.

$$108 \text{ тыс. руб.} * 5 * 12 = 6480 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, расходы на заработную плату персонала составят 6480 тыс. руб. в год.

2. Увеличение объема оказываемых услуг для увеличения средств, получаемых от реализации, а также для улучшения логистического сервиса.

Еще одним направлением совершенствования логистической системы является увеличение объема оказываемых услуг. Так, на предприятии необходимо ввести услуги экспедирования. Такие услуги включают в себя контроль над подготовкой груза к транспортировке, разработка маршрутов, обеспечение сохранности груза, участие в прохождении таможенных процедур, оформление сопутствующих документов.

Затраты на экспедиторские услуги представлены в виде увеличения заработной платы логиста, осуществляющего экспедиторскую деятельность.

### 3. Приобретение собственного автотранспортного средства.

Учитывая то, что в собственности ООО «Тонус» отсутствует транспортный парк, развитие логистической системы значительно затрудняется. Поэтому необходимо разработать план капитальных вложений на приобретение автотранспортного средства.

От выбора автотранспорта зависит качество логистического сервиса компании, надёжность перевозок, а также величина транспортных издержек. При оптимальном выборе транспортного средства могут быть достигнуты максимально низкие расходы, обеспечена рентабельность и финансовая устойчивость предприятия, а также развита логистическая система. Выбор типа транспорта зависит от множества факторов, которые позволяют сделать наиболее рациональный выбор и добиться желаемой отдачи от капитальных вложений [18]. Перечень основных факторов и их характеристики указаны в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Факторы, влияющие на выбор подвижного состава

Фактор	Содержание
Физические характеристики транспорта	В зависимости от вида перевозимого груза изменяется выбор транспортного состава. Хрупкие, сыпучие, жидкие, фасованные, скоропортящиеся и прочие грузы требуют различных условий перевозки.



### Окончание таблицы 3.1

Фактор	Содержание
Количество перевозимого груза	Необходимо учитывать вес и габариты груза. Для крупногабаритных грузов или больших партий товаров используются фургоны различных размеров. Например, Евро-фуры, Jumbo, КамАЗы, бортовые автотранспортные средства с конниками.
Вес и объем груза	Необходимо учитывать тот факт, что в различных видах транспорта существуют лимиты по весу и объему перевозимого груза. Так, например, Евро-фура на 82м <sup>2</sup> может перевозить груз весом не более 20 тонн, длина которого не превышает 13,6м, шириной 2,45м и высотой 2,45м. В противном случае такой груз будет относиться к категории не габаритных и требовать специальных разрешений на перевозку.
Зависимость груза от внешних условий	Многие грузы требуют создания условий, при которых необходима защита от неблагоприятных воздействий внешней среды. В таких случаях необходимо использовать крытые автотранспортные средства.

Выбор также зависит от среднестатистического расстояния перевозок, условий их организации, вида груза, требований складских помещений заказчиков в зависимости от условий погрузочно-разгрузочных работ [15, 34].

Наибольшее распространение в литературе получила методика выбора подвижного состава на основе системной связи факторов условий эксплуатации Д.П. Великанова. Схема выбора подвижного состава представлена на рисунке 3.2.

Транспортно-логистическая компания ООО «Тонус» транспортирует в своем большинстве трубопрокатные изделия, арматуру и различные комплектующие.

Такие виды грузов не требуют соблюдения температурного режима и не привередливы к воздействиям погодных условий. Но с учетом того, что предприятие находится на начальном уровне развития возможно расширение целевого рынка грузовладельцев. Поэтому рациональнее будет ориентироваться на возможные изменения и сделать выбор в пользу бортового типа кузова с

возможной установкой тента. Фургон не будет являться оптимальным вариантом в связи с ограничениями в способе погрузочно-разгрузочных работ.

