

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(НИУ «БелГУ»)

ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ

КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ПЕРЕВОЗОК
СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ**

Выпускная квалификационная работа
обучающегося по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент
очной формы обучения, группы 05001322
Ярцева Владимира Сергеевича

Научный руководитель
к.э.н., доцент
Парфенова Е.Н.

БЕЛГОРОД 2017

Оглавление

Введение.....	3
Глава 1 Теоретические основы организации перевозок строительных материалов транспортными предприятиями.....	6
1.1 Сущность и необходимость грузовых перевозок.....	6
1.2 Организация перевозок строительных материалов на транспортных предприятиях.....	14
1.3 Факторы, влияющие на качество транспортных перевозок.....	21
Глава 2 Проблемы и перспективы совершенствования процесса перевозок строительных материалов на предприятии ООО «Меланта».....	34
2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности предприятия.....	34
2.2 Анализ организации перевозок строительных материалов на предприятии.....	40
2.3 Предложения по совершенствованию процесса перевозок строительных материалов на предприятии.....	57
Заключение.....	65
Список литературы.....	68
Приложения.....	72

Введение

Актуальность темы исследования. На сегодняшний день грузовая перевозка является очень динамично развивающейся сферой услуг. Потребности в грузовых перевозках возрастают с каждым днем. Соответственно, растет и конкуренция в среде перевозчиков. Каждая компания-грузоперевозчик пытается предоставить как можно более широкий спектр услуг за меньшую плату. При этом перед заказчиком возникает проблема выбора не только фирмы, услугами которой он воспользуется, но и вида транспорта, с помощью которого будет осуществлена грузовая перевозка.

Исторически сложилось, что для перевозки грузов на относительно короткие расстояния используется автомобильный транспорт. Важным его достоинством является большая маневренность. Используя этот вид транспорта, перевозка грузов может быть осуществлена «от дверей до дверей» с требуемой степенью срочности. Автомобильный транспорт позволяет регулярно осуществлять поставки грузов, а также перевозки грузов небольшими партиями. На этом виде транспорта, в сравнении с другими видами перевозок, наименее жесткие требования к упаковке груза. Учитывая все достоинства этого вида транспорта, при любых видах переездов этот тип перевозки грузов незаменим. Увеличение эффективности автомобильных грузоперевозок связано, во-первых, с усовершенствованием самого автотранспорта и разгрузочно-погрузочных средств, во-вторых, с внедрением новых технологий и в третьих, с совершенствованием самого процесса организации грузоперевозок.

Востребованность на грузоперевозки определяется во многом двумя важными факторами: структурой и динамикой объемов производства по региону и в целом по стране, а кроме того, платежеспособностью всех предприятий и фирм по всем отраслям экономики. Грузоперевозки - это один из наиболее «рыночных» секторов экономики. Функционирование российской экономики подтверждает очень известную закономерность, по которой уве-

личение рыночной экономики сопровождается и, в какой-то мере обуславливается развитием транспортных средств. Все вышесказанное подчеркивает актуальность выпускной квалификационной работы.

Объект исследования – процесс перевозки строительных материалов на транспортных предприятиях.

Предметом исследования являются социально-экономические отношения, возникающие в процессе осуществления процесса перевозки строительных материалов на транспортных предприятиях.

Цель исследования – разработать рекомендации по совершенствованию процесса перевозки строительных материалов транспортными предприятиями.

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих **задач**:

- раскрыть понятие и сущность транспортной логистики на предприятиях, занимающихся перевозками строительных материалов;
- выявить факторы, влияющие на качество транспортных перевозок;
- дать организационно-экономическую характеристику деятельности ООО «Меланта»;
- проанализировать организацию грузовых перевозок на предприятии ООО «Меланта»;
- разработать предложения по совершенствованию процесса перевозок строительных материалов на транспортных предприятиях.

Теоретико-методологическую основу исследования составляют труды зарубежных и российских ученых. Особенности развития транспортных перевозок и совершенствование эффективности организации этого процесса на предприятии рассматривали в последнее время Бычков В.П. [11], Ефимова Е. Г. [22], Беспалов Р. [10], Курганов В. М. [28], Хмельницкий А. Д. [47], Никифоров В.В. [33], Громов Н.Н. [20], Подкопаев М.В. [36], Сханова С. Э. [42], Попова О. В. [37], Горев А. Э. [19], Бачурин А. А. [9], Савин В.И. [38], Щур Д.Л. [50] и др.

Эмпирической базой исследования послужили нормативно-правовые документы, информационные документы, а также устав предприятия и бухгалтерский баланс ООО «Меланта».

Методы исследования: системный и функциональный подходы, аналитический, графический, статистический методы.

Практическая значимость исследования состоит в том, что полученные результаты могут быть использованы для дальнейшего совершенствования процесса перевозок строительных материалов на транспортных предприятиях.

Структура выпускной квалификационной работы. Работа включает введение, две главы, а также заключение, список литературы, приложения.

Глава 1 Теоретические основы организации перевозок строительных материалов транспортными предприятиями

1.1 Сущность и необходимость грузовых перевозок

Сегодня грузоперевозки заняли большую позицию на рынке услуг. Их задача – перевести грузы необходимый груз до требуемого места для каждого как для юридических лиц, так и для физических. В последние годы автомобильный транспорт для грузоперевозок все более становится востребованным из-за своих преимуществ, которые ему присущи, и в первую очередь, это мобильность и быстрота перевозок грузов любой сложности в любую точку. Кроме того, На средних и дальних расстояниях автоперевозки приемлемей в цене, чем железнодорожные перевозки, за счет отсутствия необходимости двойной погрузки и выгрузки. Большинство транспортных компаний имеют в своем распоряжении хотя бы небольшой парк автотранспортных средств, что дает им возможность перевести любой тип груза разного объема в короткие сроки.

Перевозки грузов осуществляются в соответствии со следующими нормативными документами:

- Гражданский кодекс Российской Федерации;
- устав автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта (в редакции Федерального закона № 258-ФЗ от 03.07.2016 г.);
- Порядок оформления и форм экспедиторских документов (утв. Приказом Минтранса РФ от 11.02.2008 г. № 23);
- обязательные реквизиты и порядок заполнения путевых листов (утв. Приказом Минтранса РФ от 18.09.2008 г. № 152);
- правила перевозок грузов автомобильным транспортом (утв. Постановлением Правительства РФ от 15.04.2011 г. (в редакции Постановления Правительства РФ от 22.12.2016 г. № 1442);

— правила обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств (утв. Постановлением Правительства РФ от 07.05.2003 г. в ред. Постановления Правительства РФ от 08.08.2009 г. № 653).

Согласно ст. 784 Гражданского кодекса РФ, грузоперевозка осуществляется на основании договора перевозки, по которому перевозчик обязуется доставить вверенный ему отправителем груз в пункт назначения и выдать его управомоченному на получение лицу (получателю), а отправитель - уплатить за перевозку установленную плату [1]. Этот договор должен быть подтвержден транспортной накладной (коносаментом или иного документа на груз, предусмотренного транспортным уставом или ст. 785 Гражданского кодекса РФ), которая составляется и передается отправителю груза.

Грузоперевозки могут также быть организованы в рамках договора транспортной экспедиции. По этому договору одна сторона (экспедитор) за определенное вознаграждение за счет другой стороны (клиента - грузоотправителя или грузополучателя) обязуется выполнять определенные договором экспедиции грузоперевозочные услуги. С соответствием со статьей 801 Гражданского Кодекса Российской Федерации в обязанности экспедитора могут входить такие виды услуг, как организация перевозки грузов по маршруту, который определяет либо он сам, либо его клиент, а также отправка или получение груза, заключение договоров перевозки от своего или от имени клиента и другие услуги, которые связаны с перевозкой грузов.

Грузооборот транспортного средства – это объем работ, выполненных транспортным средством по перевозке грузов. Единицей измерения является тонно-километр. Для определения единицы измерения необходимо просуммировать произведение массы переведенных грузов в тоннах на расстояние перевозки в километрах. Грузооборот транспортного средства можно классифицировать по видам транспорта, сообщения, ширине колеи, роду грузов и другим признакам [13, с. 28].

Перевозку грузов можно осуществлять следующими видами транспорта: автомобильным, железнодорожным, трубопроводным, воздушным, морским и речным [45, с. 38].

Перевозка грузов на небольшие расстояния осуществляется преимущественно автомобильным транспортом. Автомобили можно классифицировать по различным признакам.

Так, В.К. Памбухчиянц выделяет автомобили общего назначения, которые подразделяются на автомобили и прицепы с универсальными открытыми кузовами и откидывающимися бортами, а также специализированный, который включает в себя автомобили и прицепы с кузовами, приспособленными для перевозки специальных грузов, например, молоковозы, машины для перевозки живой рыбы и др.

Кроме того, многие авторы, в том числе А.П. Котеленц все виды автомобильных транспортных средств подразделяют по грузоподъемности на следующие пять классов:

- очень малой грузоподъемности до 1 т;
- малой грузоподъемности от 1 до 3 т;
- средней грузоподъемности от 3 до 5 т;
- большой грузоподъемности от 5 до 8 т;
- очень большой грузоподъемности более 8 т.

Некоторые авторы, в том числе Малашенко Н.П. подразделяют автомобили по типу кузова, классифицируя их на следующие группы:

- с бортовой платформой;
- фургоны;
- рефрижераторы;
- цистерны;
- самосвалы.

Это деление условное и в основном оно основывается на том, что было дано В.К. Памбухчиянцем, т.е. автомобили подразделяются на общего назначения и специальные. Поэтому группы, выделенные Н.П. Малашенко, такие

как, фургоны, рефрижераторы, цистерны можно отнести к специальным автомобилям и их не следует выделять в отдельные группы.

На железнодорожном транспорте перевозку грузов осуществляют в крытых вагонах, на платформах, в полувагонах, цистернах и специально оборудованных холодильниками вагонах. В закрытых вагонах перевозят такие грузы, которые уже упакованы и не требуют поддержания на всем пути следования груза особых влажностно-температурных режимов. Те продукты, которые относятся к скоропортящемуся, следует перевозить в специальных холодильных камерах. Для этого используют так называемые вагоны – ледники или вагоны-рефрижераторы, а также специальные изотермические вагоны для перевозки молочных продуктов, живой рыбы и виноградных вин [33, с. 115].

Перевозка грузов на железнодорожном транспорте может осуществляться в виде повагонной отправки, в сборных вагонах или в контейнерах. При этом повагонная отправка подразумевает перевозку груза, под который предоставляется отдельный вагон и по одному отправочному документу.

При перевозке грузов в сборных вагонах сам груз должен быть малотоннажным и отправляется он по разным отправочным документам. Если груз переправляется в контейнерах, то масса их может варьироваться от 3 до 24 т. Сам перевозочный груз должен быть очень хорошо подготовлен для транспортировки. Упаковка перевозимого продукта должна соответствовать всем требованиям стандартов для данного вида продукта. Маркировка при отправке грузов должна соответствовать всем требованиям и иметь наименование отправителя, получателя, станции отправления и прибытия. На все грузы наносят специальные знаки и надписи, которые предупреждают о мерах осторожности с транспортировкой данных видов продукции. На каждый груз составляется накладная, которая является основным документом при перевозке.

Трубопроводный транспорт менее универсален, так как сами трубопроводы имеют узкую специализацию. Однако этот вид транспортировки про-

дуктов из одного места в другое характеризуется очень высоким уровнем сохранности при его перевозке и экологической безопасностью [23, с. 88].

Речной транспорт является относительно недорогим по перевозке грузов, так как содержание пути следования грузов не требует больших затрат. К недостаткам этого вида транспорта относится сезонность, небольшая скорость перевозки и увеличение маршрутов движения грузов [35, с. 112].

Морской транспорт является очень эффективным для международной торговли и для перевозки грузов на большие расстояния, в такие районы как Охотское побережье, Дальний Восток. К недостаткам морского транспорта можно отнести необходимость на морских побережьях дорогостоящего портового хозяйства и сезонность его использования из-за ледового режима в отдельных широтах на Российской территории.

Воздушный транспорт является очень эффективным при доставке скоропортящихся продуктов (продуктов питания с небольшим сроком использования, цветов, зелени и др.). К недостаткам этого вида транспорта можно отнести большая стоимость перевозки [21, с. 77].

В Российской Федерации, с ее огромными территориями, применение можно найти любому виду вышеназванного транспорта, но самым популярным и массовым в предпринимательской деятельности является автомобильный транспорт.

Его востребованность можно объяснить тем, что он обладает большой маневренностью и универсальностью его применения, а также тем, что он очень хорошо вписывается в рыночную экономику.

По мнению Герчикова И.Н. наиболее здоровая конкуренция сложилась на автомобильном транспорте, которая очень выгодна, в первую очередь, юридическим и физическим лицам, которые пользуются услугами перевозок грузов.

Выбор вида транспортного средства в современных условиях будет зависеть от основных показателей конкурентоспособности каждого вида транспорта (табл. 1.1.1).

Таблица 1.1.1 — Сравнительная характеристика видов транспорта

по отдельным показателям

Показатель	Морской	Железнодорожный	Речной	Автомобильный	Воздушный	Трубопроводный
Пропускная способность	Без ограничений	Большая	Большая	Невысокая	Малая	Большая
Себестоимость	Невысокая	Невысокая	Низкая	Средняя	Большая	Большая
Скорость перевозки	Низкая	Большая	Низкая	Большая	Очень большая	Большая
Регулярность	Иногда ограничена	Стабильная	Сезонная	Контролируемая	Лимитируется погодой	Контролируемая
Дальность перевозок	Межконтинентальная	Внутриконтинентальная	Внутри речного бассейна	Небольшая	Без ограничений	По проложенным трубопроводам
Объем перевозок	Большой	Большой	Большой	Небольшой	Небольшой	Большой
Необходимость в специальной сети дорог	Не требуется	Требуется	Не требуется	Требуется	Не требуется	Требуется
Необходимость в специальных терминалах	Требуется портовое хозяйство	Требуется терминалы на станции	Требуется терминалы на пристани	Не требуется	Требуется аэропорты	Требуется специальные резервуары

Все виды транспорта, совместно с различными сооружениями, устройствами, приспособлениями и т.п., во всей своей совокупности формируют общую транспортную систему [19, с. 55].

В настоящее время в Российской Федерации модернизация транспортной системы осуществляется по следующим направлениям:

- создание новых и реконструкция уже существующих терминалов, складов, перевалочных баз;
- создание контейнерного парка, который бы соответствовал стандартам ISO;
- внедрение компьютеризации, создание систем информационного обслуживания перемещения грузов и систем слежения.

Решение поставленных задач позволит изменить процесс перевозки грузов, в том числе: увеличить степень сохранности перевозок грузов, сократить количество погрузочно-разгрузочных операций, в следовательно, сократить время в пути, что, в свою очередь, положительно повлияет на деятельность предприятий и организаций.

Структура грузоперевозок по видам транспорта за 2016 г. по России представлена на рисунке 1.1.1 [14].

