

**Министерство образования и науки Российской Федерации**  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
**АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**  
**(ФГБОУ ВО «АмГУ»)**

Факультет Экономический  
Кафедра Экономической безопасности и экспертизы  
Направление подготовки 38.03.06 – Торговое дело  
Профиль: Коммерция

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Зав. кафедрой \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ Е.С. Рычкова  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

на тему: Совершенствование коммерческой деятельности транспортной  
логистической компании «NEWEASYWAY»

Исполнитель  
студент группы 375 - об

\_\_\_\_\_  
подпись, дата

А.Е. Пиданова  
И.О.Ф.

Руководитель  
ст. преподаватель

\_\_\_\_\_  
подпись, дата

Н.Г. Шульгина  
И.О.Ф.

Нормоконтроль  
ассистент

\_\_\_\_\_  
подпись, дата

Н.Б. Калинина  
И.О.Ф.

Благовещенск 2017

## РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа содержит 67 с., 8 рисунков, 10 таблиц, 3 приложения, 41 источник.

ТЛК «NEWASYWAY», СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ТРАНСПОРТНО – ЛОГИСТИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ, ХАРАКТЕРИСТИКИ И ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ «NEWASYWAY», ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СХЕМА КОМПАНИИ, АНАЛИЗ РЫНКА ТРАНСПОРТНО – ЛОГИСТИЧЕСКИХ ФИРМ ГОРОДА БЛАГОВЕЩЕНСКА, СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСПОРТНО – ЛОГИСТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ

В работе рассмотрена роль и значение выбора транспорта в транспортно – логистической системе. Проведён анализ рынка транспортно – логистических фирм в городе Благовещенске. Рассмотрены методы по совершенствованию коммерческой деятельности транспортно – логистических фирм. Сделан вывод о проведенном анализе.

Целью данной выпускной квалификационной работы является совершенствование коммерческой деятельности транспортной логистической компании. Объектом исследования является ТЛК «NEWASYWAY». Предметом исследования является совершенствование коммерческой деятельности транспортной логистической компании.

Задачами выпускной квалификационной работы являются:

- изучить сущность и значение транспортно – логистического обслуживания;
- проанализировать рынок транспортно – логистических фирм в г. Благовещенске;
- выдвинуть методы по поводу совершенствования коммерческой

деятельности транспортно – логистической компании «NEWEASYWAY».

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение	6
1 Сущность и значение транспортно - логистического обслуживания	8
1.1 Понятие транспортно - логистического обслуживания	8
1.2 Логистический подход к реализации транспортных процессов	13
1.3 Роль и значение выбора транспорта в транспортно - логистической системе	17
1.4 Транспортно – экспедиционная фирма, как логистический посредник в перевозке	21
2 Транспортно – логистическое обслуживание на примере транспортно-логистической компании «NEWWEASYWAY»	32
2.1 Характеристика и виды деятельности компании «NEWWEASYWAY»	32
2.2 Организационная схема компании «NEWWEASYWAY»	36
2.3 Анализ рынка транспортно – логистических фирм города Благовещенска	37
3 Совершенствование коммерческой деятельности транспортно – логистической компании	47
3.1 Транспортное обслуживание, его качество и методы улучшения комплекса транспортных услуг	47
3.2 Внедрение программы автоматизации и управления учёта на предприятии	50
Заключение	57
Библиографический список	59
Приложение А Организационная схема компании «NEWWASYWAY»	63
Приложение Б Анкета	64
Приложение В Расчёт стоимости одного рекламного объявления на разных носителях	66

## ВВЕДЕНИЕ

Основной целью любого предприятия в условиях рыночной экономики является сохранение и расширение своих позиций на рынке, рост или, по крайней мере, стабильное получение прибыли. Это возможно только при ориентации на максимизацию прибыли, главным средством достижения которой выступает обеспечение высокой конкурентоспособности работ и услуг предприятия, за счёт совершенствования коммерческой деятельности.