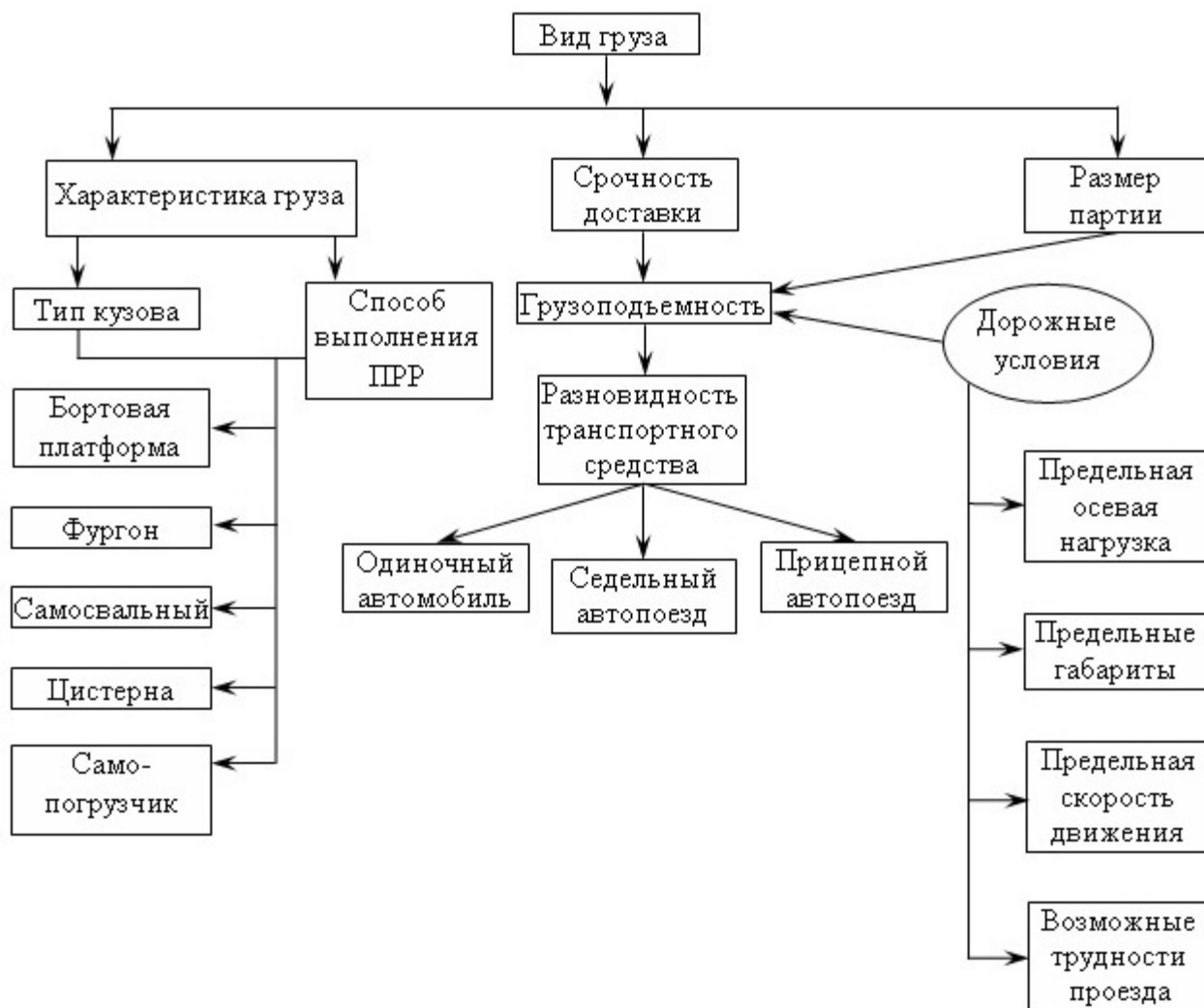


Рисунок 3.2 – Схема взаимосвязи основных факторов, влияющих на выбор грузового транспорта

На выбор разновидности транспортного средства оказывают влияние срочность доставки, размер партии и дорожные условия. Грузоподъемность транспортного средства напрямую зависит от размера партии. Средний размер поставляемой партии в ООО «Тонус» составляет 10-15т. Исходя из этих данных, наиболее оптимальным решением может стать бортовой автомобиль грузоподъемностью 15т. На него возможна установка как тента, если он будет

необходим для перевозки отдельных видов груза, так и конников. Учитывая разновидности автотранспорта, наибольшее предпочтение отдается седельным тягачам. Они наиболее универсальны, принимают часть груза прицепа и обеспечивают надежное устройство сцепления и исполняют роль важной оси излома в процессе поворота. Такие характеристики также обеспечивают безопасность и наибольшую маневренность, что является важным критерием в различных дорожных условиях. Характеристики дорожных условий рассмотрены в таблице 3.2 на примере МАЗ 6312 [42].

Таблица 3.2 – Характеристики дорожных условий на примере МАЗ 6312

Дорожные условия	Технические характеристики МАЗ 6312
Предельная осевая нагрузка, кг	На переднюю ось – 7500 на заднюю ось – 19000
Предельные габариты, мм	7300
Предельная скорость движения, км/ч	85

Габариты должны быть не менее 7000мм в связи с тем, что наиболее часто поставляемый груз имеет длину до 8м. Предельная осевая нагрузка обязательно учитывается при размещении груза. Превышение требует специального разрешения на перевозку, либо облагается штрафами. Скорость движения автомобиля играет основополагающую роль. 85км/ч является оптимальной, так как в соответствии с правилами дорожного движения, скорость автомобилей категории «С» на автомагистралях не должна превышать 90км/ч, на загородных дорогах 70км/ч.

Таким образом, автотранспортное средство должно быть:

1. Бортовым.
2. Грузоподъемностью 15т.
3. Седельного типа, обеспечивающего маневренность.
4. С предельными габаритами не менее 7000мм в длину.

5. Максимальной скоростью не менее 80км/ч.