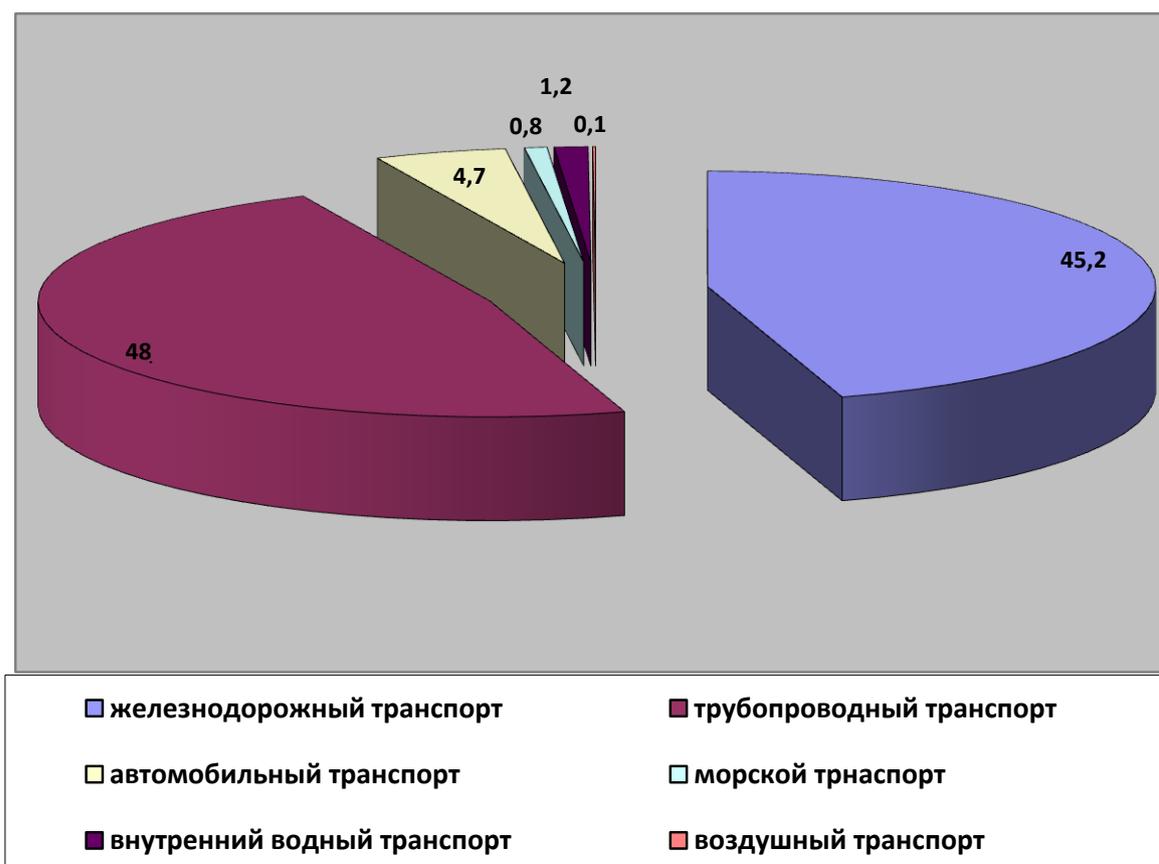


Рисунок 1.1.1 — Структура грузооборота по видам транспорта в России в 2016 г.

Как видно из представленных данных, большая часть грузовых перевозок приходится на трубопроводный и железнодорожный транспорт (48,0 % и 45,24 % соответственно).

На долю автомобильного транспорта приходится 4,7 % грузоперевозок по России в 2016 г.

Структура грузоперевозок по видам транспорта в 2016 г. по Белгородской области представлена на рисунке 1.1.2 [25].

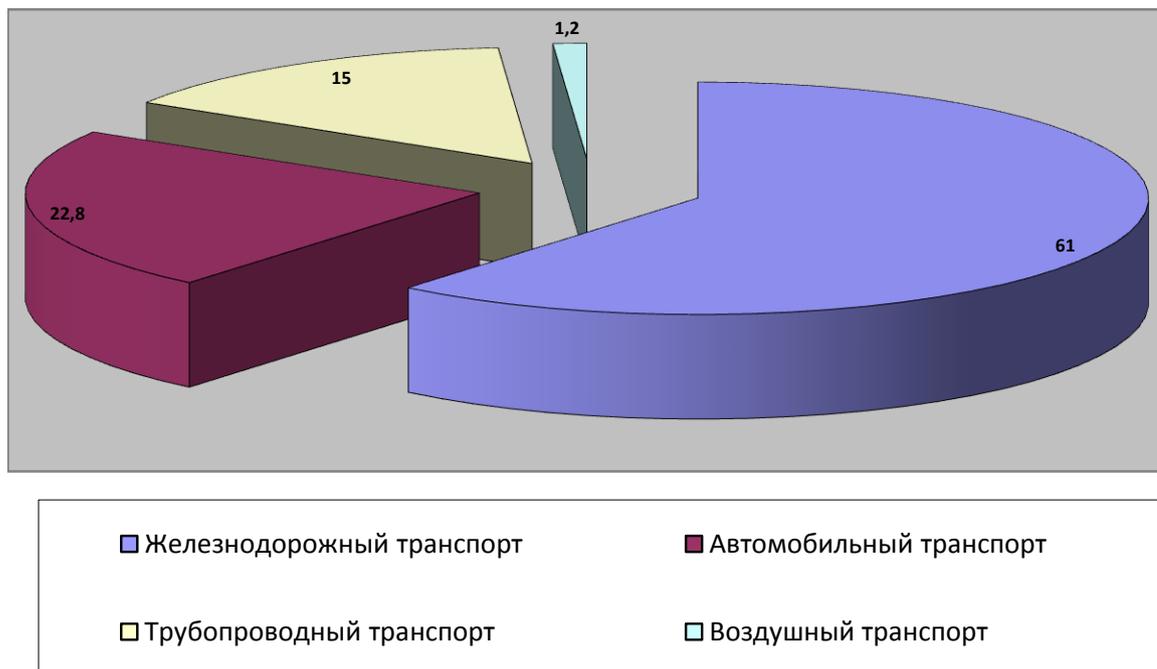


Рисунок 1.1.2 — Структура грузооборота по видам транспорта в Белгородской области в 2016 г.

Как видно из вышеприведенных данных, в Белгородской области большая часть грузооборота приходится на железнодорожный транспорт (61,0 %). На долю автомобильного транспорта приходится 22,8 % перевезенных грузов. Однако предприятия автомобильного транспорта все более успешно конкурируют в секторе дальних перевозок с железной дорогой. Так, например, в связи с ростом тарифов на железнодорожные перевозки, доля перевозимых строительных грузов автомобильным транспортом, составлявшая в 2015 г. 10 % от общего объема перевозок, в 2016 г. составила уже 22,8 %. [16, с. 52].

Центральное место практически во всем мире отводится автомобильному транспорту. По данным Болта Г. в мире в транспортных перевозках на всех видах средств работают более 90 млн. человек, из них более 47 млн. человек на автомобильном.

На территории экономически развитых и развивающихся стран занято свыше 65 млн. человек, из которых 34 млн. человек работает на автомобильном транспорте.

Возрастающее количество подвижных единиц, призванных перемещать грузы для населения, и постоянные стремление к возрастанию скорости движения вынуждают обеспечить транспортные средства достаточно мощными установками [46, с. 78].

Все это характеризует, что необходимо сосредоточить ещё больше внимание этой важной отрасли народного хозяйства.

1.2 Организация перевозок строительных материалов на транспортных предприятиях

Грузоперевозка – это процесс, который означает перемещение груза из пункта производства к пункту потребления. Перемещение грузов обусловливается необходимостью продолжить и завершить процесс производства продуктов во всех отраслях в сфере обращения, после чего эти продукты будут готовы к потреблению. В основном в перемещении участвуют несколько видов транспорта: железнодорожный, автомобильный, трубопроводный и др. При передаче продукции транспортной компании для доставки потребителю происходит очень важный юридический момент – продукция становится грузом [15, с. 111].

Процесс перевозки грузов включает несколько одинаковых повторяющихся операций:

- приемка груза к перемещению;
- передвижения, связанные с подачей транспортного средства, погрузкой груза и подготовка к отправлению;
- движение транспортного средства до места назначения;
- выгрузка груза;
- выдача груза получателю.

Процесс перевозки осуществляется большим количеством информации о передаче, приеме и переработке этой информации о происшедших операциях. Если перемещение груза осуществляется несколькими видами транспорта, происходит погрузка-выгрузка с одного транспорта на другой. Все эти операции процесса перевозки должны быть выполнены эффективным методом с минимальными затратами и использованием лучшего транспортного средства. Сегодня это возможно, если будет использовано единство управления от начала до конца с применением современных технологий, которые исключают потерю времени [27, с. 45].

Основными видами работы в процессе перевозки грузов являются следующие:

- прием заявок на перемещение грузов и их обработка;
- прием к перемещению грузов и выдача их грузополучателям;
- оформление документов по перевозке грузов;
- автоматизация и механизация погрузочно-разгрузочных работ;
- подсчет и взыскание платы за перемещение груза на основе действующих тарифов;
- обеспечение сохранности перевозимых грузов;
- организация быстрой перевозки скоропортящихся грузов;
- транспортно-экспедиционное обслуживание, арендное и договорное дело;
- обслуживание железнодорожных путей;
- организация контрольно-ревизионной работы;
- обеспечение безопасности движения, охраны труда и окружающей среды при выполнении грузовых и коммерческих операций и перевозке грузов;
- автоматизация управления грузовой и предпринимательской работой, внедрение новых информационных технологий.

При перевозке строительных грузов важной задачей организации процесса перевозок является своевременная доставка материалов и изделий на

строительные объекты с минимальными издержками на их транспортировку. Большое влияние на организацию перевозок оказывает характер строительных грузов, способ их изготовления, технология и организация строительномонтажных работ [17, с. 44].

К строительным грузам относятся: детали, конструкции, материалы, которые используются при строительстве жилых, промышленных, социальных зданий и сооружений и других объектов инфраструктуры региона, а также грузы, которые появляются в процессе самого строительства (грунт, мусор, отходы металла, тара и т.д.).

Строительные грузы относят к категории массовых грузов, но грузопотоки которых имеют преимущественно одностороннее направление. Структура их очень разнообразна по ряду признаков: характеру, виду, способу перевозки грузов и изменяется в зависимости от периода строительства и типа строительства. В разные периоды строительства направления грузопотоков меняется или совсем прекращается с окончанием строительства объектов.

Для грузовых перевозок большинства видов строительных грузов требуется специализированный подвижной состав: самосвалы, цистерны, панелевозы, закрытые вагоны и т.д. Если принять во внимание, что номенклатура строительных грузов насчитывает огромное количество видов, более сотни наименований, то доля грузов, перевозимых разными видами транспорта в каждом регионе своя. Все зависит от типа и характера строительства, а также строительных грузов, которые транспортная компания будет перевозить.

Так строительный кирпич относится к достаточно сложному грузу для любой транспортировки. Это очень хрупкий и колкий материал, который при неправильной транспортировке очень легко травмировать. Поэтому перевозка кирпича без специальной упаковки и оборудования, даст большой процент брака. Кроме того, погрузка и выгрузка - трудоемкий процесс для рабочих.

Поэтому организация правильной погрузки и выгрузки в специальной упаковке кирпича обеспечит бережную доставку груза к месту требования, что позволит сэкономить немалые средства и стройматериалы. Кроме того,

правильный выбор транспортного средства для перевозки кирпича также даст возможность доставить груз потребителю вовремя и с минимальными потерями. В связи с этим повсеместно кирпич перевозится в пакетах (на поддонах и без них), реже в специальных контейнерах. При перевозке в пакетах кирпич укладывается плашмя или «елочкой». Однако укладка один на один пакет менее предпочтительнее, так как она не может обеспечить хорошую устойчивость верхних рядов, особенно при перевозке морским транспортом. В настоящее время пакеты для перевозки кирпича изготавливаются из термоусадочной пленки, что создает лучшие условия перевозки кирпича [37, с. 68].

Песок, гравий, глина, строительный мусор относятся к навалочным строительным грузам, и по способу перевозки и хранения их причисляют к обычным грузам, так как они не требуют особых условий при перевозке и хранении, так же эти навалочные строительные грузы не требуют особых условий при погрузке, выгрузке и их можно перевозить как железнодорожным транспортом, так и на бортовых автомобилях. Эти грузы не боятся атмосферных воздействий.

Отличительность этих навалочных строительных грузов заключается в том, что они состоят из подвижных частиц определенного размера, которые могут быть однородными или неоднородными по своему составу. Эти грузы выдерживают падение с высоты, их можно нагружать и выгружать навалом. Принимаются и сдаются по объему и массе.

Однако существует и опасность при перевозке этих навалочных грузов, которые являются следующими:

— можно повредить дорожное полотно или другие транспортные средства, в результате падения части строительного материала, при перевозке автомобилем;

— нельзя хорошо маневрировать на дороге из-за опасности выпадения части груза.

Для безопасной перевозки на автомобильном транспорте этих навалочных строительных грузов необходимо выполнять определенные правила:

- нельзя загружать груз выше борта автомобиля;
- навалочный груз должен быть равномерно распределен в кузове автомобиля;
- высота автомобиля вместе с грузом не должна превышать 3,8 м.

Наиболее рационально процесс перевозки будет осуществлен при создании комплексных транспортно-технологических систем на основе транспортной логистики.

Логистика – это управление материальными и информационными потоками в процессе товароперемещения; планирование материального спроса потребителя. Основа транспортной логистики – доставка продукции от производителя до потребителя «точно в срок» при наименьших издержках как грузовых, так и материальных ресурсов [19, с. 28].

В классической схеме транспортной логистики участвуют три участника товароперемещения:

- поставщик (грузоотправитель);
- перевозчик (вид транспорта);
- потребитель (грузополучатель).

Структуру товароперемещения можно представить следующими функциональными областями, такими как:

- информационная база,
- материально-технические запасы;
- складирование и складская обработка,
- транспортировка продукции.

При транспортировке решают следующие задачи:

- планирование материальных запасов;
- транспортировка продукции – выбор вида транспорта, составление графиков движения;

- складирование и складская обработка – размещение складов, управление складской переработкой, упаковка и т.д.;

- информационное обеспечение – обработка заказов, прогнозирование спроса;

- другие функциональные области товароперемещения – кадры, обслуживающее производство [15, с. 66].

Для достижения цели логистики необходимо выполнить ряд задач:

- провести анализ пунктов доставки;

- проанализировать свойства груза;

- выбрать подходящий транспорт;

- выбрать перевозчика и при необходимости прочих логистических партнеров;

- построить маршрут;

- осуществлять контроль груза во время перевозки;

- обеспечить технологическое единство транспортно-складского процесса;

- оптимизировать параметры (увеличить скорость перевозки, уменьшить объем потребляемого топлива) [41, с. 112].

На первом этапе менеджер по транспортной логистике прокладывает примерный маршрут с учетом географии местности и типа груза. Иногда уже при решении этой задачи становится ясно, что придется использовать несколько видов транспорта или необходимо проработать промежуточные пункты.

Особенности груза во многом влияют на дальнейший выбор транспорта и на разработку маршрута. Например, то, насколько товар объемный, тяжелый или хрупкий, во многом повлияет на выбор транспортного средства. А ядовитые и химически опасные вещества рекомендуется перевозить вдали от населенных пунктов. Только после определений свойств груза стоит приступить к выбору.