На сегодняшний день транспортные грузоперевозки – это одна из самых важных основ составляющих потоковых процессов, которая выполняет их основные функции. Рассматривая пути повышения эффективности современной экономики, можно сказать, что, внедрение достижений современной логистики непосредственно является одним из самых действенных. Базируясь на мировом опыте, смело будет предположить, что необходимо внедрять новейшие в своём роде технологии, применять передовые методы современной логистики, чтобы максимально совершенствовать систему грузоперевозок.

Предприятия, занимающиеся грузоперевозками в России, применяющие в своей деятельности методы современной логистики, с большей вероятностью достигнут лучших показателей, в отличие от своих конкурентов, которые будут применять старые технологии. Именно методы, применяемые в современной логистике и совершенствующие транспортные перевозки, могут позволить фирмам коренным образом исправить все финансовые дела на внутреннем и внешнем рынках. С их помощью компании повышают объёмы перевозок, сами перевозки становятся более эффективными. Таким образом, компании, использующие последние технологии в логистике могут занять более высокие места среди международных перевозчиков.<sup>1</sup>

Объектом исследования является ТЛК «NEW EASY WAY».

---

<sup>1</sup>Способы совершенствования транспортно – логистической деятельности предприятия [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: [https://interactive-plus.ru/ru/article/115795/discussion\\_platform](https://interactive-plus.ru/ru/article/115795/discussion_platform). - 16.06.2017.

Предметом исследования является совершенствование коммерческой деятельности транспортной логистической компании.

Актуальность данной выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что организация и управление коммерческой деятельностью предприятия являются одним из наиболее важных элементов системы взаимодействия фирмы и потребителя как субъектов экономических отношений.

Целью данной выпускной квалификационной работы является совершенствование коммерческой деятельности транспортной логистической компании.

Задачами выпускной квалификационной работы являются:

- рассмотреть сущность и значение транспортно – логистического обслуживания;
- проанализировать рынок транспортно – логистических фирм в г. Благовещенске;
- выдвинуть методы по поводу совершенствования коммерческой деятельности транспортно – логистической компании «NEWEASYWAY».

Источниками выполнения данной выпускной квалификационной работы послужили: учебная литература, интернет-ресурсы и данные предприятия.

# 1 СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ТРАНСПОРТНО – ЛОГИСТИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

## 1.1 Понятие транспортно – логистического обслуживания

Процесс доставки сырья, материалов, готовой продукции может быть представлен как система, характеризующаяся внутренним устройством и взаимодействующая с внешней средой. Для построения внутренней организации этого процесса по принципу оптимизации распределения всех видов ресурсов и получения наилучшего результата деятельности необходимо использовать логистику.

В настоящее время клиенты транспортных компаний испытывают необходимость в интегральном характере предлагаемых услуг, в частности, объединении транспортировки, складской логистики, обработки грузов и сопутствующего сервиса в единый пакет предложений. Клиентам нужно, чтобы один оператор транспортно - логистических услуг взял на себя все вопросы, касающиеся транспортировки, складского хозяйства и оптимального распределения товарных запасов. Сегодня многие транспортные компании готовы предложить подобную услугу в виде комплексного транспортно - логистического обслуживания.

Система транспортно - логистического обслуживания дает возможность достигать требуемого уровня обслуживания потребителей при одновременном снижении затрат, что позволяет получить конкурентные преимущества.

Транспортно - логистическое обслуживание включает в себя разработку комплексных логистических схем, организацию складского хозяйства и решение проблем складской логистики. Качественные складские услуги обеспечат высокую сохранность груза на складе, оперативную обработку и подготовку к дальнейшей транспортировке.

В условиях современной экономики повышение эффективности

доставки грузов входит в приоритетные направления сокращения затрат предприятий промышленности, торговли, сферы услуг и т.д. В связи с этим транспортно - логистическое обслуживание выделяется в самостоятельную сферу транспортного комплекса.

В РФ транспортно - логистическое обслуживание рассматривалось, как расширенная деятельность перевозчика и было жестко привязано к какому - то определенному виду транспорта. В нашей стране зафиксировано более 20 тысяч предприятий, в том числе представительств крупных зарубежных фирм и компаний, оказывающих транспортно - логистические услуги. Большинство российских компаний занимается организацией доставки грузов только отдельными видами транспорта.