На основании выявленных требуемых характеристик необходимо определить модель, которая в наибольшей степени будет соответствовать требованиям. В связи с ограниченной суммой капитальных вложений рациональным решением будет выбор автомобиля отечественного производителя. Такой выбор обосновывается наименьшими денежными вложениями, как на покупку, так и на эксплуатацию.

Далее сравним два варианта выбранных автомобилей в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Сравнительная характеристика автомобилей

Характеристика	КАМАЗ 65117	МАЗ 6312
Тип кузова	Бортовой	Бортовой
Способ выполнения погрузочно-разгрузочных работ	С трех сторон (с боков, с кормы, сверху)	С трех сторон (с боков, с кормы, сверху)
Грузоподъемность, кг	14500	14350
Максимальная скорость движения, км/ч	100	85
Предельные габариты (длина платформы), мм	7800	7300
Возможность установки тента или конников	Да	Да
Год выпуска	2013	2013
Стоимость, руб.	2200000	1760000

Анализируя таблицу 3.3 можно сделать вывод о предпочтительности выбора КАМАЗ 65117. Грузоподъемность этого автомобиля в наибольшей степени соответствует ранее выбранным значениям. Грузоподъемность МАЗ 6312 слишком мала для перевозимых грузов. Длина платформы КАМАЗ 65117 составляет 7,8м, а максимальная скорость груженого автомобиля 100км/ч.

Все характеристики КАМАЗ 65117 обеспечивают однозначный выбор данного автомобиля (рисунок 3.3). Его стоимость составляет 2200000руб.



Рисунок 3.3 – КАМАЗ 65117

Учитывая стоимость грузового автомобиля необходимо решить за счет каких средств его возможно приобрести. Существует 3 способа:

1. Покупка за счет собственных средств;
2. Приобретение за счет кредитных средств;
3. Приобретение в лизинг.

В настоящее время предприятие не имеет источников финансирования для приобретения грузового автотранспорта путем осуществления единовременных финансовых вложений, в связи с этим предлагается реализация проекта через приобретение за счет кредитных средств или финансового лизинга.

Кредитование. ВТБ банк предоставляет кредиты на грузовые автомобили юридическим лицам под 17% годовых. Необходимо рассчитать какова общая стоимость грузового автомобиля в условиях кредитования.

Расчет условий кредитования представлен в таблице 3.4

Таблица 3.4 – Условия кредитования

Условия кредитования	Значения
Срок кредита, мес.	36
Первоначальный взнос, тыс. руб.	330
Процентная ставка по кредиту, %	17
Тип платежа	Дифференцированный
Размер ежемесячного платежа, руб.	52680 – 78436
Общая сумма выплат, руб.	2360095
Переплата, руб.	490095

Лизинг. Необходимо произвести расчет лизингового платежа. ООО «ИНВЕСТ-ЛИЗИНГ» является учредителем ПАО «ЧЕЛЯБИНВЕСТБАНК» и предоставляет покупку имущества в лизинг на наиболее выгодных условиях. Условия лизинга представлены в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Условия лизинга

Условия лизинга	Значения
Срок лизинга, мес.	36
Авансовый платеж, тыс. руб.	330
График платежей	Дифференцированный
Сумма платежа в месяц с учетом НДС, руб.	52724 – 84919
Общая стоимость лизинга (без аванса), руб.	2480025
Переплата, руб.	580025

После рассмотрения двух возможных вариантов покупки грузового автомобиля необходимо выявить выгодное решение. В таблице 3.6 рассчитаем разницу между суммами общей выплаты без учета аванса в 330 тыс. руб. и суммами переплаты.

Таблица 3.6 – Расчет разницы между затратами на покупку КАМАЗ 65117 в кредит и лизинг

Условия	Кредит	Лизинг	Разница между вложениями
Общая сумма выплат без авансового платежа, руб.	2360095	2480025	89930
Сумма переплаты, руб.	490095	580025	89930

Исходя из произведённого расчета, выбор определяется в пользу покупки автомобиля за счет средств кредитования. Но с учетом того, что разница между выплатами не представлена весовой суммой, необходимо достоинства и недостатки обоих вариантов.

#### 4. Оптимизация маршрутов.

Приобретая транспортное средство, компания сможет самостоятельно выстраивать маршрут доставки грузов, тем самым сократив издержки на транспортировку.

#### 5. Внедрение GPS-системы мониторинга работы транспорта.

Внедрение GPS-системы мониторинга транспорта при покупке автомобиля позволит контролировать перевозку груза на новом качественном уровне. Такая система позволит не только максимально эффективно контролировать работу транспорта, но и сократить расходы на ведение телефонных разговоров, упростить взаимодействие с водителями, а также повысить уровень логистического сервиса.

### 3.3 Оценка экономического эффекта от предложенных мероприятий

Предложенные мероприятия помогут в значительной степени совершенствовать логистическую систему предприятия как на микроуровне, так и на макроуровне. Рассмотрим эффективность каждого выбранного направления в частности.