Перевозка груза невозможна без транспорта. Во многом логистические затраты зависят от избранного типа перевозки.

Самыми важными критериями для транспортной логистики являются скорость доставки, ее стоимость и время. Помимо этого, транспортное средство выбирают исходя из:

- характера и ценности груза;
- количества партий и частоты отправок;
- расстояния и особенностей местонахождения пункта назначения.

Расходы в транспортной логистике складываются из стоимости перевозки груза, которая формируется от тарифа (или фрахтовой ставкой) – то есть от цены за перевозку, выставленную перевозчиком на некий промежуток времени. *Фрахт* – альтернатива тарифу, используемая на морском транспорте. Тариф обеспечивает перевозчику возмещение расходов на эксплуатацию и формирует его прибыль. Свои тарифные ставки он может разделять на группы:

- по потребителям;
- по типу груза;
- по классу транспортного средства [25, с. 35].

У каждого вида транспорта есть свои особенные системы тарифов.

В автомобильных перевозках используют следующие тарифы:

- сдельные;
- ставки на тонно/часы;
- по времени использования транспорта;
- по километрам пути;
- за выезд;
- договорные тарифы [29, с. 115].

Оговорив с заказчиком сроки, проанализировав географию точек назначения и выбрав тип транспорта, логист приступает к построению возможных маршрутов. Методом анализа полной стоимости подробно просчитываются несколько вариантов. Учитываются при этом не только себестои-

мость перевозки, но и возможные риски, расходы, задержки и шансы повреждения груза. Итоговое предпочтение отдается маршруту с наименьшими издержками [26, с. 117].

Зачастую уже после принятия окончательного плана, свои корректировки в маршрут вносят климатические, политические и иные условия.

Чтобы избежать форс-мажора и вовремя внести корректировки в маршрут современные транспортные компании используют все возможные навигационные устройства. Так же очень важно держать заказчика в курсе, где и на какой стадии доставки находится его товар. Современная транспортная логистика невозможна без качественной сотовой связи и интернета.

Исходя из этого, основная задача перевозчика в рамках транспортной логистики - это создание конкурентоспособных транспортных составляющих логистических систем для грузовладельцев, которые позволят удовлетворять их потребности не только с точки зрения всех возможностей перемещения грузов, но и при обязательном выполнении требований, которые предъявляются к качеству перевозки.

1.3 Факторы, влияющие на качество транспортных перевозок

В основу для развития и совершенствования грузовых перевозок устанавливаются на новых технологии перевозочного процесса, что гарантирует минимизацию транспортных издержек, экономии ресурсов, экологической безопасности и транспортные услуги. Они развиваются на основе транспортной логистики и внедрение ее достижений оптимизации и организации рациональных грузопотоков, их обработки для повышения эффективности транспортных перевозок, снижение непроизводительных издержек и затрат.

Мы обращаем внимание на факторы, влияющие на качество транспорта и определим пути совершенствования этого процесса.

Сокращение цикла «заказ-поставка»

При определении времени цикла «доставка заказов», интересы различных подразделений компании часто сталкиваются. Особенно остро это взаимодействие между транспортным отделом и отделом маркетинга. Менеджеры отдела продаж заинтересованы в доставке товаров от поставщика до склада и магазина клиентов как можно скорее. В то же время, работники транспорта пытаются организовать самый экономичный маршрут и готовы подождать, пока транспортное средство под доставку будет полностью заполнено. Очевидно, что необходимо прислушиваться к мнению обеих сторон. Успех маркетинга зависит от благосостояния всей компании, грамотное управление и транспортные расходы могут существенно повлиять на конечную стоимость товара. Конечно, успех продаж зависит от цены товаров. Известно, что себестоимость производства некоторых товаров составляет лишь около 10% от стоимости, а доля затрат на доставку может достигать 50%, а в некоторых случаях даже больше.

Склад также является частью интенсивной ресурсной системой, но, в отличие от транспорта, объем и производительность не может быть увеличена до бесконечности. Его возможности ограничены физическими размерами и производительностью потоков на различных участках склада. При определенных параметрах потока товаров, склад может или не может работать, но, как правило, невозможно работать с простым увеличением количества персонала или количеством техники на складе.

Увеличение количества используемого транспорта является юридическим следствием сокращения цикла «доставки заказов» из-за увеличения расстояния к каждому клиенту, высокая вероятность последовательных отправок нескольких машин в той же точке и неполное использование ресурсы.

Если вы не оптимизировать использование транспортных средств, затраты могут резко возрасти, что будет отрицательно, даже при положительном эффекте повышения уровня сервиса, и только современные логистиче-

ские подходы позволяют найти правильное решение этой сложной задачи из двух критериев.

Основные параметры, влияющие на длину цикла «заказ — поставка»

Для каждой компании на определенной стадии развития, существует оптимальный ответ на входящий заказ, в зависимости от масштаба допустимых затрат на реализацию, организационных характеристик компании и ряд других факторов. В частности, сроки определяются балансом внешнего и внутреннего конкретного бизнеса компании и ее параметров технологических возможностей.

Количество заявок и объем

Количество заказов в день, и средний размер заказа являются ключевым для определения времени цикла «доставка заказов». Очевидно, что чем крупнее заказ, тем больше заказов приходят в единицу времени, и тем короче оптимальный цикл, так как количество точек на маршруте уменьшается. В то же время, конкретные транспортные расходы также снижаются благодаря эффективному использованию ресурсов транспортного средства.

Состав клиентов

Корпоративные клиенты более предсказуемы, чем частные клиенты, а также риск прерывания доставки в офис значительно ниже, чем в квартиру. Тем не менее, преимущество в обслуживании частных людей, как правило, является более гибкий график работы (расширенные границы ранней и последней поставки). Кроме того, с частным клиентом легче вести переговоры о порядке переносе на другое время, если возникнут какие-либо проблемы.

Разнообразие ассортимента

Чем более узкий ассортимент продукции, более стабильный список клиентов, самая полная информация о продукте и параметрах заказа, более стандартная и привычная упаковка. Следовательно, используемые технологии хранения, гораздо проще, и вероятность неудачи и нарушения ритмичности циклов ниже.

Имея широкий спектр продуктов, поступающий из различных партнеров, возникает ряд трудностей, в частности:

- необходимость тщательного принятия каждой партии для того, чтобы обновить систему данных информации о характеристиках веса и объем единиц и упаковок товаров;
- необходимо рассмотреть вопрос о совместимости товаров в кузове машины и планировать их размещение;
- процессы погрузки и разгрузки являются более сложными.

Стандартная единица отгрузки и уровень сервиса

Выбор стандартного транспортного средства для доставки (вагон, контейнер, поддон, фабричная упаковка и т.д.) существенно влияет на долю «уровня обслуживания / стоимость транспортировки и технологии хранения данных». Вагоны или контейнеры обычно не требуют хранения и в большинстве случаев могут быть доставлены заказчику непосредственно от поставщика. В этом случае, продолжительность зависит от качества передачи информации в цепи поставок и выборе надежных поставщиков. При переходе к продажам с заводскими поддонами или пакетами дополнительной стадией обработки от склада дополняется обработка заказов, но круг потенциальных клиентов значительно расширяется.

Продажа со склада требует организации производства внутри-склада (для преобразования промышленного ассортимента в торговый), участков для комплектации, упаковки и маркировки. Это максимизирует «заказы поставки», но достигает более привлекательные услуги в глазах клиентов.

Мотивация транспортно-складского персонала

Если компания использует систему оплаты труда для работников окладную, то расходы на персонал в стабильных условиях легко контролируются. Однако, в условиях нестабильного спроса при окладной системе, существует необходимость количественного регулирования персонала.

В этом случае затраты спада являются стабильными, но с ростом спроса, что не хватает гибкости и эффективности в стимулировании более

активных сотрудников. Так как нагрузка распределяется равномерно по всему штату, размер премиального фонда не всегда способен внести ощутимый вклад в зарплату каждого.

В то же время, повышение в настоящее время с большой вероятностью приведет к недовольству персонала, когда в условиях следующего спада снова будет снижено. Если применяется сдельная система оплаты, то резкое снижение объема работ может привести к массовым увольнениям (в первую очередь, наиболее ценные профессионалов). В некоторых случаях оптимальным решением может стать внедрение комбинированных систем оплаты, например, зарплату по окладу для за выполнение установленной нормы дополняется сдельной зарплатой за сверх норматив.

Использование метана в качестве топлива

Такое решение вопроса сможет сделать автотранспорт конкурентоспособным даже по отношению к железнодорожному транспорту. Применение газа вместо дизеля это, по сути, оптимизация экономики автоперевозок. Однако увеличение численности автоперевозчиков, использующих метан, сдерживается малым количеством на территории РФ нужной инфраструктуры (наличие достаточного количества газовых заправок), особенно в отдалённых районах. Применение метана это частный вариант. Глобально же повысить конкурентоспособность грузовых перевозок поможет правильная и четкая организация транспортной логистики перевозки грузов. Транспортная логистика включает в себя координацию и организацию доставки грузов, выбор конкретного автотранспорта, разработку маршрутов и вариантов транспортировки, поиск альтернативных способов повышения рентабельности работы для увеличения прибыли.

Транспортная компания повысит эффективность процесс перевозки грузов, если логисты будут качественно выполнять свои обязанности, которые включают в себя:

- организацию и координацию процесса транспортировки грузов;
- составление маршрутов перевозки грузов;

- выбор подходящего автомобиля; контроль и координацию работы водителей и технического состояния транспорта;
- контроль документации; анализ затрат;
- управление складскими помещениями и распределение товаров на них; анализ кредитов и дебитов для бухгалтеров компании.

Качественный уровень транспортного обслуживания

Высокий уровень обслуживания подразумевает высокий сервис и высокое качество транспортных услуг. Качество услуг это способность полностью удовлетворить потребности и желания клиентов. Если транспортная компания доставляет груз по назначению, в оговорённые сроки и в целости, то в будущем клиент ждёт от перевозчика сокращения времени простоя, снижения платы за хранение, расширения сети перевозок, т.е. повышения качества предоставляемых транспортно-экспедиционных услуг, так же желательна небольшая стоимость автоперевозки грузов по России.

Проведённые исследования определили важнейшие показатели качества обслуживания. Среди них выделяются: небольшой промежуток времени от момента получения заказа до момента доставки груза; надёжность перевозок и возможность доставки товара по первому требованию заказчика; наличие запасов топлива, запасных частей, стабильность снабжения; высокая организация транспортной логистики перевозки грузов; степень доступности и полнота исполнения заказа; возможность кредитования; эффективность переработки и хранения товара на складах; возможность контейнерных и пакетных транспортировок, и качество упаковки; соблюдение и выполнение данных гарантий, стабильность снабжения заказчика информацией и удобство анализа; реальные, не завышенные тарифы, т.е. низкая стоимость автоперевозки грузов по России, постоянное информирование о затратах на обслуживание.

Одной из составляющих качественного предоставления услуг по перевозке грузов есть грамотное обеспечение безопасности транспортируемого товара. И это не только защита груза от краж, но и аккуратная и бережная

перевозка без физического повреждения груза. Причем конкурентоспособная компания должна обеспечивать сохранность груза не только на этапе перевозки, но и на этапе погрузочно-разгрузочных работ и на этапе хранения груза на складах компании. Сравнительно недавно появилась новая услуга, способствующая повышению качества транспортных услуг. Это информационная технология, способная отследить перевозимый груз в режиме реального времени онлайн. Кроме информации о местоположении груза данная технология позволяет осуществлять контроль над скоростью движения автомобиля, контролировать маршрут доставки и оперативно предоставлять помощь водителю в случае поломки автомобиля или других непредвиденных обстоятельств.

Конкурентоспособная компания, которая стремится повысить качество своих услуг, большое внимание уделяет техническому состоянию подвижного состава и качественному креплению грузов в кузове автомобиля. Для этого применяются пневмооболочки (двухслойные воздушные пакеты), металлические распорки, усиливаются стенки кузова и борта, что уменьшает последствия инерции при торможении. Если компания удовлетворяет пожелания клиентов, это значит, что она повышает качество услуг, соответственно эта компания конкурентоспособна, и она вправе рассчитывать на приток новых заказчиков и как следствие на большую прибыль. В общей структуре государственного производства, транспорт принадлежит к области производства услуг материального плана.

Расчет оптимального цикла

Расчет оптимального цикла «доставка заказов» для компании осуществляются в следующей последовательности:

- перечень операций, принимая во внимание условия и основные параметры услуг, выраженные в стоимости для каждого из действительно возможно для цикла «доставка заказов» варианта;
- рост объемов продаж увеличения скорости клиента прогноз;

- оптимальный уровень определяется графически путем построения суммарной кривой, отражающей изменение затрат и даже движение, в зависимости от уровня обслуживания.

В общем виде ускорение длительности «заказа доставки» сопровождается, с одной стороны, увеличением расходов, связанных с увеличением скорости реализации, а с другой стороны, увеличение доходов за счет увеличение объемов продаж.

Оптимальное значение времени цикла, при которых эффективность деятельности фирмы будет самым высоким, определяется координатами точки максимума производительности конечной кривой бизнеса $t_{\text{опт}}$. (см.рис.1.3.1).

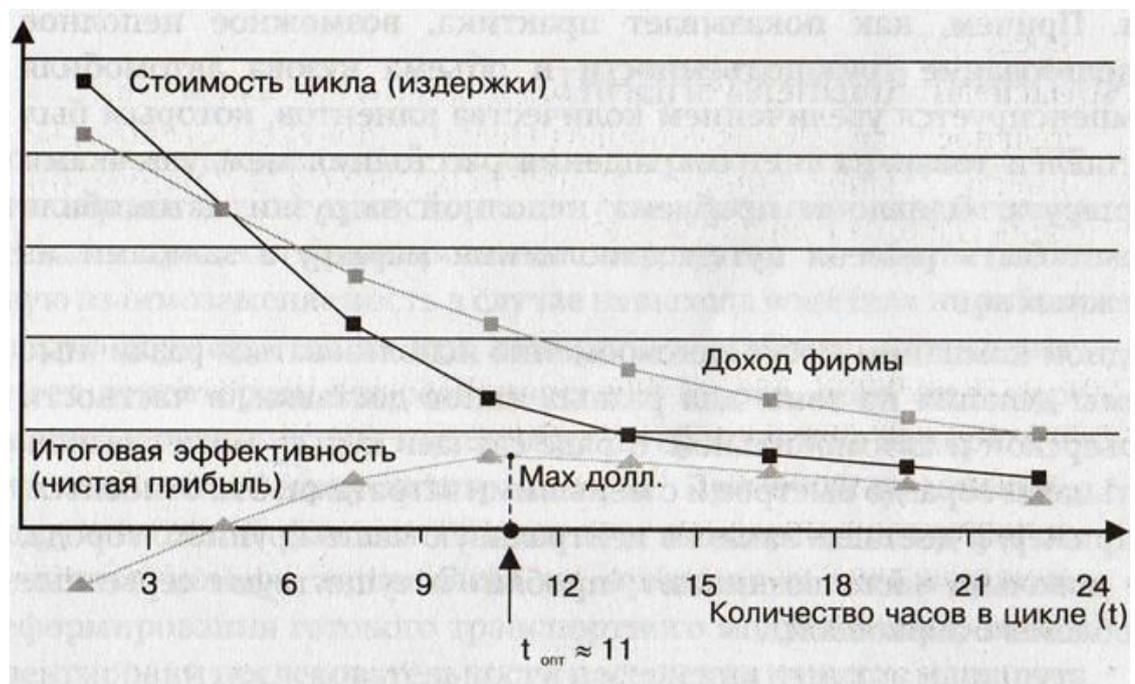


Рисунок 1.3.1 - Расчет оптимальной продолжительности

На рисунке 1.3.1 результат указывает на то, что оптимальное время цикла составляет 11 часов, т.е. заказ, полученный от клиента, например, в 8:00, необходимо доставить до 19 часов в тот же день. При необходимости уменьшить оптимальное время цикла, может быть достигнуто за счет смещения кривой затрат влево, т.е. снижение затрат на выполнение заказа клиента.