Экспедитор представлялся не организатором перевозок, а работником, сопровождающим груз. Общемировая практика показывает транспортно - экспедиторское обслуживание не с ведомственных позиций, а с точки зрения наиболее эффективной организации доставки грузов не зависимо от используемого вида транспорта.

Левкин Г.Г. описывает термин «экспедиция», как процесс отправки и приема грузов, а также предприятие или отдел предприятия для отправки или пересылки грузов.

Транспортная экспедиция всегда выделялась из сфер производства, торговли и транспорта и функционировала в качестве самостоятельного юридического лица, берущего на себя функции, непосредственно предшествующие перевозке грузов.

В качестве клиента транспортно - логистической фирмы может выступать покупатель, продавец, так и другой экспедитор. Схема взаимодействия между клиентом и экспедитором может выглядеть так:

- продавец или клиент → экспедитор;
- экспедитор № 1 (в качестве клиента) → экспедитор № 2;
- домашний экспедитор (в качестве клиента) → экспедитор.

Т.к домашние экспедиторы не имеют случая открыть резиденцию в



каждой из стран, куда происходит экспорт товара, то логистический канал может выглядеть так: домашний экспедитор → экспедитор → перевозчик <sup>2</sup>.

К транспортно - логистическим услугам относят:

- планирование перевозок;
- перевозка грузов и таможенное оформление;
- расчёт тарифных ставок на перевозки;
- транспортно – экспедиционные услуги;
- контроль груза по всему пути.

В обязанности экспедитора входит подготовка документов к отправке, таких как таможенная декларация, товарно - транспортные документы. Также экспедитор ведёт делам по претензиям со стороны клиентов.

Отсюда можно сделать вывод, что транспортно - логистическое обслуживание – это комплекс работ, выходящих за пределы обязанностей транспортного предприятия, основной функцией которого служит перевозка груза и контроль за ним.

Логистические (в том числе и транспортные) услуги основываются на следующих положениях и правилах:

- каждая оказываемая услуга уникальна для получателя;
- в конечном итоге от оказанной услуги не останется ничего, кроме восприятия информации;
- услуга (или часть её) не может быть рециклирована;
- услуги нельзя накапливать про запас;
- оказанную услугу нельзя отремонтировать;
- оказанная услуга не может быть выполнена вновь;
- память о хорошей услуге мимолетна, плохая же услуга помнится долго.

В последнее время важность и значимость логистических услуг постоянно возрастает, расширяется – индустрия услуг и всё большее число компаний и работников включаются в неё. Целый ряд логистических

---

<sup>2</sup>Левкин, Г.Г. Основы логистики: учебник / Г.Г. Левкин. - М.: Инфра - Инженерия, 2014. С. 112.

посредников становятся предприятиями сервиса, в которых услуги неразрывно связаны с продвижением и реализацией товаров, причем стоимость услуг может превосходить прямые затраты на производство.

Сфера услуг должна функционировать таким образом, чтобы полностью удовлетворять требования клиентов с возможно малыми затратами.

Когда потребитель оценивает качество услуг, он сравнивает фактические величины параметров качества с ожидаемыми, и если они совпадают или оказываются близкими, то качество считается удовлетворительным или приемлемым. Потребительские ожидания клиента основываются на следующих параметрах:

- речевых коммуникациях (слухах), т.е. на информации об услугах, которую потребители услуг передают друг другу;
- личных потребностях (личностных представлениях клиента о качестве, его запросах);
- прошлом опыте, т.е. на подобных услугах, оказываемых ему в прошлом;
- внешних коммуникациях (сообщениях), поступающих через СМИ: радио, телевидение, прессу.

Спрос на услуги транспорта во многом зависит от развития имеющихся в регионе видов транспорта, степени их интеграции в единую систему, уровня тарифов по видам транспорта, ассортимента и качества услуг, предоставляемых возможным клиентам.

Удельный вес транспортных услуг с развитием рыночной экономики и её инфраструктуры, как правило, возрастает, и это характерно практически для всех стран.