1. Увеличение штата сотрудников позволит улучшить качество сервиса, эффективность работы предприятия, повысить конкурентные возможности, улучшить финансовое состояние ООО «Тонус».

В 2017г. чистая прибыль от оказания транспортных услуг составила 28 тыс. руб. Необходимо рассчитать прибыль, которую приносит 1 работник, осуществляющий логистическую деятельность.

$$28 \text{ тыс. руб.} / 2 = 14 \text{ тыс. руб.}$$

14 тыс. руб. в год чистой прибыли приходится на деятельность одного работника.

$$14 \text{ тыс. руб.} * 3 = 42 \text{ тыс. руб.}$$

42 тыс. руб. в год чистой прибыли приходится на деятельность трех работников.

Оценка эффективности изменения организационной структуры ООО «Тонус», увеличение штата сотрудников до 5 человек отражено в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Оценка эффективности изменения организационной структуры ООО «Тонус»

Чистая прибыль до увеличения штата сотрудников, тыс. руб.	28
Чистая прибыль после увеличения штата сотрудников, тыс. руб.	42

2. Увеличение объема оказываемых услуг позволит не только увеличить объемы прибыли, но и позволит выйти на новый сегмент потребителей.

Стоимость экспедирования в среднем за час составляет 600 руб. Предполагается, что услугами экспедирования будут пользоваться 2 раза в рабочую неделю. Так из ранее произведенных расчетов, один рейс 120км, длительность рейса 2 часа. С учетом погрузочно-разгрузочных работ, оформления документации и составлением оптимального маршрута, длительность экспедирования составит 8 часов. Так, за один рейс 120км компания получит 4800 руб.



Далее необходимо рассчитать прибыль от услуг экспедирования в год.

В месяц услуга будет оказываться 8 раза, соответственно в год 96 раз.

Выручка от оказания услуг экспедирования в год  $96 \cdot 4800$  руб. = 460800 руб.

С учетом заработной платы логиста-экспедитора 23 тыс. руб., а в год 276 тыс. руб., чистая прибыль составит 184800 руб.

Таблица 3.7 – Оценка эффективности оказания экспедиторских услуг

Показатель	Значение
Средняя тарифная ставка, руб. в час	600
Количество рейсов в год	96
Выручка, руб.	460800
Чистая прибыль, руб.	184800

3. Для того, чтобы определить экономический эффект от приобретения грузового автомобиля необходимо произвести ряд расчётов.

Рассчитаем себестоимость перевозок на КАМАЗ 65117.

3.1 Сначала необходимо рассчитать расходы на топливо.

Расход топлива на 100км составляет 35л. Стоимость дизельного топлива 45р/л.

Средний пробег автомобиля за 1 рейс 120км.

$120\text{км} \cdot (35\text{л}/100\text{км}) \cdot 45\text{р}/\text{л} = 1890$  руб. – расход топлива на 1 рейс.

3.2 Далее необходимо рассчитать количество рейсов за год.

В день в среднем водитель совершает 2 рейса в день с графиком работы 5/2.

Таким образом, в неделю совершается порядка 10 рейсов. Следовательно, за месяц 40 рейсов, за год 480 рейсов.

3.3 Средняя з/п водителей в месяц составляет 20 тыс. руб. В год выплачивается 240 тыс. руб.

3.4 Далее необходимо рассчитать расходы по покупке шин.

Нормативный пробег 1 шины 70 тыс. км. Стоимость шины на КАМАЗ в среднем составляет 10 тыс. руб.

$2 * 120 \text{ км} * 240 \text{ раб. дн.} = 57600 \text{ км}$  – пробег автомобиля за год.

По нормативу шин хватит на 1,2 года использования, значит в год  $20 \text{ шин} * 10 \text{ тыс. руб.} = 200 \text{ тыс. руб.} / 1,2 = 167 \text{ тыс. руб.}$  обходятся шины в год.

3.5 Техническое обслуживание КАМАЗ необходимо каждые 16 тыс. км. пробега. В год пробег составляет 57600 км, т.е. 3 ТО в год. Стоимость одного планового ТО 40 тыс. руб. Общие расходы на ТО за год составляют 45 тыс. руб.

3.6 Таким образом, себестоимость перевозок КАМАЗ в год

$1890 \text{ руб.} * 480 + 240 \text{ тыс. руб.} + 167 \text{ тыс. руб.} + 120 \text{ тыс. руб.} = 1434200 \text{ руб.}$

На данный момент предприятие получает прибыль от разницы между стоимостью перевозки груза на заказанном автомобиле и стоимостью, выставленной грузовладельцу за предоставление услуг по подбору автомобиля и сопутствующих услуг. В среднем такая разница составляет 2000 руб.

Учитывая ставки на перевозку грузов, например, доставка Челябинск – Магнитогорск составляет 14 тыс. руб.

На основании этой информации необходимо рассчитать прибыль с учетом наемного автомобиля и собственного автомобиля в год.

1. Прибыль с учетом наемного автомобиля.