Внедрение выявленных факторов в работу транспортной компании позволит оптимизировать обработку заказа и схему организации процесса перевозки грузов.

Так продолжительность цикла «заказ-поставка» напрямую зависит от скорости работы всех функциональных подразделений компании и степени согласованности их действий. Список возможных участников процесса и стандартная последовательность их действий выглядят следующим образом:

- маркетинговый и финансовый отделы прогнозируют объемы спроса, совместно с отделом логистики определяют оптимальный график и ритмичность поступления заказов, проводят акции, стимулирующие потребителей придерживаться выбранного графика;

- подразделения сбыта обрабатывают полученную заявку, проверяя правильность ее заполнения, кредитоспособность клиента и наличие на складах необходимого количества требуемого товара; если заказ принят, об этом сообщается клиенту, а сам он регистрируется в информационной системе (начало цикла выполнения);

- бухгалтерский отдел регистрирует заключенную сделку;

- склад выполняет подбор товара и комплектацию заказа, фиксирует соответствующее уменьшение остатков, занимается маркировкой и упаковкой;

- служба экспедиции формирует партии, оформляет сопроводительные документы и осуществляет погрузку в транспортное средство;

- экспедитор организует процесс доставки и производит окончательное оформление сопроводительных документов, которые вместе с заполненным маршрутным листом на следующий день сдаются в диспетчерскую [17, с. 67].

Увеличение эффективности процесса перевозки грузов может быть достигнуто, используя организационные меры, уменьшающие влияние человеческого фактора на всех этапах обработки заказа, так и практически полную

автоматизацию операций планирования маршрутов, контроля и управления транспортными средствами диспетчерской службой.

1. Границы и местоположение зон обслуживания определяются по такому критерию, как простота перемещения по сети дорог зоны, а размеры зависят от максимального количества заказов, которые могут быть обслужены одним транспортным средством.

Задачей менеджеров отдела доставки при использовании этого метода является не планирование маршрутов (водитель сам определяет оптимальный порядок доставки), а актуализация параметров зон. Причем, как показывает практика, возможное неполное использование грузоподъемности и объема кузова автомобиля компенсируется увеличением количества клиентов, которым был доставлен товар, за счет сокращения расстояния между точками маршрута. Однако и проблема неполной загрузки автомобиля может быть решена путем дополнения маршрута заказами из смежных зон [28, с. 25].

В одной компании могут одновременно использоваться различные схемы деления на зоны для разных типов доставки, в частности курьерской и автомобильной. В ряде случаев курьер может выполнить заказ гораздо быстрее и с меньшими затратами. Это относится, например, к доставке заказа в центральную часть крупного города, где довольно часто возникают «пробки» и существуют серьезные проблемы с парковкой.

2. «Волновая» загрузка и отправка товаров.

Суть данного метода заключается в том, что определенное количество транспортных средств в строгом порядке в определенное время приезжает на склад, становится под погрузку и выходит на маршрут. Количество определяется пропускной способностью участка отгрузки и прогнозируемыми объемами подготавливаемого складом к отправке товара за период времени между «волнами». Периодичность «волн» обусловлена складскими циклами. В результате обеспечивается минимальный простой автотранспорта и эффективное использование зоны отгрузки, но машины выходят на маршрут, даже

если они не полностью загружены. Данный принцип применяется при необходимости обеспечить доставку в максимально сжатые сроки.

Машина с товаром, который пользуется большим спросом, отправляется со склада утром и весь день находится в определенной зоне, чтобы по звонку диспетчера в любой момент выехать к клиенту. Эта же машина может быть использована в случае поломки или аварии какой-либо другой на ближайших к этой зоне маршрутах. Данный метод позволяет достичь минимальных временных затрат на выполнение заказа, однако имеет один важный недостаток: номенклатура доставляемого груза весьма ограничена [37, с. 45].

3. Стандартизация транспорта.

Использование под каждый из видов доставки (опт, розница, VIP, центр города и т. п.) транспорта со стандартными параметрами облегчает процесс формирования маршрутов и обеспечивает полную взаимозаменяемость в случае невыхода водителя на работу. Маршрут формируется не под конкретную машину, характеризующуюся неповторимыми особенностями кузова, скоростью передвижения и техническим состоянием и управляемую конкретным водителем, а под марку автотранспорта. При этом изменение в маршрутном листе фамилии водителя и государственного регистрационного номера автомобиля не приведет к необходимости переформирования готового транспортного модуля с товаром или корректировки последовательности посещения пунктов маршрута. Для обеспечения такой возможности, естественно, требуются либо резерв собственного автотранспорта, либо гибкие договоренности с транспортной компанией, но вызванные этим издержки несопоставимы с потерями при сбое ритма погрузочно-разгрузочных операций.

4. Оптимизация обработки вне регламентных заказов.

Работа логистической системы любого торгового предприятия основана на нормативах и регламентах. Чем точнее рассчитаны оптимальные периоды выполнения тех или иных этапов обработки клиентского заказа и чем четче они соблюдаются персоналом, тем эффективнее деятельность всей

фирмы. Однако существуют внешние факторы, которые могут негативно повлиять на ритмичность бизнес-процессов даже самого технологически совершенного транспортно-складского комплекса. Один из них – требование клиента выполнить его заказ раньше, чем это предусмотрено установленными нормативами [19, с. 117].

Потенциальная опасность внесения изменений (пусть и временных) в технологические схемы очевидна. Удлиняется рабочий день персонала на складе, снижается качество планирования маршрутов доставки, сдвигаются все технологические циклы на складе, следствием чего является общее снижение уровня сервиса, выражающееся в ошибках при комплектации заказов, опозданиях и срывах доставок. Казалось бы, решение очевидно: клиенту придется отказать. Но в ситуации высокой конкуренции каждый клиент ценен, и фирмы все чаще и чаще готовы идти на риск. Такая лояльность в пиковые месяцы продаж может обернуться для компании большими проблемами. Менеджеры по продажам привыкнут к формулировке «кто платит, тот и заказывает музыку», и у склада останется лишь два пути: работать круглосуточно либо идти на сознательное нарушение сроков уже принятых заказов.

Для того чтобы достичь баланса интересов, достаточно соблюсти одно правило: клиент должен получить заказанный товар в четком соответствии с первоначальными обещаниями менеджера по продажам, а эти обещания должны быть даны с учетом доступных транспортно-складских ресурсов. Ресурсов нет - нет и обещания. Клиент, расстроенный отказом, гораздо лучше клиента обманутого. И как же этого добиться, когда менеджер по продажам заинтересован в сбыте товара на как можно большую сумму? Для того чтобы клиент сделал заказ, он использует все способы убеждения, а одним из главных доводов в его игре станет доставка заказа в любую удобную дату. И с тем же рвением, с которым продавец уговаривает клиента, он будет убеждать начальника склада и отдел доставки, настаивая на необходимости выполнить еще парочку VIP-заказов вне установленных квот и регламентов [34, с. 98].

Кроме того, в данной ситуации отмечается влияние субъективных факторов при принятии решения по внерегламентным заказам.

Как правило, человек, занимающий ответственную должность на складе, не особенно анализирует параметры заказа. У него много других, более важных проблем. И решение принимается быстро, на эмоциях. При этом никто не знает, действительно ли данный клиент был важен для фирмы или это был последний шанс менеджера по продажам выполнить свой план. Решение проблемы — в формализации процесса передачи заказов в транспортно-складские комплексы с помощью специализированного программного обеспечения.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать следующий вывод. На современном рынке перевозок грузов царит жёсткая конкуренция. Она требует от транспортных фирм постоянного увеличения спектра услуг, улучшения обслуживания клиентов и т.д.

Со временем, компании, которые игнорируют эти требования, просто перестают существовать, а в строю остаются только динамично развивающиеся предприятия. Качество обслуживания клиентов требует от транспортных фирм модернизации своих технологий, стиля работы и обновления подвижного состава. Поэтому современные успешные фирмы по грузоперевозкам постоянно совершенствуются, активно расширяют спектр своих услуг, разрабатывают новые варианты обслуживания клиентов.

Глава 2 Проблемы и перспективы совершенствования процесса перевозок строительных материалов на предприятии ООО «Меланта»

2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «Меланта» создано и функционирует с 2008 года, является одним из транспортных предприятий, занимающегося перевозкой строительных материалов в Белгородской области. ООО «Меланта» зарегистрировано 3 августа 2008 года. Высшим органом управления ООО «Меланта» является собрание акционеров.

Предприятие оказывает услуги по перевозке строительных материалов не только на территории Белгородской области, но и по всей территории России.

ООО «Меланта» является юридическим лицом, функционирующим в соответствии с федеральными законами, нормативными правовыми актами Российской Федерации и Уставом (приложение А).

ООО «Меланта» имеет самостоятельный баланс, расчетный и бюджетный счета в учреждениях банков, гербовую печать со своим наименованием, бланки, угловой и иные штампы, фирменную символику, имеет право от своего имени заключать договора.

Структура управления приведена на рисунке 2.1.1.

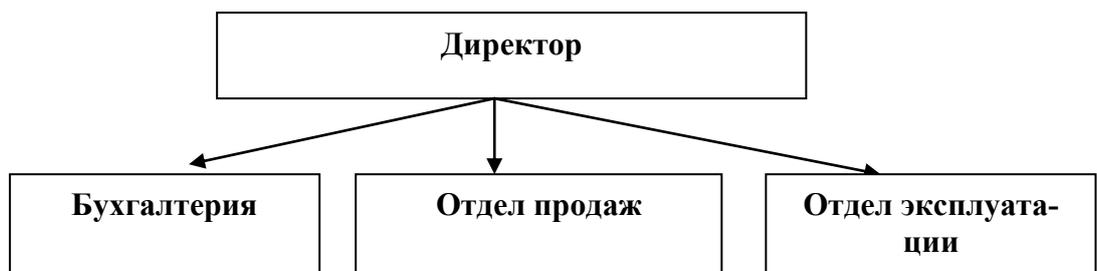


Рисунок 2.1.1 — Организационная структура управления ООО «Меланта»

По состоянию на конец 2016 года численность всего персонала предприятия составила 11 человек, в том числе: директор, главный бухгалтер и бухгалтер, менеджеры отдела продаж, экспедиторы и водители.

Организационная структура довольно проста. Сотрудники напрямую подчинены начальникам отделов, а начальники отделов непосредственно директору. Начальник отдела эксплуатации осуществляет общее руководство производственным процессом и принятием решений по всем вопросам, связанным с перевозкой груза. Директор регулирует взаимоотношения с клиентами и заключает договоры, также он принимает решения о приеме новых сотрудников. Финансовой деятельностью занимается бухгалтерия во главе с главным бухгалтером, который отвечает за взаимоотношения с банками, налоговыми и финансовыми органами. Менеджеры отдела продаж выполняют текущую деятельность фирмы: работа с клиентами, консультации по общим вопросам.

Целью общества является извлечение прибыли. Один из основных принципов компании – комплексный подход к экспедированию. ООО «Меланта» предлагает совершенный, отлаженный, а также сбалансированный набор сервисов, позволяющий выполнять доставку грузов к месту назначения вместе с проведением всех необходимых сопутствующих операции в указанные сроки вместе с наименьшими возможными затратами. Принцип компании – комплексный подход к экспедированию. Сервис – глубокий, а также комплексный.

Грузы доставляются двумя видами транспорта, железнодорожным и автомобильным, оперативно, а также максимально недорого, вместе с проведением всех сопутствующих операций.

Генеральная миссия компании заключается в повышении эффективности, а также конкурентоспособности бизнеса клиентов за счет предоставления качественных логистических, а также перевозочных услуг, многократно снижающих транспортные расходы.

Предприятие имеет на балансе подвижной состав грузовых автомобилей, экскаватор, грузоподъемную технику, фасовочную машину. Также предприятие обладает технической базой по ремонту, диагностированию и техническому обслуживанию подвижного состава.

Все это позволяет ООО «Меланта» ремонтировать и обслуживать свою технику. Оснащенность предприятия ремонтной базой и высококвалифицированным персоналом гарантирует высокое качество содержания и обслуживания автомобилей.

Структура подвижного состава предприятия ООО «Меланта», наличие грузоподъемной техники, производственно-технических площадей и близость железнодорожной станции позволяют удовлетворить практически любые требования заказчиков в комплексном обслуживании грузооборота.

Предприятие осуществляет междугородные перевозки грузов по территории Российской Федерации, перевозку строительных материалов.

К 2012 году стабилизировалась ситуация по обслуживаемой клиентуре. Определился круг постоянных клиентов, имеющих стабильные перевозки такие как: ОАО «Воронежагропромстрой», ЗАО «Ава-Строй», ООО «Воронежстройреконструкция», ООО «Воронежгражданпромстрой», ООО «Инженерные технологии», ООО «СтройТамбов», ООО «СервисСтрой», ООО «ВятМонтажстрой», ООО «ВятПромСтрой», АОТ «Курскхимволокно», ОАО «Кромской комбикормовый завод» и другие.

Для предприятия это имеет большое значение, поскольку, работая с постоянной клиентурой, снимается с повестки дня много текущих вопросов, как организационного характера, так и финансового. Более четкой становится обстановка по определению финансовых возможностей предприятия и планирования перспективных вопросов.

Основные экономические показатели за 2014 - 2016 года представлены в таблице 2.1.1 на основании бухгалтерских балансов и отчетов о прибылях и убытках за 2014 - 2016 года (приложение Б).

Таблица 2.1.1 — Основные экономические показатели ООО «Меланта» за 2014 - 2016 г.г.

Показатели	Года			Темп роста, %
	2014	2015	2016	
Выручка от реализации, тыс.руб.	13903	14887	16746	120,4
Себестоимость продаж, тыс.руб.	5975	6865	8324	139,3
Коммерческие расходы, тыс.руб.	7045	6539	7432	105,5
Прибыль от продаж, тыс.руб.	883	1483	990	112,1
Прочие доходы, тыс.руб.	46	-	212	460,9
Прочие расходы, тыс.руб.	-	-	232	
Прибыль до налогообложения, тыс.руб.	929	1483	970	104,4
Чистая прибыль тыс.руб.	743	1186	816	109,8
Внеоборотные активы, тыс.руб.	1578	1307	2504	158,7
Оборотные активы, тыс.руб.	4725	5801	6551	138,6
Рентабельность продаж, %	6,7	9,96	5,79	
Рентабельность предприятия, %	14,7	20,8	10,7	

В соответствии с приведёнными данными чистая прибыль ООО «Меланта» за отчетный период по сравнению с 2014 годом увеличилась на 9,8 процента, однако в середине этого периода, в 2015 году, произошел скачок этого показателя. Чистая прибыль увеличилась на 59,6 процента. Такой рост прибыли в денежном выражении можно объяснить высокими темпами инфляции в стране, начавшейся с конца 2014 года в связи с введением санкций западными странами. Кроме того, предприятие закупило часть строительных материалов по доинфляционным ценам, а затем продало их по ценам инфляционного периода.