В связи с внедрением логистики в странах с рыночной экономикой пересматривается политика в области транспорта. Транспорт начинает играть важную роль в системе товародвижения. Предполагается, что в дальнейшем технико – эксплуатационные особенности отдельных видов транспорта

обеспечат им надежное положение на рынке транспортных услуг, особенно в условиях повышенного спроса на перевозки грузов мелкими отправлениями, которые, в свою очередь, ускорят развитие автоматизированной обработки грузов, контейнеризации и пакетизации, а также информатики в области грузовой и перевозочной работы.

Просматриваются два направления в области организации транспортных услуг:

- приспособление ассортимента предлагаемых услуг к специфическим требованиям клиентов;
- активное формирование спроса на услуги транспорта с целью прибыльной реализации уже имеющихся.

Различные группы потребителей должны обслуживаться в соответствии с их конкретными потребностями. Потребители сами выбирают услуги, их количество и характер реализации.

Для осуществления транспортно - логистического обслуживания на высоком уровне требуется развитая сеть логистических и складских комплексов, способных обеспечивать своевременную и качественную обработку грузовых потоков. Такие транспортно - логистические центры должны включать в себя парки автомобильного транспорта, объекты информационного обеспечения, складское оборудование для обслуживания и обработки грузов, автоматизированные системы учета грузов и многое другое. Таким образом, осуществляется координация логистического, складского и транспортного обслуживания и информационного обеспечения для предоставления единой комплексной услуги заинтересованным клиентам.

Такой комплексный подход позволяет клиенту экономить на издержках. Оптимальное распределение запасов на складе и четкая отлаженная схема доставки готовой продукции потребителям в соответствии с их потребностями обеспечат компании сокращение транспортных и складских расходов.

## 1.2 Логистический подход к реализации транспортных процессов

Логистический подход в технологиях транспортных процессов характеризуется достижением оптимальности движения материального потока в процессе приложения к нему логистических операций. Самыми популярными на сегодняшний день критериями являются условия и порядок поставок (логистика поставок) и политика транспортирования. Количество вариантов здесь очень велико, начиная от «самовывоза из Нижнего Тагила» и заканчивая хорошо организованными поставками с использованием оптимальных транспортных схем: выбор наиболее дешевых способов доставки, минимизация порожних поездок, использование соответствующей транспортной тары, соблюдение сроков поставок, что особенно важно при организации доставки небольших партий скоропортящегося груза в большое число торговых точек. Кроме того, доставка груза часто является сопутствующей услугой, которая повышает привлекательность поставщика.

Наиболее часто способы транспортного обеспечения логистических задач оценивают по следующим критериям:

- минимум затрат на перевозку;
- минимум времени груза в пути;
- минимум несвоевременной доставки;
- максимум провозной способности транспорта;
- готовность к перевозке в любой произвольный момент времени и возможность обеспечения перевозок в различных условиях;
- минимум потерь груза при перевозке.

В некоторых случаях грузовладелец (заказчик перевозки), выбирая способ транспортировки товара, ориентируется на один, самый важный для него критерий. Распространенный пример использования одного критерия при решении данной задачи — выбор воздушного транспорта, исходя из минимального времени нахождения товара в пути. Решая задачу выбора вида транспорта, важно не допустить подмены критериев, которая может привести к неверному решению. Стоимостная оценка возможна для всех критериев, а

не только для расчета затрат на транспортировку: можно оценить ущерб из-за прогнозируемых потерь груза при перевозке, из-за недостаточной доступности транспортных услуг или недостаточной провозной мощности. В качестве факторов, влияющих на полную стоимость доставки, рассматривают и надежность доставки, и сохранность груза, и доступность транспортных услуг и др. В практике не всегда для выбора способа транспортного обеспечения проводится детальный расчет значений критериев для анализируемых вариантов. Нередко для принятия решения достаточно качественных оценок типа «больше / меньше», «дороже / дешевле», «лучше / хуже».