Основываясь на данных, рассчитанных ранее, автомобиль в год совершает 480 рейсов по 120 км. Учитывая то, что расстояние от Челябинска до Магнитогорска в 2 раза больше рейса, взятого за основу, учтем 240 рейсов.

$240 \text{ рейсов} * 2000 \text{ руб.} = 480 \text{ тыс. руб.}$

Из этой суммы в собственные средства организации идет не более 10%, т.к. остальная сумма выплачивается в виде з/п работникам и НДФЛ.

Таким образом, в бюджет поступает 48 тыс. руб., которые расходуются на управленческие и иные расходы. В связи с этим чистая прибыль составляет 28 тыс. руб. в 2017 г.

## 2. Прибыль с учетом собственного автомобиля.

На основании расчетов произведенных ранее, в год производится 240 рейсов. Ставка на осуществление 1 рейса 14 тыс. руб.

$240 \text{ рейсов} * 14 \text{ тыс. руб.} = 3360 \text{ тыс. руб.}$  – выручка организации в год.

Себестоимость перевозок на КАМАЗ 65117 в год 1434200 руб.

Если установить фиксированную з/п логисту 20 тыс. руб. в месяц на одного логиста, то за год з/п составит 240 тыс. руб. Соответственно з/п на двух логистов в год равна 480 тыс. руб. Заработная плата логиста-экспедитора 23 тыс.руб, в год 276 тыс. руб.

Валовая прибыль составляет  $3360 \text{ тыс. руб.} - 1434200 \text{ руб.} - 480 \text{ тыс. руб.} - 276 \text{ тыс. руб.} = 1169800 \text{ руб.}$

Необходимо найти размер чистой прибыли с учетом управленческих и прочих расходов. За основу возьмем данные 2017г.

$1169800 \text{ руб.} - 386 \text{ тыс. руб.} - 11 \text{ тыс. руб.} = 772800 \text{ руб.}$

В таблице 3.7 произведено сравнение чистой прибыли с учетом перевозки наемным автомобилем и с учетом перевозки на собственном автомобиле, рассчитан темп роста чистой прибыли с учетом использования собственного автомобиля.

Таблица 3.7 – Темп роста чистой прибыли с учетом использования собственного автомобиля

Показатель	С учетом наемного автомобиля	С учетом собственного автомобиля	Темп роста
Чистая прибыль, руб.	28000	772800	27,6

На основе проведенного расчета показателей предприятия с учетом покупки автомобиля чистая прибыль ООО «Тонус» увеличится в 28 раз.

На основании проведенных расчетов, необходимо выявить чистую прибыль предприятия с учетом всех предложенных направлений совершенствования логистической системы ООО «Тонус» (таблица 3.8).

Таблица 3.8 – Расчет чистой прибыли предприятия после применения всех направлений совершенствования логистической системы за год

Чистая прибыль	Значение, руб.
От изменения управленческой структуры	42
От увеличения объема услуг	184800
От приобретения собственного автотранспортного средства	772800
ИТОГО	999600

Учитывая необходимость оплаты лизинга транспортного средства (826675 руб.), чистая прибыль на ближайшие три года с момента покупки автомобиля составит 172925руб.

Вывод по разделу три

В ходе выявления основных направлений совершенствования логистической системы ООО «Тонус» были выбраны совершенствование методов управления, изменение управленческой структуры, повышение квалификации персонала, увеличение объема оказываемых услуг, покупка транспортного средства, возможность оптимизации маршрутов, внедрение GPS-системы мониторинга движения транспортных средств.

Изменение управленческой структуры, делегирование логистических обязанностей директора специализированным логистам увеличит эффективность работы предприятия и приведет к значительным изменениям логистической системы. Чистая прибыль составит 42 тыс. руб. в год. Расширение объема оказываемых услуг позволит предприятию нарастить темпы развития, улучшить логистический сервис и обеспечить конкурентоспособные возможности. Внедрение экспедиторских услуг принесет 184800 руб. в год.

Основываясь на методике выбора автомобиля на основе системной связи факторов условий эксплуатации Д.П. Великанова был выбран бортовой автомобиль КАМАЗ 65117.

В заключение был рассчитан экономический эффект от предложенных мероприятий. С учетом использования собственного автомобиля КАМАЗ 65117, чистая прибыль организации увеличится в 28 раз по сравнению с 2017г. и составит 172925 руб. в год.

Приобретение собственного автомобиля позволит компании оптимизировать движение транспортного средства, сократить издержки на перевозку, а также значительно совершенствовать логистическую систему предприятия. Внедрение GPS-системы позволит наиболее эффективно отслеживать работу водителей, контролировать процесс транспортировки, а также сократить расходы на ведение переговоров с водителями. Мониторинг движения автотранспортного средства обеспечит повышение уровня логистического сервиса в отношении надежности логистических услуг.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Основной целью выпускной квалификационной работы была разработка и применение направлений совершенствования логистической системы ООО «Тонус». Результатом должны были стать оптимизация логистических процессов и обеспечение конкурентоспособного положения на рынке логистических услуг.