В условиях рыночных отношений велика роль показателей рентабельности, характеризующих уровень прибыльности или убыточности деятельности предприятия. Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности

предприятия. Они являются важнейшими характеристиками фактической среды формирования прибыли и дохода предприятия. По этой причине они являются обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия.

Рентабельность продаж за отчетный период снизилась на 0,91 процентных пункта. Это произошло по нескольким причинам. Во-первых, санкции Запада и ответное ограничение импорта Россией привело к тому, что рубль обесценился и, как следствие, произошло увеличение инфляции. А во-вторых, за этот период в большей степени произошло увеличение расходов на предприятии, нежели увеличение доходов. Такая же ситуация произошла и с другим показателем – рентабельностью предприятия. За отчетный период с 2014 года по 2016 год этот показатель снизился на 3,0 процентных пункта.

Руководителю предприятия ООО «Меланта» необходимо уделить внимание управлению финансовыми результатами. Чем выше будут эти показатели, тем эффективнее будет функционировать предприятие, и следовательно, устойчивее будет его финансовое состояние. Основными направлениями повышения прибыли и рентабельности на предприятии должны стать:

- снижение издержек;
- увеличение выручки от продаж;
- улучшение качества предоставляемых услуг;
- расширение рынка продаж и др.

Важным фактором, который повлечет увеличение финансовых результатов, является повышение конкурентоспособности предприятия. На основе факторов, влияющих на качество предоставляемых услуг, можно определить основные пути повышения его конкурентоспособности. Они следующие:

- повышение технического уровня производства;
- повышение уровня квалификации персонала;
- совершенствование организации производства и труда;
- воспитание коллектива в духе гордости за качество предоставляемых услуг и марку своего предприятия;

- материальное и моральное стимулирование персонала за высококачественное выполнение своих обязанностей;
- реформирование организационной структуры предприятия;
- снижение издержек;
- изучение требований покупателей к качеству услуг и конъюнктуры рынка;
- реализация действенной программы продвижения своих услуг;
- установление оптимальной продажной цены и др.

Помимо перечисленных причин о необходимости принятия мер по устранению нежелательных тенденций в деятельности предприятия могут свидетельствовать следующие критерии:

- убытки, потери при осуществлении основной производственной деятельности;
- превышение некоторого критического уровня просроченной кредиторской задолженности;
- чрезмерное использование краткосрочных заемных средств в качестве источников финансирования долгосрочных вложений;
- хроническая нехватка оборотных средств;
- «перекос» в сторону заемного капитала;
- невыполнение обязательств перед инвесторами и кредиторами (в отношении своевременности возврата ссуд, выплаты процентов);
- высокий удельный вес просроченной дебиторской задолженности;
- вынужденное использование новых источников финансовых ресурсов на относительно невыгодных условиях;
- применение в производственном процессе устаревшего оборудования;
- потери долгосрочных контрактов, клиентов;
- неблагоприятные изменения в портфеле заказов, потеря доли рынка.

Мониторинг данных индикаторов, а также регулярный расчет и анализ тенденций изменений показателей рентабельности позволит предприятию избежать ряда финансовых трудностей.

2.2 Анализ организации перевозок строительных материалов на предприятии

Рынок транспортно-логистических услуг в Белгородской области растет примерно на 5--7% в год [29]. Выгодное местоположение Белгородской области в Центральном Федеральном округе Российской Федерации в центре мощных транспортных потоков способствовало интенсивному развитию отрасли грузоперевозок автомобильным и железнодорожным транспортом. Однако, украинский политический кризис 2014 г., приведший к резкому ухудшению российско-украинских отношений, значительно снизил динамику осуществления грузоперевозок между двумя странами. В значительной степени этот процесс отразился на граничащей с Украиной Белгородской области, где в считанные дни многие железнодорожные сообщения стали тупиковыми.

Компания ООО «Меланта» оказывает услуги в перевозке навалых и сыпучих грузов, таких как мел, железнодорожным транспортом и автотранспортными средствами.

Запасы мела распределены неравнозначно. Например, около пятидесяти процентов запасов наиболее качественного мела располагаются в нашей стране. Тогда как на Украине – около 30-ти процентов, в Белоруссии – чуть больше 12-ти процентов. Наиболее крупные месторождения качественного мела находятся в Белгородской области. Разведано свыше 29 месторождений мела с утвержденными запасами 1,0 млрд. т. Прогнозные запасы мела практически не ограничены. К наиболее крупным разведанным месторождениям мела относятся Лебединское и Стойленское, где мел добывается как вскрышная порода. Такой способ добычи мела является более экономичным

и менее затратным по сравнению с другими способами его добычи. Другим крупным месторождением качественного мела в области является Шебекинское. Балансовые запасы этого месторождения составляют на будущее около 23,5 млн. т., что при производственной мощности завода по переработке мела 350 тыс. т. составляет его обеспеченность около 70 лет. Из других разведанных месторождений с высоким качеством мела являются: Волоконовское, Чернянское, Фироновское, Чураевское.

К месторождениям с запасами менее качественного мела в Белгородской области можно отнести Валуйское, Заслоновское, Знаменское, Казацкие бугры и Корочанское. Мел этих месторождений содержит относительно низкие показатели CaCO_3 (82 — 87%) и засорены другими примесями. Из этого мела без глубокого обогащения получить качественную продукцию не представляется возможным. Без обогащения этот мел может быть использован для производства извести и применяться в сельском хозяйстве как мелиорант для раскисления почвы. Однако, если произвести необходимые мероприятия по очищению мела от примесей и его обогащению, то его также можно использовать в различных отраслях промышленности.

ООО «Меланта» покупает мел на Валуйском месторождении и для придания ему качественных характеристик очищает его от разнообразных примесей. Для этих целей предприятие приобрело соответствующее оборудование и теперь предлагает своим клиентам качественный природный материал.

Мел природный обработанный в соответствии с требованиями к различным степеням чистоты, является необходимым сырьем для различных отраслей промышленности. Использование мела в производстве в качестве наполнителя, позволяет существенно снизить себестоимость готовой продукции и улучшить ее качество. Потому что, несмотря на дешевизну, мел является привлекательной комбинацией высокой белизны, яркости, низкой твердости, цены и практически отсутствием реактивных примесей.

Мел, как наполнитель, используют в производстве краски и эмульсии, в производстве строительных и отделочных материалов, сухих смесей, шпатлевок, в качестве удобрения, комбикормов, в производстве резиновых и пластмассовых изделий.

Основными конкурентами - производителями мела на Белгородчине для ООО «Меланта» являются: ОАО «Шебекинский меловой завод» ООО «Мелстром», ООО «Стройматериалы», ООО «БелМел», ООО «Руслайм», ООО «Крейдер», ОАО «Губкинский меловой завод».

Для железнодорожной перевозки навалых грузов компания ООО «Меланта» использует крытые товарные вагоны, которые предназначены для перевозки грузов, требующих защиты от атмосферных воздействий. Этот груз является вяжущим материалом, который, смешиваясь с водой, образует пластические массы, впоследствии затвердевающие. Поэтому это вызывает необходимость защиты различных частей подвижного состава, использование респираторов для защиты органов дыхания обслуживающего персонала и принятия мер для предотвращения качественных и количественных потерь груза. Более надежно мел перевозить в таре, в качестве тары для мела применяются крафт-бумажные мешки величиной 50—70 кг.

География поставок достаточно широкая. Основными заказчиками – грузополучателями являются химические и комбикормовые заводы по всей России, в том числе ОАО «РусьХимСеть-Тамбов» (г.Тамбов), ОАО «Полимермаш завод (г.Тамбов), ОАО «Котовский лакокрасочный завод» (г.Котовск Тамбовская область), ООО «Смоленск-Реахим» (г.Смоленск), ООО «Бетахим» (г.Смоленск), ООО «Армада» (г.Воронеж), ПО «Химпродукт» (г.Воронеж), ООО «БиоХимЗавод» (г.Киров), ОАО «Завод полимерных изделий - ЛИТОН» (г.Киров), «ООО «РЭМ СИНТЕЗ» (г.Киров), ОАО «Алтайский химпром» им. Верещагина (г. Яровое Алтайский край), ООО «Зуевский Комбикормовый Завод» (г. Киров), АО «Курскхимволокно» (г.Курск), ЗАО «Курский комбинат хлебопродуктов» (г.Курск) и др.

Отгрузку мела вагонными партиями ООО «Меланта» ведет с погрузочной платформы железнодорожной станции. Размер партии должен соответствовать полной вместимости подаваемого вагона. За неполное использование емкости вагона станция имеет право взимать штраф. Железная дорога и ООО «Меланта» в связи с систематическим осуществлением перевозок грузов заключило долгосрочный договор об организации перевозок. В договоре перевозок было установлены объемы, сроки и условия предоставления транспортных средств и предъявления грузов для перевозок, порядок расчетов, а также другие условия.

В состав услуг входит:

- прием и раскредитация железнодорожных вагонов;
- организация погрузки/выгрузки;
- экспедирование.

При предъявлении груза к перевозке ООО «Меланта» предоставляет на каждую отправку груза соответствующим образом оформленную транспортную железнодорожную накладную. Накладная и выданная на ее основе квитанция о приеме груза подтверждают заключение договора перевозки груза. В соответствии с договором перевозки железная дорога обязуется своевременно и в сохранности доставить груз на железнодорожную станцию дороги назначения с соблюдением условий перевозки и выдать груз грузополучателю. ООО «Меланта» обязуется оплатить перевозку груза.

Стоимость железнодорожных перевозок зависит от таких параметров, как расстояние, на которое нужно перевезти груз, вес и размеры. Не входят в стоимость услуги складирования, страхования, сопровождения. Тариф на перевозку грузов железнодорожным транспортом может изменяться, если требуется срочная доставка груза или заказывается услуга доставки к двери получателя.

Тариф включает в себя:

- обработку груза в пункте отправления;
- оформление документов - 500 руб/шт.

Сроки доставки действительны с даты выхода вагона.

Для перевозки мела железнодорожным транспортом ООО «Меланта» рассчитывает стоимость транспортировки по следующим тарифам, действующим на железной дороге (табл.2.1.1).

Таблица 2.1.1 — Тарифы на перевозку грузов железнодорожным транспортом от ст.Белгород на 2016 год

Пункт назначения	Срок доставки		Мин. сбор	Тариф (руб/кг в т.ч. НДС)					Объемный коэф.
	(сутки)			(руб)	до 100 кг	101-500 кг	501-1500 кг	1501-3000 кг	
Архангельск	3	5	700	19,1	15,1	13,84	13,57	13,06	250
Барнаул	4	6	700	31,36	27,36	25,72	25,1	23,9	250
Мурманск	3	5	700	22,41	18,41	17,05	16,69	15,99	250
Новосибирск	3	5	700	26,3	22,3	20,81	20,34	19,43	250
Омск	2	5	700	23,39	19,39	18,04	17,82	16,7	250
Оренбург	3	5	700	21,79	17,79	16,45	16,1	15,43	250
Пермь	1	3	700	21,14	17,14	15,8	15,49	14,87	250
Петрозаводск	3	5	700	19,15	15,15	13,87	13,62	13,1	250
Кемерово	4	6	700	29,74	25,74	24,14	23,57	22,47	250
Киров	2	5	700	20,84	16,84	15,5	15,2	14,59	250
Саратов	2	5	700	19,35	15,35	14,07	13,8	13,55	250
Самара	2	5	700	17,8	13,8	12,56	12,43	11,72	250
Саранск	2	5	700	19,8	15,8	14,5	14,22	13,92	250
Смоленск	1	3	700	21,14	17,14	15,8	15,49	14,87	250
Сочи	3	5	700	23,86	19,86	18,44	18,03	17,26	250
Тамбов	1	3	700	17,2	13,2	11,99	11,78	11,38	250
Томск	4	6	700	30,56	26,56	24,94	24,34	23,2	250
Уфа	2	5	700	18,74	14,74	13,48	13,22	12,73	250
Челябинск	3	5	700	22,86	18,86	17,47	17,11	16,38	250
Череповец	3	5	700	17,78	13,78	12,55	12,32	11,89	250
Яровое	5	7	700	21,88	17,88	16,53	16,18	15,52	250

Железнодорожные тарифы по перевозке грузов из года в год увеличиваются. Так в 2016 году тарифы были проиндексированы на 9%, а годом ранее, в 2015 году, увеличение произошло на 14%.

Такое ежегодное увеличение делает непопулярным перевозки груза железнодорожным транспортом. При этом тарифы на автомобильные грузовые перевозки за отчетный период не изменились.

Постепенно намечается тенденция к перераспределению грузовых потоков с железнодорожного транспорта на автомобильные перевозки.

В связи с этим отмечается изменение структуры грузоперевозок железнодорожным транспортом.

Рассмотрим объем перевозимого груза железнодорожным транспортом и грузооборот за анализируемый период (табл. 2.2.2).

Таблица 2.2.2 — Анализ грузооборота и объема перевозимого груза железнодорожным транспортом ООО «Меланта» за 2014-2016 г.г.

Показатель	Года			Темп роста, %
	2014	2015	2016	
Объем перевозимого груза, т	10984,0	9924,7	9268,8	84,38
в том числе в				
г. Киров	2746,0	2481,2	2677,3	97,5
г. Смоленск	3662,4	3316,5	3138,7	85,7
г. Тамбов	3660,3	3300,0	2560,3	69,9
г. Яровое	915,3	827,0	892,5	97,5
Грузооборот, тыс.т км	12237,9	11059,2	1114,76	91,1
в том числе в				
г. Киров,	4459,5	4029,5	4347,9	97,5
г. Смоленск	2563,7	2321,5	2197,1	85,7
г. Тамбов	1748,5	1576,4	1223,1	69,9
г. Яровое	3466,2	3131,8	3379,5	97,5

Грузооборот в анализируемом периоде снизился на 1090,3 тыс.т км. Темп роста составил 91,1 %. На грузооборот главным образом влияют два фактора: объем перевозок и средняя дальность перевозок.

Для выяснения влияния этих факторов был проведен факторный анализ грузооборота.

В связи с тем, что грузополучатели остались прежние и, следовательно, средняя дальность перевозок осталась такой же, то основным фактором, влияющим на снижение грузооборота, остается снижение объема перевозок грузов. За отчетный период этот показатель снизился на 1715, 3 т. Темп роста составил 84,38 %.

Это связано, в первую очередь, что увеличились железнодорожные тарифы по перевозкам грузов. И, кроме того, увеличились объемы перевозок грузов автотранспортом.