Для достижения целей проекта были выполнены задачи, а именно изучены теоретические аспекты формирования логистических систем, проведен анализ результатов хозяйственно-финансовой деятельности ООО «Тонус»; проведен анализ логистической системы, выявлен уровень конкурентоспособности, проведена оценка эффективности деятельности предприятия, разработаны мероприятия по совершенствованию логистической системы ООО «Тонус» и обоснована экономическая эффективность предложенных направлений совершенствования логистической системы.

ООО «Тонус» является транспортно-логистической компанией, основной деятельностью которой является деятельность, связанная с перевозками. ООО «Тонус» является непосредственным посредником, все образующиеся связи проходят напрямую от клиентов.

Организационно-управленческая структура ООО «Тонус» функциональная.

В ходе анализа хозяйственной деятельности был проведен анализ имущественного состояния ООО «Тонус». В 2017г. активы представлены дебиторской задолженностью (6,1%), и денежными средствами на расчетном счете (93,9%). Имущество предприятия формируется из уставного капитала (3%), нераспределенной прибыли (25%) и кредиторской задолженности (72%). Анализ ликвидности выявил неэффективное использование денежных средств, а также возможность предприятия погашать долги в короткий промежуток времени только за счет оборотных активов. Не смотря на незначительное несоответствие показателя платежеспособности (0,4) нормативному показателю (0,5),

деятельность ООО «Тонус» может сохранять стабильное финансовое положение, так как предприятие несет низкий уровень постоянных затрат. Анализ финансовых результатов за исследуемый период выявил снижение основных показателей прибыли. Так чистая прибыль составила в 2016г. 53 тыс. руб., а в 2017г. 28 тыс. руб. На основании анализа рентабельности предприятия выявлено снижение эффективности использования капитала в 2017г. на 90,98% по отношению к 2016г. Тип финансовой устойчивости – нормальная финансовая устойчивость. Так на данный период организация не зависит от внешних кредиторов и имеет стабильный уровень платежеспособности, но в случае ухудшения рыночной конъюнктуры платежеспособность предприятия резко снизится. Риск банкротства предприятия минимален.

Анализ логистической системы выявил высокую конкурентную среду в сфере транспортно-логистических услуг, что говорит о необходимости наращивать темпа развития предприятия. На рынке существует большое количество крупных транспортно-логистических компаний, которые обслуживают основной сегмент потребителей транспортных услуг. Помимо крупных фирм конкуренцию составляет большое количество идентичных ООО «Тонус» организаций. SWOT-анализ текущего состояния логистической системы ООО "Тонус" выявил слабые стороны организации и угрозы, а именно низкая квалификация работников, отсутствие сформированной базы клиентов, отсутствие транспортного парка, слабая маркетинговая политика. Сильной стороной организации стала независимость от долговых обязательств. Основной угрозой представляется сильно развитая конкуренция, рост цен на топливо, снижение инвестиционной активности транспортных предприятий. В результате были выявлены определены сложные условия для развития и существования транспортно-логистической компании, не имеющей широкую клиентскую базу, слабо развитую логистическую систему, небольшой перечень логистических услуг. В ООО «Тонус» логистическая система представлена отделом логистики и его деятельностью. Организация является посредником между грузоотправителями и

владельцами большегрузных автомобилей. Транспортный парк в имуществе предприятия отсутствует. Фиксированная тарифная ставка на перевозку отсутствует. Она определяется исходя из личных предпочтений компании в соответствии реальными предложениями рынка и клиентов. Клиентская база на предприятии образовывается путем холодных звонков и рассылки электронных писем. Долгосрочные договора не заключаются, что приводит к частой потере клиентов.

В рамках выявленных недостатков логистической системы, были выбраны основные направления совершенствования логистической системы ООО «Тонус».

Совершенствование методов управления, изменение управленческой структуры, повышение квалификации персонала. Данное направление способно обеспечить эффективную производительность труда, так как директор будет исполнять управленческие обязанности, а специализированные логисты осуществлять свои должностные обязанности.

Увеличение объема оказываемых услуг для увеличения средств, получаемых от реализации, а также для улучшения логистического сервиса. На предприятии необходимо ввести услуги экспедирования. Это позволит не только увеличить прибыль компании, но и расширить сегмент потребителей услуг ООО «Тонус».

Приобретение собственного бортового автомобиля увеличит чистую прибыль предприятия в 28 раз, а также позволит компании оптимизировать движение транспортного средства, сократить издержки на перевозку и значительно совершенствовать логистическую систему предприятия.

Выявленные результаты эффективности направлений совершенствования логистической системы ООО «Тонус», полученные в ходе проведения работы, говорят о целесообразности применения выбранных направлений совершенствования логистической деятельности. Реализация данного проекта при неизменных внешних условиях, приведет к улучшению финансовых результатов, развитию логистической системы и всего предприятия в целом.



## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

### Законодательно-нормативные документы

- 1 Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 6.12.2011 N 402-ФЗ
- 2 Приказ Минрегиона РФ от 17.04.2010 N 173 "Об утверждении Методики расчета показателей абсолютной и относительной финансовой устойчивости, которым должны соответствовать коммерческие организации, желающие участвовать в реализации проектов, имеющих общегосударственное, региональное и межрегиональное значение, с использованием бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации".
- 3 ГОСТ Р 51006-96 Услуги транспортные. Термины и определения. – М.: Изд-во стандартов, 1997. – 11 с.

### Книги и статьи

- 4 Абрамян, Г.А. Значение показателей ликвидности и платежеспособности предприятия в условиях ожесточения требований к оценке его кредитоспособности / Г.А. Абрамян // Молодой ученый. Экономика и управление. – 2015. – № 20 (100) – С. 193–195.
- 5 Алесинская, Т.В. Основы логистики. Функциональные области логистического управления / Т.В. Алесинская. – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2009. – 79 с.
- 6 Аникин, Б.А. Логистика / Б.А. Аникин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во Инфра-М, 2012. – 336 с.
- 7 Гаджинский, А.М. Логистика: учебник для высших и средних специальных учебных заведений / А.М. Гаджинский. – 20-е изд., М.: Дашков и К° – 2012. – 432 с.
- 8 Горбунова, Г.В. Экономика организации: учебное пособие / Г.В. Горбунова. – М.: Изд-во Прометей. – 2018. – 164 с.
- 9 Горев, А.Э. Теория транспортных процессов и систем / А.Э. Горев. – СПб.: Изд-во Гриф УМО СПО, 2017. – 217 с.

10 Dorothee Bär, Freight Transport and Logistics Action Plan / Federal Ministry of Transport and Digital Infrastructure Invalidenstr – 2017. – С. 24.

11 Дрожжин, А.И. Логистика / А.И. Дрожжин. – М.: Изд-во МИЭМП, 2010. – 150 с.

12 Жилкина, А.Н.. Финансовый анализ: учебник и практикум / А.Н. Жилкина. – СПб: Изд-во Гриф УМО ВО – 2018. – 286 с.

13 Зверева, А.С. Особенности оценки качества транспортных услуг / А.С. Зверева, М.В. Пименова // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. Социально-экономические и гуманитарные науки. – 2013. – Т. 2, № 9. – С. 177–178.

14 Зазнобин, В.М. Экономика инновационного развития / В.М.Зазнобин, В.А. Ефимов, М.В. Величко // М.: Изд-во Концептуал, 2018. – 584 с.

15 Заруднев, Д.И. Методология выбора автотранспортных средств при выполнении грузовых перевозок / Д.И. Заруднев // Научно-методический журнал NovaInfo – 2016. – Т. 1, № 57. – С. 300–305.

16 Земскова, О.М. Логистика в России и за рубежом / О.М. Земскова, М.М. Щепотько // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. LVI международная научно-практическая конференция – Новосибирск: Изд-во СибАК. – 2015. – № 12(54). – С. 195–200.

17 Зотова, Н.Н. Бухгалтерский учет и анализ / Н.Н. Зотова, О.Т. Зырянова // Курган: Изд-во КГУ– 2014. – 225 с.

18 Зуйков, А.Н. Анализ критериев и моделей выбора транспортно-экспедиторской компании как логистического посредника / А.Н. Зуйков, Д.А. Красникова, А.А. Евсеева // V Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум». – 2015. – С. 8–17.

19 Иванов, Д.А. Тенденции развития логистики в Германии: практика, наука, образование / Д.А. Иванов // Логистика. – 2012. – № 4 – С. 32–34.

20 Казакова, Н.А. Финансовый анализ: учебник и практикум / Н.А. Казакова. – М.: Изд-во Юрайт. – 2014. – 539 с.

21 Калабухова, И.А. Методика оценки качества сервисных услуг в транспортно-логистических системах / И.А. Калабухова, А.Н. Калабухов // Научный альманах, Экономические науки. – 2015. – № 10-1(12). – С. 175–181.

22 Кальченко, Я.Ю. Совершенствование деятельности транспортно-экспедиционных компаний на российском рынке / Я.Ю. Кальченко, Я.И. Никонова // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 4 (часть 3). – С. 465–466.

23 Кривцов, А.И. Роль бухгалтерской финансовой отчетности и управленческой отчетности в анализе инвестиционной привлекательности коммерческих организаций / А.И. Кривцов, К.Н. Корякин // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2012.– № 4(140). – С. 151–157.

24 Левкин, Г.Г. Логистика: учебник и практикум для вузов / Г. Г. Левкин. – 2-е изд., испр. и доп. — М.: Изд-во Юрайт, 2017. – 224 с.

25 Мельник, М.В. Теория экономического анализа / М.В. Мельник, В.Л. Поздеев // СПб.: Изд-во Гриф УМО ВО – 2017. – 262 с.