Перевозку мела автотранспортом ООО «Меланта» осуществляет в соседние области – Курская и Воронежская.

Анализ грузооборота и объема перевозимого груза автомобильным транспортом ООО «Меланта» наглядно представлен в таблице 2.2.3.

Таблица 2.2.3 — Анализ грузооборота и объема перевозимого груза автомобильным транспортом ООО «Меланта» за 2014-2016 г.г.

Показатель	Года			Темп роста, %
	2014	2015	2016	
Объем перевозимого груза, т	1967,5	2518,8	2104,2	106,9
в том числе в				
г.Курск	1180,5	1547,3	1265,5	107,2
г. Воронеж	787,0	971,5	838,7	106,6
Грузооборот, тыс.т км	337,9	429,9	361,1	106,9
в том числе в				
г.Курск,	166,9	218,8	178,9	107,2
г. Воронеж	171,0	211,1	182,2	106,6

Грузооборот в анализируемом периоде увеличился на 12,0 тыс.т км. Темп роста составил 106,9 %. На увеличение грузооборота повлиял прирост объема перевозок автомобильным транспортом в соседние регионы.

Однако, объем перевозок в эти регионы небольшой и составляет не более 10% от общего объема грузоперевозок на предприятии.

Для этих целей на предприятии имеется свой парк машин, куда входит следующая техника (табл.2.2.4.):

Таблица 2.2.4 — Подвижной состав на ООО «Меланта»

Марка техники	Год выпуска и ввод в эксплуатацию, год	Общий пробег с момента ввода, км	Месячный пробег, км	Пробег за год, км
1. МАЗ-5434 ХЗ	2005	41946	2176	14329
2. ЗИЛ	2004	33668	572	30387
3. Экскаватор	2004			
4. Погрузчик EFG 535	2005			

Анализируя данные таблицы можно сделать следующие выводы:

- парк подвижного состава не новый, самый современный автомобиль 2005 года;
- поддержание такого парка подвижного состава в технически исправном состоянии потребует достаточных затрат как материальных, так и трудовых.

Учитывая виды перевозимых грузов, их свойства, а также способы погрузки и разгрузки, целесообразно привести основные технические характеристики подвижного состава ООО «Меланта» (табл.2.2.5).

Таблица 2.2.5 — Основные технические характеристики подвижного состава ООО «Меланта»

Технические характеристики	МАЗ-5434 ХЗ-461-000	ЗИЛ - 4502	Экскаватор Э-30	Погрузчик EFG 535
Грузоподъемность, т	7,8	7	1,25	3,5
Производительность, т/ч			111	
Наибольшая высота подъема груза, мм				3100
Скорость подъема груза, м/мин				22,8
Объем кузова, м ³	7,99	7,9		
Максимальная скорость, км/ч	85	80		
Тип кузова	Фургон	Фургон		
Вид топлива	бензиновый	бензиновый		
Объем бака, л	200	175		
Базовый расход топлива, л/100 км пробега	45	37		
Норма расхода смазочных материалов, л на 100 л расхода топлива:	2,9	2,2		

Кроме того, на предприятии имеется специальная техника: машина фасовочная ФАП-15 для расфасовки мела в крафт-бумажные мешки величиной 50—70 кг и воздушно-проходной сепаратор для очистки мела от примесей и придания ему качественных свойств, востребованных во всех отраслях экономики.

ООО «Меланта» при организации грузоперевозок старается обеспечивать движению подвижного состава наибольшую производительность и наименьшую себестоимость транспортной работы. Перевозка грузов автомобильным транспортом является сложным производственным процессом, состоящим из ряда операций, образующих общий технологический процесс.

Процесс доставки груза от ООО «Меланта» к получателям состоит из следующих основных операций:

- погрузка груза на подвижной состав в пунктах отправления;
- перемещение груза подвижным составом от грузоотправителя к грузополучателю.

Выгрузкой грузов занимается непосредственно грузополучатель.

Выбор маршрута движения является существенным моментом разработки технологии перевозочного процесса для относительно постоянных перевозок. Этим ответственным моментом непосредственно занимается начальник отдела эксплуатации.

В практической деятельности при установлении цен на автотранспортные услуги ООО «Меланта» учитывает три основных момента:

- себестоимость предоставления услуги;
- средние цены рынка,
- предельная платежеспособность потребителя.

Тарифы на транспортные перевозки грузов колеблются в зависимости от места доставки, тоннажности, кубатуры, ценности самого груза.

ООО «Меланта» оформляет на груз экспортно-импортную документацию и обеспечивает его экспедирование по всему маршруту.

Учет и контроль автомобильных перевозок также находится в ведении отдела экспедиции.

На предприятии существует простая, но очень распространенная форма учета – проставление соответствующих отметок на путевых листах. В этом случае путевой лист с отметкой о выполнении одного или нескольких грузовых рейсов является основанием для оплаты труда водителя, а также счетов заказчика, если работы выполняются с последующей оплатой.

Рассмотрим, во сколько обойдется для клиентов ООО «Меланта» перевозка груза по железной дороге.

Данные для удобства представим в таблице 2.2.6.

Таблица 2.2.6 — Стоимость транспортировки груза от г. Белгорода до пункта назначения железнодорожным транспортом

Пункт назначения	Расстояние по ж/дороге, км	Годовой объем перевозки т	Объем вагона, м ³	Тариф перевозки, руб/т	Коэффициент плотности т/м ³	Цена транспортировки, руб
г.Киров	1628	2677,3	4,41	14,59	2,4	12067100,00
г.Яровое (Алтайский край)	3823	892,5	4,41	15,52	2,4	9419700,00
г.Смоленск	700	3138,7	4,41	14,87	2,4	6114370,00
г.Тамбов	520	2560,3	4,41	14,38	2,4	3599670,00

Дополнительно, кроме железнодорожного тарифа, в стоимость транспортировки груза по железной дороге включается:

- подача вагонов под погрузку на склад отправителя;
- оформление заявки и перевозочных документов;
- пломбирование вагона;
- сборы по отправлению вагона;
- пользование платформой;
- сборы станций;
- пользование вагоном;
- сопровождение и охрана вагона;

— услуги страхования груза.

Сравним стоимость перевозки грузов по железной дороге с перевозкой по автомобильной дороге.

Каждое предприятие, которое занимается перевозкой груза автотранспортом, самостоятельно рассчитывает величину тарифа на перевозку груза для конкретной модели грузового автомобиля. Для этого принимаются в расчет следующие значения (табл.2.2.7):

Таблица 2.2.7 — Расчет тарифа перевозок груза автотранспортом на предприятии ООО «Меланта»

Статьи себестоимости	МАЗ-5434Х3-461-000	ЗИЛ	Структура себестоимости, %
заработная плата с отчислениями в бюджетные и внебюджетные фонды, руб.	13,38	11,46	59,68
топливо, руб.	3,83	3,29	17,12
смазочные и эксплуатационные материалы, руб.	2,78	2,38	12,40
ремонт автомобильных шин, руб.	0,18	0,17	0,81
ремонт и ТО подвижного состава, руб.	0,53	0,45	2,36
амортизация основных фондов, руб.	0,66	0,57	2,95
налоги, руб.	0,69	0,60	3,10
телефон и интернет, руб.	0,02	0,02	0,08
реклама компании (объявления в СМИ, интернет), руб.	0,11	0,10	0,50
непредвиденные расходы, руб.	0,22	0,19	1,00
Стоимость 1 км пробега	22,40	19,23	100,00

Предприятие ООО «Меланта» рассчитало усредненную стоимость одного километра пробега для своего автотранспорта.

Для автомобиля МАЗ-5434Х3-461-000 она составляет 22 руб. 40 коп., для ЗИЛа — 19 руб. 23 коп.

Исходя из расчетов себестоимости перевозок автомобилем, на предприятии был утвержден тариф перевозок для существующего транспорта: МАЗ 28 руб. за 1 км, ЗИЛ — 24 руб. за 1 км.

Рассчитаем стоимость транспортировки этого же груза от г.Белгорода до пункта назначения автомобильным транспортом (табл.2.2.8).

Таблица 2.2.8 — Стоимость транспортировки груза от г. Белгорода до пункта назначения автомобильным транспортом

Пункт назначения	Расстояние по авто/дороге, км	Годовой объем перевозки т	Грузоподъемность МАЗ, т	Тариф перевозки (туда и обратно), руб/т	Коэффициент насыпной плотности т/м ³	Цена транспортировки, тыс.руб.
г.Киров	1564	2677,3	7,8	42	1,4	11515070,00
г.Ярвое (Алтайский край)	3359	892,5	7,8	42	1,4	8244250,00
г.Смоленск	677	3138,7	7,8	42	1,4	5843480,00
г.Тамбов	484	2560,3	7,8	42	1,4	3407760,00

Учитывая, что машина обратно идет пустой, тариф «пустого» автотранспорта составит 50%. При этом, надо учитывать, расстояние транспортировки более чем 500 км, приведет к тому, что в тариф автотранспорта будут дополнительно включены стоимость гостиничных услуг, питание и командировочные на несколько суток.

Анализ стоимости транспортировки груза разными видами транспорта показал, что выгодно клиенту перевозить автотранспортом, если расстояние пункта назначения менее 500 км.

Учитывая востребованность мела в различных отраслях промышленности, руководству необходимо расширять географию поставок этого сырья автотранспортом, исходя из нахождения клиента в радиусе 500 км от своего места добычи и переработки.

При этом, в связи с увеличением перевозок груза автотранспортом, для достижения наиболее эффективного его использования, соблюдения суточного графика работы и постоянного наблюдения за работой подвижного состава, а также своевременного принятия мер по устранению перебоев в работе необходимо управлять этими процессами.

В этом может помочь диспетчерское руководство работой автомобильного транспорта.

На сегодняшний день руководитель один справлялся один с небольшим подвижным составом, однако, расширение автомобильного транспорта влечет за собой потерю контроля над ситуацией и невозможностью своевременно выявить слабые места в процессе перевозки грузов и резервы предприятия. Для этого и необходима своевременная информация.

В условиях изменившихся факторов внешней среды актуальным для многих белгородских компаний-грузоперевозчиков видится в формировании новой стратегии поведения в отрасли на долгосрочную перспективу.

Оценить конкурентное положение ООО «Меланта» на рынке транспортных перевозок грузов можно, сравнив деятельность этой фирмы и ее положение на рынке с ведущими компаниями, транспортирующими мел, используя пятифакторную модель анализа конкуренции М.Портера (рис.2.2.1).

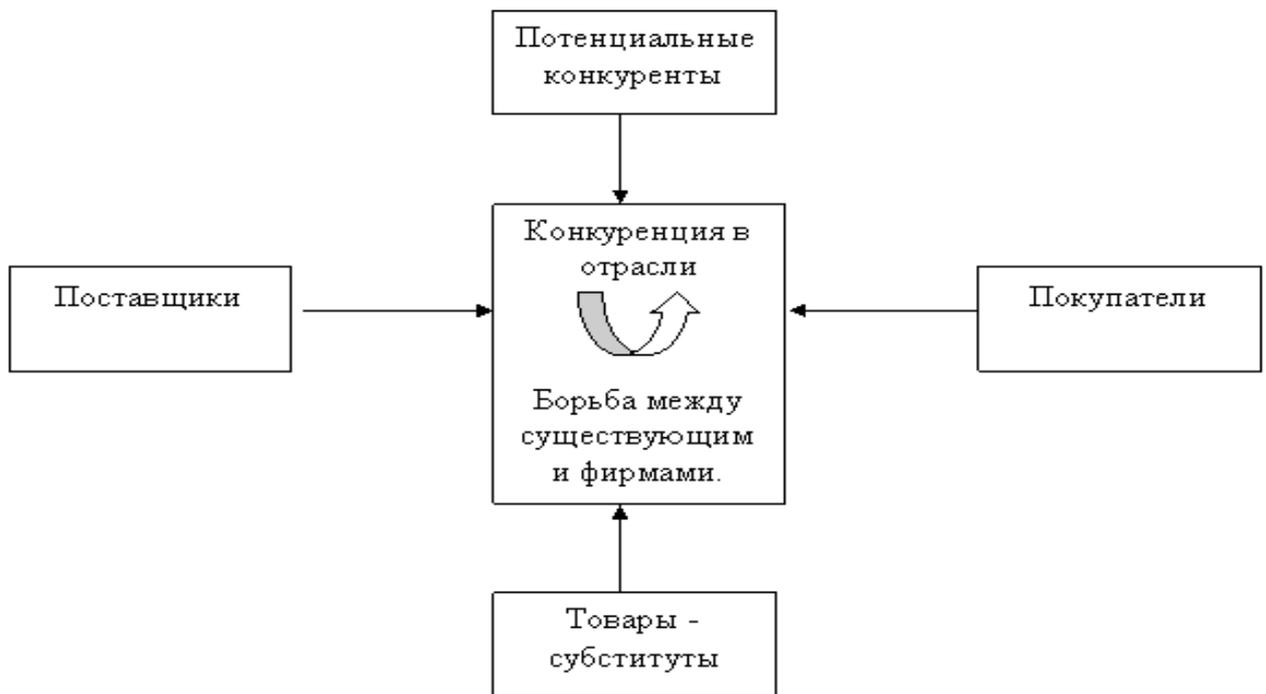


Рисунок 2.2.1 — Влияние 5-ти сил конкуренции на ООО «Меланта»

На рисунке представлены все пять движущих сил М.Портера: конкуренция среди существующих фирм, товары-заменители, угроза появления на

рынке новых компаний, поставщики и покупатели. Исходя из этого, можно распределить перечисленные выше силы по степени доминирования.

Угроза существующих конкурентов

На рынке транспортных услуг по перевозке грузов в Белгородской области на 2016 г. работает очень много, около 1000 транспортно-экспедиционных компаний. Среди них можно выделить такие компании, как: ОАО «Шебекинский меловой завод» г.Шебекино, ЗАО «Белгородский мел» г.Белгород, ООО «Разумное ТРАСТ» рп.Разумное Белгородского района, ООО УК «Альвеста» г.Старый Оскол, ОАО «Мелстром» с. Петропавловка Белгородского района, ОАО «Стройматериалы г Белгород, ЗАО «Руслайм» г.Губкин, ООО Полигон-Сервис (Завод Крейдер) г.Белгород. Все они имеют свой автопарк и осуществляют перевозку грузов собственными силами. Кроме того, есть еще такие компании, которые не имеют своего транспорта, и лишь предоставляют комплекс услуг по обеспечению перевозки грузов, включая поиск и найм транспорта [25, с.112].

Угроза появления новых конкурентов

Барьеры на вход в отрасль грузоперевозок практически отсутствуют. Для начала бизнеса в этой сфере необходим только стартовый капитал около 10 тысяч рублей, и лицензия на осуществление грузоперевозок, на получение которой уйдет не более двух недель. Однако, крупным игрокам - компаниям, занимающимся международными перевозками, надо получать соответствующие лицензии. Допуск — разрешение на осуществление международных перевозок грузов выдается Транспортным органом, находящимся в подчинении у Росминтранса. Выдается лицензия специального образца после проверки и оформления документации в установленном порядке. Наличие водительских прав, квалификации и образования у каждого штатного водителя - обязательное условие при подаче заявки. Рассмотрение предоставленных документов занимает 1-1,5 месяца, истинность поданной документации тщательно проверяется компетентными органами.

Перечень документов объемов, сбор занимает немало времени, поэтому многие компании обращаются в специализированные фирмы, которые за вознаграждение подготовят документы для подачи в Транспортную компанию. К документам нужно приложить заполненное заявление, оплатить госпошлину. Общая сумма расходов с учетом нотариальных расходов составит в 6000-6500 рублей. Стоимость лицензии будет стоить 50000-65000 рублей. Отдельно нужно заплатить за лицензионные сборы, подачу документов, также при получении лицензии на руки. Лицензирование перевозок компаниям выдается на 1 год, организациям, уже ранее получавшим данное разрешение – на 5 лет.

Допуск к международным перевозкам выдается на каждое транспортное средство в виде удостоверения. По истечении указанного срока можно подать новую заявку на переоформление и продление лицензии, но не ранее, чем за 3-6 месяцев до окончания срока годности действующей заявки. Более 2-х раз лицензию продлевать нельзя [34, с.77].

Перевозку грузов регулирует Федеральный закон «Устав автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта» от 08.11.2007 N 259-ФЗ. Суть его состоит в том, что когда перевозчик подписывает договор-заявку с клиентом на перевозку груза, несет полную ответственность при причинении ущерба (несет ответственность собственник автомобиля). Таким образом, угроза появления новых компаний грузоперевозчиков в отрасли очень велика. В целом данная сила отрицательно влияет на прибыльность отрасли: отсутствие барьеров на входе, способствует росту числа компаний и снижает прибыльность отрасли.

Рыночная власть покупателей

Главными заказчиками на транспортировку грузов являются предприятия различных отраслях промышленности: строительной, бумажной, лакокрасочной, пищевой, в медицинской отрасли, для производства вяжущих веществ (известь, портландцемент), в стекольной промышленности, для производства спичек и другие. Сравнительный анализ тарифов по перевозке грузов

с конкурирующими фирмами представлен в таблице 2.2.9. Стоимость перевозки в каждом отдельном случае составляется в рамках рыночных отношений.

Таблица 2.2.9 — Тарифы по видам перевозок конкурирующих фирм по километражу (руб./км) в 2016 году

Конкуренты	Тарифы по видам перевозок (руб./км)	
	МАЗ	КамАЗ
ОАО «Шебекинский меловой завод»	30	48
ЗАО «Белгородский мел»	34	49
ООО «Разумное ТРАСТ»	32	50
ООО УК «Альвеста»	29	44
ОАО «Мелстром»	30	49
ОАО «Стройматериалы»	30	49
ЗАО «Руслайм»	21	46
ООО Полигон-Сервис (Завод Крейдер)	30	46

Исходя из данных таблицы, тарифные ставки между компаниями не сильно отличаются. На небольшом расстоянии разница в тарифах совсем не ощущается, а на дальние расстояния перевозчик предоставляет заказчику бонусы в виде скидок. В данной отрасли заказчик не несет существенных издержек переключения между грузоперевозчиками, что усиливает власть покупателя. Этот фактор препятствует развитию ценовой неэластичности спроса.

Рыночная власть поставщиков

Поставщики способны проявить рыночную власть над участниками отрасли угрозой повышения цен или снижения качества поставляемых товаров и услуг. В данной отрасли поставщиками являются как компании предоставляющие топливо, так и сами перевозчики-предприниматели, предоставляющие свой транспорт. Соответственно продукты поставщиков являются важным исходным ресурсом в бизнесе покупателя, что усиливает власть поставщика. Со стороны поставщиков отрасли угрозы минимальны. Напротив, поддерживаются устойчивые партнерские отношения. Поставщики стремятся, чтобы их услуги были востребованы и готовы предоставлять скидки.

Угроза появления товаров или услуг субститутов (заменителей)

В Белгородской области, в основном, большие объемы перевозят железнодорожным транспортом.

Однако, автотранспорт сейчас приобретет большую популярность, т.к. перевозки по железной дороге более длительные и по затратам времени на организацию грузоперевозок, и по тарифам, которые в последнее время стали постепенно увеличиваться.

Авиаперевозки нельзя предложить альтернативой автоперевозкам. Так как процесс погрузки, доставки груза к самолету будет занимать много сил и времени, то данная конкурентная сила мало влияет на отрасль грузоперевозок. Действие всех сил на рынке является достаточно ощутимым, что дает основание полагать, что уровень прибыли в данной отрасли относительно низкий. Анализ влияния этих сил представлен на рисунке 2.2.2.



Рисунок 2.2.2 — Анализ сил, определяющих конкуренцию в отрасли автомобильных грузоперевозок

Учитывая действие сил в отрасли автомобильных грузоперевозок в Белгородской области, представленных на рисунке 2.2.2, наиболее подходящей для ООО «Меланта» является стратегия фокусирования на определенной группе заказчиков, виде грузоперевозок мела, или географическом сегменте рынка в радиусе 500 км от Белгородской области [45, с. 99]. Данная стратегия позволит компании реализовывать более узкую стратегическую цель с большей эффективностью и продуктивностью, по сравнению с его конкурентами, действующими на более широком пространстве. В результате ее реализации фирма сможет достигнуть снижения затрат при обслуживании этого рынка. Это позволит ООО «Меланта» противостоять соответствующей конкурентной силе в отрасли.

2.3 Предложения по совершенствованию процесса перевозок строительных материалов на предприятии

В результате проведенного исследования процесса перевозок строительных материалов на предприятии ООО «Меланта» было выявлено, что в настоящее время в процессе имеется ряд недостатков:

— ежегодное повышение тарифов на железнодорожные перевозки грузов постепенно будет приводить к отказу многих клиентов от этого вида транспорта;

— плохая информационная поддержка перевозок негативно будет влиять на взаимоотношения с клиентами, а впоследствии может привести к их потере;

— резкое увеличение цен на топливо приведет к росту себестоимости грузоперевозок, что в свою очередь повлияет на уменьшение объема чистой прибыли и падению рентабельности.

На основании выявленных недостатков процесса перевозок строительных материалов предприятия ООО «Меланта» можно сделать вывод, что для

совершенствования процесса перевозок грузов и упрочнения своего положения на рынке необходимо разработать новую, эффективную стратегию, позволяющую снизить себестоимость перевозок, повысить рентабельность и получить конкурентные преимущества.

Компании целесообразно использовать «стратегию фокусирования – концентрация на удовлетворении и исполнении требований конкретной группы заказчиков, расположенных в определенном географическом сегменте, без стремления охватить весь рынок». Для реализации этой стратегии необходимо:

- четко организовать процесс транспортных перевозок груза;
- автоматизировать логистическое управление грузопотоками и вагонопотоками;
- расширить клиентскую базу предприятия;
- обучить сотрудника отдела продаж работе с автоматизированными системами управления технологического процесса перевозок;
- снизить себестоимость тарифа перевозок автомобильным транспортом;
- увеличить объемы перевозок груза предприятия.

Все это позволит совершенствовать процесс транспортировки грузов к своим клиентам.

Четко организовать процесс перевозки грузов на предприятии ООО «Меланта» возможно, при условии оптимизации логистики перевозок. Все больше растет спрос на доставку «точно в срок» и вообще на перевозку с высокой надежностью. Для этого необходимо не допускать:

- «левых» рейсов водителей;
- простоев водителей;
- увеличение тарифов на перевозку, делая их неконкурентоспособными;
- бесконтрольный расход горюче-смазочных материалов для каждого автомобиля.

На сегодняшний день транспортная компания ООО «Меланта» доверяет водителям, которые, по сути, находятся вне контроля в течение всего рабочего времени. Водители фактически управляют деньгами, но проанализировать работу каждой транспортной единицы и всего предприятия в целом довольно сложно, поэтому, при росте парка автомобилей падает качество управления. Когда машин мало, руководитель ООО «Меланта» держал ситуацию под контролем, но при увеличении парка выявить слабые места транспортной компании и возможные резервы становится все труднее. Для этого необходима объективная информация.

На рынке существуют несколько типов систем связи и управления перевозками. Все они имеют мобильное оборудование на борту машины, которое передает информацию о местоположении диспетчеру.

Наиболее приемлемым для ООО «Меланта» станет программа «1С Форес: Автотранспорт». Конфигурация «Учет автотранспорта» на платформе 1С 8 разработана для учета автотранспорта на любом предприятии, где имеется автотранспорт. Учитывает запчасти, ГСМ, путевые листы и другие товарно-материальные ценности на предприятии.

С помощью данной конфигурации можно контролировать техническое обслуживание и количество транспортных средств. Кроме того, с помощью этой программы диспетчер на компьютере определит наиболее оптимальный маршрут движения до пункта назначения.

Диспетчер на компьютерной карте видит, где находится машина. Данная система позволяет передавать сообщения от водителя к диспетчеру и обратно. Информация от машины к диспетчеру передается с помощью SMS-сообщений сотовой связи. Зона покрытия сотовых сетей стремительно расширяется и включает практически все основные автомагистрали.

Информация, переданная с машин, скапливается на диспетчерском пункте. Именно от его функциональности зависит, насколько полезной будет система управления перевозками для автотранспортного предприятия.

Фактически диспетчерская становится информационным центром предприятия, способным как удовлетворить запросы клиентов по прохождению груза, так и дать полную информацию для управленческих функций, улучшив качество работы предприятия.

Используя программу «1С Форес: Автотранспорт», можно добиться сокращения расходов на содержание автомобильного парка и соответственно, получить значительное снижение себестоимости перевозок, что, в конечном итоге, делает работу предприятия эффективной.

Еще одним резервом сокращения себестоимости грузоперевозок для ООО «Меланта» является сокращение расходов на смазочные и эксплуатационные материалы.

В настоящее время данные материалы закупаются в розничных магазинах небольшими партиями, расходы по данной статье в 2016 г. составили 221,2 тыс. руб. ООО «Меланта» рекомендуется заключить договор с оптовым поставщиком, что позволит сократить расходы как минимум на 5 % (на 11,06 тыс. руб.).

Кроме того, снизить себестоимость автомобильных перевозок возможно при увеличении грузоподъемности автотранспортных средств. При этом повышается выработка на 1 км пробега автомобиля, в результате чего расходы на содержание автомобиля снижаются по всем статьям.

Учитывая, что выгодно предприятию ООО «Меланта» осуществлять автомобильные перевозки на расстояния до 500 км, необходимо увеличить парк подвижного состава.

Предлагается в течение пяти лет увеличить автомобильный парк предприятия до 10 автомобилей.

Наиболее подходящим видом грузового автотранспорта для ООО «Меланта» является грузовая машина КамАЗ-65117 грузоподъемностью 14,5 тонн.

Этот фургон предназначен для перевозки различных сыпучих строительных и промышленных грузов.

Рассмотрит технические характеристики этого грузового автомобиля (табл. 2.3.1).

Таблица 2.3.1 – Технические характеристики КамЗа-65117

Технические характеристики	КамАЗ-65117
Грузоподъемность, т	14,5
Объем кузова, м ³	10,2
Максимальная скорость, км/ч	100
Тип кузова	Фургон
Вид топлива	бензиновый
Объем бака, л	500
Базовый расход топлива, л/100 км пробега	27
Норма расхода смазочных материалов, л на 100 л расхода топлива:	2,9

Рассмотрим, как это отразится на стоимости автомобильных перевозок. В настоящее время перевозки в города Воронеж и Курск осуществляются на автомобиле МАЗ-5434ХЗ-461-000.

Сравним перевозки на МАЗ-5434ХЗ-461-000 и КАМАЗ-65117 (табл.2.3.2)

Таблица 2.3.2 — Сравнительный анализ стоимости 1 км пробега на МАЗ-5434ХЗ-461-000 и КамАЗ-65117

Статьи себестоимости	МАЗ-5434ХЗ-461-000	КамАЗ-65117	Структура себестоимости, %
заработная плата с отчислениями в бюджетные и внебюджетные фонды, руб.	13,38	22,20	59,68
топливо, руб.	3,83	6,16	17,12
смазочные и эксплуатационные материалы, руб.	2,78	4,46	12,40
ремонт автомобильных шин, руб.	0,18	0,29	0,81
ремонт и ТО подвижного состава, руб.	0,53	0,85	2,36
амортизация основных фондов, руб.	0,66	1,06	2,95
налоги, руб.	0,69	1,12	3,10
телефон и интернет, руб.	0,02	0,03	0,08
реклама компании (объявления в СМИ, интернет), руб.	0,11	0,18	0,50
непредвиденные расходы, руб.	0,22	0,36	1,00
Стоимость 1 км пробега	22,40	36,71	100,00

Исходя из расчетов себестоимости перевозок автомобилем, тариф перевозок для КамАЗ - 65117 составит 45 руб. за 1 км.

Этот тариф выше, чем у МАЗ-5434ХЗ-461-000, но учитывая, что его грузоподъемность больше, то это позволит повысить производительность автомобильного парка, без увеличения пробега.

Поэтому выручка будет выше, и, следовательно, более эффективная будет деятельность транспортного предприятия.

В данном случае для предприятия ООО «Меланта» выгодно использование автомобилей с более мощной грузоподъемностью, чем имеется в наличии на сегодняшний день.

В первый год предприятие планирует приобрести два КамАЗа.

Приобрести автомобиль предприятие может как в кредит, так и в финансовый лизинг.

Сравним условия их предоставления, какой вариант наиболее выгоден предприятию (табл.2.3.3 и 2.3.4).

Таблица 2.3.3 — Условия предоставления кредита для покупки КАМАЗ-65117

Данные	Показания
Цель: покупка автомобиля	КамАЗ-65117
Сумма сделки, руб.	2 750 000x2
Сумма кредита, руб.	2365000x2
Срок кредита, мес.	36
Ставка по кредиту: (ВТБ-банк), %	12,9
Первоначальный взнос, %;	20
График погашение	ежемесячно равными долями
Срок Амортизации, мес.	84

При таких условиях предоставления кредита, с обязательным авансом в размере 20%, предприятие ООО «Меланта» может только приобрести один автомобиль КамАЗ с выбранными техническими характеристиками, а в планах было два автомобиля.

Рассмотрим покупку двух автомобилей в лизинг. В Белгородской области находится официальный дилерский центр ПО «КамАЗ», который предоставляет автомобили в лизинг с последующим выкупом. Условия предоставления лизинга покажем в таблице (табл.2.3.4).

Таблица 2.3.4 — Условия предоставления лизинга для покупки КАМАЗ-6520

Данные	Показания
Цель: покупка автомобиля	КамАЗ-65117
Сумма сделки, руб.	2 750 000x2
Срок кредита, мес.	36
Господдержка по лизингу, %	10
Удорожание: (ВТБ-банк-лизинг, специальное предложение), %	10
Выкупной платеж, %	1
Первоначальный взнос, %;	10
График погашение	ежемесячно равными долями
Срок Амортизации, мес.	36 (ускоренная)

При покупке автотранспорта в лизинг, возможно применение ускоренной амортизации (срок амортизации может равняться сроку лизингового договора).

Рассчитаем, стоимость лизинга автомобиля.

Плата за лизинг рассчитывается следующим образом:

$2\,750\,000 \text{ руб.} / 100 \times 5\% \times 3 \text{ лет} = 825\,000 \text{ руб.}$ на все 3 года.