26 Миннутдинова, Г.Н. Как оценить финансовую устойчивость предприятия? Нормативы финансовой устойчивости / Г.Н. Миннутдинова // Научная дискуссия современной молодежи: экономика и право. – 2016. – № 1. – С. 487–489.

27 Нестеренко, А.В. Оценка финансовой безопасности предприятия на основе реализации международных методик анализа вероятности банкротства / А.В. Нестеренко // Инновационные технологии в науке и образовании – 2017. – № 5(92). – С. 68–72.

28 Нестеренко, А.В. Оценка финансовой безопасности предприятия на основе реализации российских методик анализа вероятности банкротства / А.В. Нестеренко // Евразийская экономическая конференция. – 2017. – № 5(92). – С. 206–209.

29 Нечитайло, А.И. Экономика предприятия: учебник для бакалавров / А.И. Нечитайло. – Ростов-на-Дону: Изд-во Феникс – 2016. – 414 с.

30 Осипов, В.А. Проблемы развития логистики в России / В.А. Осипов // Молодой учёный – 2016. – № 13 (117). – С. 75–77.

31 Павлюченко, И.В. Логистика: краткий теоретический курс / И.В. Павлюченко. – Ульяновск: Изд-во УлГТУ, 2012. – 95 с.

32 Рзун, И.Г. Исследование зарубежного опыта формирования логистических систем / И.Г. Рзун, Н.О. Старкова, А.В. Успенский // Научный журнал КубГАУ – 2014. – № 99(05). – С. 1062–1085.

33 Турлеев, Р.С. Развитие единой региональной транспортно-логистической информационной системы Челябинской области / Р.С. Турлеев // Науковедение. – 2016. – Т. 8, № 4. – С. 89–92.

34 Фасхиев, Х.А. Оценка и выбор подвижного состава по технико-экономическим критериям / Х.А. Фасхиев // Научно-методический журнал «Концепт» – 2016. – Вып. 5. – С. 921–925.

35 Холопов, К.В. Проблемы функционирования и основные направления построения и регулирования российского рынка международных транспортно-логистических и транспортно-экспедиторских услуг / К.В. Холопов, О.В. Соколова // Российский внешнеэкономический вестник – 2016. – № 1. – С. 68–81.

36 Цадаева, Х.С. Роль бухгалтерской отчетности в анализе финансовых показателей предприятия / Х.С. Цадаева // Всероссийская научно-практическая конференция студентов, молодых ученых и аспирантов. Наука и молодежь. – 2017. – № 20(31). – С. 215–219.

37 Якунина, Ю.С. Логистические услуги: особенности и специфика в условиях российского рынка / Ю.С. Якунина // Вестник удмуртского университета. Серия: Экономика и право. – 2014. – Т. 24, Вып. 4. – С. 107-112.

38 Якунина, Ю.С. Тенденции развития современного рынка логистических услуг в России / Ю.С. Якунина, И.Ю. Окольников // Вестник ЮУрГУ. Экономика и менеджмент. – 2014. – № 1. – С. 136–140.

## Internet-источники

39 Виды логистики. 5 уровней логистического сервиса. – Режим доступа: <http://провэд.пф/article/29621-vidy-logistiki-5-upovney-logisticheskogo-sepvisa.html> (дата обращения 18.02.2018)

40 Как проводится анализ банкротства. Эксперт права. – Режим доступа: <https://prava.expert/zpp/organizatsiyam/kak-provoditsya-analiz-bankrotstva-predpriyatiya.html#i-7> (дата обращения: 28.05.2018)

41 Логистика. Инвестиционный портал Челябинской области. – Режим доступа: <http://ru.investregion74.ru/page?key=economy-logistics> (дата обращения: 31.05.2018)

42 MAZ-6312: технические параметры и основные характеристики. Онлайн-журнал «О спецтехнике». – Режим доступа: <http://spez-tech.com/tehnika/gruzovie-avto/maz/6312parametryi-i-osnovnyie-harakteristiki.html> (дата обращения 05.05.2018)

43 Транспорт РФ. Портал для специалистов транспортной сети «О реестре экспедиторских и логистических организаций». – Режим доступа: <http://www.rostransport.com/article/15851/> (дата обращения 20.03.2018)

44 Челябинская область на рынке транспортных и логистических услуг. Состояние и проблемы развития. – Режим доступа: <http://www.ic-forward.ru/info/articles/chelyabinskaya-oblast-na-rynke-transportnykh-i-logisticheskikh-uslug-sostoyanie-i-problemy-razvitiya/> (дата обращения: 31.05.2018)

45 Global Ranking 2016. Всемирный Банк. – Режим доступа: <https://lpi.worldbank.org/international/global> (дата обращения 08.02.2018)

46 Logistics Performance Index. International LPI. Всемирный Банк. – Режим доступа: <http://lpi.worldbank.org/international> (дата обращения 08.02.2018)