Теперь определим общую стоимость лизинга:

$2\,750\,000 + 825\,000 + 27500 (1\% \text{ выкупной стоимости}) = 3\,602\,500 \text{ руб.}$

Авансовый платеж – 10%, который берется от стоимости автомобиля и составляет – 275 000 руб.

Теперь вычислим ту сумму, которую необходимо выплатить по графику предприятию ООО «Меланта»:

$3\,602\,500 - 275\,000 = 3\,327\,500 \text{ руб.}$

Таким образом, переплата по лизингу составит 577 500 тыс.руб.

Рассчитаем эффективность от приобретения и внедрения диспетчерской программы «1С Форес: Автотранспорт». Стоимость покупки, установки и двухдневное обучение пользования программой составит 58800 руб.

Внедрение системы позволит осуществлять мониторинг транспорта в режиме реального времени, контролировать расход горюче-смазочных материалов, фактического пробега автотранспорта. Итогом работы станет сокра-

щение транспортных расходов предприятия, и, в первую очередь, это коснется нормы расходов на топливо. Опыт крупных транспортных компаний показывает, что снизить норму расхода топлива возможно на 5-7 %. Для расчета возьмем минимальный показатель в 5%. Рассчитаем норму расхода топлива после внедрения диспетчерской программы.

Если в день одну машину необходимо заправить на 1000 руб., то при поездках 2 раза в неделю в месяц это будет: $1000 \times 8 = 8000$ руб.

Для всего парка машин затраты составят:

$$8000 \times 4 = 32000 \text{ руб.}$$

— в год это будет: $32000 \times 12 = 384\,000$ руб.;

Внедрение диспетчерской программы позволит сэкономить на использовании топлива: $384000 \times 5\% = 19200$ руб. в год.

Эффективность от внедрения составит:

$$\text{Э} = (19200 / 58800) \times 100\% = 32,6 \%$$

Таким образом, можно сделать вывод о целесообразности внедрения диспетчерской программы на предприятии ООО «Меланта».

Исходя из вышеизложенного, можно сделать следующий вывод. Предлагаемые мероприятия по поводу совершенствования процесса перевозок строительных материалов направлены на:

- привлечение новых покупателей;
- увеличение объема перевозок;
- сокращения себестоимости перевозок с помощью диспетчерской программы;
- создание условий для долговременного сотрудничества с клиентами.

Данные мероприятия позволят значительно повысить финансовые показатели предприятия и улучшить положение на рынке.

Заключение

Целью данной выпускной квалификационной работы являлось разработать рекомендации по совершенствованию процесса перевозки строительных материалов транспортными предприятиями. По итогам проделанной работы можно сделать вывод о том, что цель достигнута, задачи решены.

На современном рынке перевозок грузов царит жёсткая конкуренция. Она требует от транспортных фирм постоянного увеличения спектра услуг, улучшения обслуживания клиентов и т.д.

Со временем, компании, которые игнорируют эти требования, просто перестают существовать, а в строю остаются только динамично развивающиеся предприятия. Качество обслуживания клиентов требует от транспортных фирм модернизации своих технологий, стиля работы и обновления подвижного состава. Поэтому современные успешные фирмы по грузоперевозкам постоянно совершенствуются, активно расширяют спектр своих услуг, разрабатывают новые варианты обслуживания клиентов.

ООО «Меланта» создано и функционирует с 2008 года, является одним из транспортных предприятий, занимающимся перевозкой строительных материалов в Белгородской области.

Анализ основных финансово-экономических показателей показывает, что за отчетный период основные показатели увеличились, но незначительно.

В условиях рыночных отношений велика роль показателей рентабельности, характеризующих уровень прибыльности или убыточности деятельности предприятия. Рентабельность продаж за отчетный период снизилась на 0,91 процентных пункта. Это произошло по нескольким причинам. Во-первых, санкции Запада и ответное ограничение импорта Россией привело к тому, что рубль обесценился и, как следствие, произошло увеличение инфляции, а во-вторых, за этот период в большей степени произошло увеличение расходов на предприятии, нежели увеличение доходов. Такая же ситуация произошла и с другим показателем – рентабельностью предприятия. За от-

четный период с 2014 года по 2016 год этот показатель снизился на 3,0 процентных пункта.

Руководителю предприятия ООО «Меланта» необходимо уделить внимание управлению финансовыми результатами. Чем выше будут эти показатели, тем эффективнее будет функционировать предприятие и, следовательно, устойчивее будет его финансовое состояние. Основными направлениями повышения прибыли и рентабельности на предприятии должны стать:

- снижение издержек;
- увеличение выручки от продаж;
- улучшение качества предоставляемых услуг;
- расширение рынка продаж и др.

Анализ стоимости транспортировки груза разными видами транспорта показал, что выгодно клиенту перевозить автотранспортом, если расстояние пункта назначения менее 500 км.

Учитывая востребованность мела в различных отраслях промышленности, руководству необходимо расширять географию поставок этого сырья автотранспортом, исходя из нахождения клиента в радиусе 500 км от своего места добычи и переработки.

При этом в связи с увеличением перевозок груза автотранспортом, для достижения наиболее эффективного его использования, соблюдения суточного графика работы и постоянного наблюдения за работой подвижного состава, а также своевременного принятия мер по устранению перебоев в работе необходимо управлять этими процессами.

В этом может помочь диспетчерское руководство работой автомобильного транспорта.

Учитывая действие сил в отрасли автомобильных грузоперевозок в Белгородской области, наиболее подходящей для ООО «Меланта» является стратегия фокусирования на определенной группе заказчиков, виде грузоперевозок мела, или географическом сегменте рынка в радиусе 500 км от Белгородской области. Данная стратегия позволит компании реализовывать бо-

лее узкую стратегическую цель с большей эффективностью и продуктивностью, по сравнению с его конкурентами, действующими на более широком пространстве. В результате ее реализации фирма сможет достигнуть снижения затрат при обслуживании этого рынка. Это позволит ООО «Меланта» противостоять соответствующей конкурентной силе в отрасли.

Для реализации этой стратегии необходимо:

- четко организовать процесс транспортных перевозок груза;
- автоматизировать логистическое управление грузопотоками и вагонопотоками;
- расширить клиентскую базу предприятия;
- обучить сотрудника отдела продаж работе с автоматизированными системами управления технологического процесса перевозок;
- снизить себестоимость тарифа перевозок втомобильным транспортом;
- увеличить объемы перевозок груза предприятия.

Все это позволит совершенствовать процесс транспортировки грузов к своим клиентам.

Совершенствование процесса перевозки грузов позволит увеличить выручку и сократить технологический процесс по погрузке, обработке и доставке продукции к своим клиентам.

Для оценки экономической эффективности внедрения предложенных мероприятий были рассчитаны необходимые затраты и возможную прибыль.

Расчет эффективности показал целесообразность внедрения диспетчерской программы на предприятии ООО «Меланта».

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации [Текст] : принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 года : текст с последними изм. и доп. на 2016 г. – [Офиц. изд.]. – Москва : ЭКСМО, 2016. – 29 с. – (Законы и кодексы).
2. Об обществах с ограниченной ответственностью [Текст] : федер. закон от 8 февраля 1998 г. № 14– ФЗ // Собрание законодательства РФ. –1998. – № 7. – Ст. 785.
3. Андерсон, К. Менеджмент, ориентированный на потребителя [Текст] / К. Андерсон, К. Керр – Москва : ФАИР-ПРЕСС, 2010. - 288 с.
4. Андреева, О. Д. Технология бизнеса. Маркетинг [Текст] / О. Д. Андреева. – Москва : Дело, 2011. – 251 с.
5. Ансофф, И. Стратегическое управление [Текст] / И. Ансофф; пер. с англ. – Москва : Экономика, 2010. – 314 с.
6. Афанасьева, Н.В. Практика исследования рынков [Текст] / И. С. Березин. – Москва : Бератор-Пресс, 2009. – 376 с.
7. Багиев, Г.Л. Маркетинг [Текст] / Г.Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Х. Анн. – Москва : Экономика, 2012. – 703 с.
8. Балдин, К.В. Управленческие решения: теория и технологии принятия [Текст] / К.В. Балдин, С.Н. Воробьев. – Москва : Проект, 2014. – 254 с.
9. Бачурин, А.А. Транспортные перевозки [Текст] / А.А. Бачурин. – Москва : ПАИМС, 2011. – 298 с.
10. Беспалов, Р. Логистические перевозки [Текст]: принципы и практика, российский опыт / Р. Березин. - Москва: Изд-во Эксмо, 2010. – 400 с.
11. Бычков В.П. Логистические системы и российские реформы [Текст] / В.П. Бычков. – Санкт-Петербург : Спб ун-т экономики и финансов, 2010. – 225 с.
12. Виханский, О.С. Менеджмент [Текст] /О.С. Виханский, А.И. Наумов. – Москва : Гардарика, 2010. – 345 с.
13. Виханский, О.С. Стратегическое управление [Текст] /О.С. Виханский. – Москва : Аспект Пресс, 2010. – 275 с.

14. Волгин, В.В. Устройство складов. Складские операции. Управление складом [Текст] / В.В. Волгин. - Москва : Ось-89, 2010. – 319 с.
15. Гаджинский, А.М. Логистика [Текст] / А.М. Гаджинский. – Москва : Дашков и К, 2014. – 362 с.
16. Гаджинский, А.М. Практикум по логистике [Текст] / А.М. Гаджинский. – Москва : ИВЦ Маркетинг, 2015. – 321 с.
17. Гембл, П. Маркетинг взаимоотношений с потребителями [Текст] / П. Гембл, М. Стоун, Н. Вудкок. – Москва : ФАИР-ПРЕСС, 2011. – 512 с.
18. Гордон, Ян Х. Маркетинг партнерских отношений [Текст] / Ян Х. Гордон. – Санкт-Петербург : Питер, 2011. – 384 с.
19. Горев, А.Э. Совершенствование процесса перевозок автотранспортом [Текст] / А.Э. Горев. – Санкт-Петербург : Питер, 2011. – 384 с.
20. Громов, Н.Н. Современные автоперевозки [Текст] / Н.Н. Громов. – Санкт-Петербург : Питер, 2011. – 384 с.
21. Дэй, Дж. Стратегический маркетинг [Текст] / Дж. Дэй. – Москва : ЭКС-МО-Пресс, 2013. – 640 с.
22. Ефимова, Е.Г. Транспортные перевозки [Текст] / Е. Г. Ефимова. – Санкт-Петербург : Питер, 2014. – 352 с.
23. Заказнов, А. Анализ текущих и выявление скрытых возможностей компании по увеличению объема продаж / А. Заказнов // Управление продажами. – 2015. – №4. – С. 9 - 15.
24. Зелинский, С.Э. Автоматизация управления предприятием [Текст] / С.Э. Зелинский. – Москва : ЮНИТИ, 2011 – 518 с.
25. Котлер, Ф. Маркетинг [Текст] / Ф. Котлер, Дж. Боуэн, Дж. Мейкенз. – Москва : ЮНИТИ, 2010. – 787 с.
26. Котлер, Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии [Текст] / Ф. Котлер. – Москва : ООО Издательство АСТ, 2011. – 272 с.
27. Котлер, Ф. Маркетинг от А до Я [Текст] / Ф. Котлер. – Санкт-Петербург : Издательский Дом Нева, 2012. – 224 с.

28. Курганов, В.М. Автомобильные перевозки [Текст] / В.М. Курганов. – Москва : ТК Велби; Проспект, 2011. – 311 с.
29. Ламбен, Ж.-Ж. Стратегический маркетинг [Текст] / Ж.-Ж. Ламбер. – Москва : Наука, 2012. – 589 с.
30. Манжосов, Г.П. Современный склад [Текст] : организация и технология / Г.П. Манжосов. — Москва : КИА центр, 2011. – 220 с.
31. Манн, И. Маркетинг на 100 [Текст] / И. Манн. - СПб: Питер, 2013.- 211 с.
32. Мескон, М. Основы менеджмента [Текст] / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – Москва : Дело, 2013. – 341 с.
33. Никифоров, В.В. Рыночная власть как инструмент управления каналом сбыта [Текст] / В.В. Никифоров // Управление каналами дистрибуции. – 2011. – №1. – С. 14 – 19.
34. Панкрухин, А.П. Маркетинг [Текст] / А. П. Панкрухин. – Москва : ИКФ «Омега-Л», 2012. – 656 с.
35. Парахина, В.Н. Стратегический менеджмент [Текст] /В.Н. Парахина, Л.С. Максименко, С.В. Панасенко. – Москва : КНОРУС, 2011. – 198 с.
36. Подкопаев, М.В. Проблемы сбытовых менеджеров [Текст] / М.В. Подкопаев // Личные продажи. – 2014. – №1. – С. 5–11.
37. Попова О.В. Рынок и логистика [Текст] / О.В. Попова. – Москва : Экономика, 2009. – 143 с.
38. Савин, В.И. Предпринимательская логистика [Текст] / В.И. Савин. – Санкт-Петербург : Политехника, 2011. – 178 с.
39. Семенцов, А. Использование документации в управлении продукцией [Текст] / А. Семенцов // Управление продажами.- 2011. – №1. – С. 19-23.
40. Сливотски, А. Маркетинг со скоростью мысли [Текст] / А. Сливотски, Д. Моррисон. – Москва : ЭКСМО-Пресс, 2014. – 448 с.
41. Смехов, А.А. Разработка управленческих решений [Текст] / А.А Смехов. – Москва : Транспорт, 2012. – 112 с.
42. Сханова, С.Э. Введение в логистику [Текст] / С.Э. Сханова. – Москва : ЮНИТИ–ДАНА, 2011. – 287 с.

43. Темпорал, П. Эффективный бренд-менеджмент [Текст] / П. Темпорал. – Санкт-Петербург : Нева, 2010. – 320 с.
44. Терещенко, В.М. Маркетинг [Текст] / В.М. Терещенко. - Санкт-Петербург: Питер, 2012. – 416 с.
45. Токарев, В. Менеджмент-продажи [Текст] / В.Токарев // Личные продажи. – 2014. – №1. – С. 11-17.
46. Трояновский, В.М. Разработка управленческого решения [Текст] / В.М. Трояновский. – Москва : РДЛ, 2011. – 190 с.
47. Хмельницкий, А.Д. Формирование стратегии сбыта продукции [Текст] / А.Д. Хмельницкий // Управление каналами дистрибуции. – 2015. – №1. – С. 17 - 23.
48. Хруцкий, В.Е. Современный маркетинг [Текст] / В.Е. Хруцкий, И.В.Корнеев. – Москва : Финансы и статистика, 2010 – 528 с.
49. Черкасова, И.О. Маркетинг [Текст] / И.О. Черкасова. – Санкт-Петербург : Нева, 2010. –160 с.
50. Щур, Д.Л. Логистические решения при перевозке грузов [Текст] / Д.Л. Щур. – Москва : НИТИ–ДАНА, 2011. – 267 с.
51. Энджел, Дж.Ф. Поведение потребителей [Текст] / Дж. Ф. Энджел, Р.Д. Блэкуэлл, П.У. Миниард. – Санкт-Петербург : Питер-Ком, 2010. – 768 с.

Приложения