В числе факторов, влияющих на выбор способа транспортного обеспечения, рассматриваются, кроме названных ранее, также следующие:

- финансовая стабильность перевозчика;
- наличие дополнительных услуг по экспедиционному обслуживанию, комплектации и доставке груза;
- гибкость маршрута транспортных средств;
- возможность переадресации груза в пути;
- регулярность работы транспорта;
- квалификация персонала перевозчика;
- контроль движения товара в пути с помощью средств связи;
- гибкость тарифных схем перевозок;
- порядок подачи заявки на доставку;
- качество транспортных услуг;
- экологичность транспортных средств.

Перечень факторов, учитываемых каждой конкретной компанией при выборе перевозчика, может существенно меняться и насчитывать несколько десятков позиций. Логистика транспорта включает заготовительную, внутрипроизводственную и распределительную. Методологию логистического подхода к управлению автотранспортным предприятием следует рассматривать на основе принципов логистики, основных задач

логистики транспорта на макро - и микроуровне, позволяющих принимать рациональные управленческие решения в условиях неопределенности и риска.

Каждый вид транспорта обладает особенностями своего функционирования, определенными характеристиками транспортных средств и путей сообщений. Особенности каждого вида транспорта определяют рациональные сферы его использования, поэтому можно говорить об относительно слабой конкуренции различных видов транспорта между собой. В ряде случаев может стоять выбор между автомобильным и железнодорожным транспортом или конкуренция воздушного и автомобильного транспорта. При перевозках массовых и относительно малоценных грузов некоторую конкуренцию друг другу могут составить водный и железнодорожный транспорт, но по стоимости доставки преимущество имеет обычно водный транспорт. Вместе с тем имеет место и вытеснение одного вида транспорта другим. Автомобильный транспорт вытесняет железнодорожный при перевозках на дальние расстояния (за счет своих преимуществ по скорости доставки, несмотря на более высокую стоимость), а железнодорожный транспорт вытесняет автомобильный даже при относительно небольших расстояниях перевозки, если законодательно ограничивается экологическая нагрузка на окружающую среду. Железнодорожный транспорт обычно используют на массовых и регулярных перевозках на дальние расстояния, когда по каким-либо причинам невозможно использовать водный транспорт. Морской транспорт, наряду с речным, является одним из древних в истории человечества, использовавшимся для массовых перевозок грузов. Он выполняет международные грузовые перевозки, а каботажный морской флот — перевозки между пунктами побережья России, в основном на Дальнем Востоке. Речной транспорт предпочтителен для перевозки малоценных массовых грузов, когда не ставится задача обеспечить минимальное время пути и высокую сохранность перевозимого груза.

Возможна комбинация одновременно нескольких вариантов зависимости от маршрута, вида перевозимого товара и размера партии.

Создание собственного автопарка возможно при больших устойчивых объемах перевозок и требует вложений в подвижной состав и производственную базу для обслуживания и ремонта автомобилей. Капитальные вложения имеют смысл при повышении качества и снижении себестоимости перевозок. Нередко водители стороннего транспорта обеспечивают только перевозку, тогда как обычно требуется проводить прием и сдачу товара, выгрузку товара при сдаче его получателю, получение денег за реализованный товар и другие операции. Тогда, если привлекается сторонний автотранспорт, с ним приходится направлять экспедитора и грузчиков предприятия, что увеличивает издержки на доставку. Использование привлеченного транспорта производится как по разовым заказам, так и по договорам длительного действия.

Выбор грузовладельцем между автопредприятиями и частными перевозчиками при осуществлении перевозок зависит от многих факторов, учет которых необходим для принятия окончательного решения. Обычно фирмы, которые занимаются доставкой товара, используют одновременно несколько вариантов использования автотранспорта: они располагают некоторым количеством собственного парка и используют водителей — владельцев автомобилей для работы по найму. В крайних случаях используются также сторонние перевозчики, но их привлечение требует выделения специальных экспедиторов и грузчиков для сопровождения и выгрузки товара в пункте его получения. Такая структуризация парка позволяет оперативно реагировать на изменение объемов перевозок, но затрудняет создание и эксплуатацию информационной системы управления доставкой товаров, учитывающей затраты на каждую доставку и использование каждого автомобиля.

Целесообразна разработка методики оптимизации движения материальных потоков с использованием компьютерной обработки. При этом

оптимальные схемы грузопотоков должны носить индикативный (рекомендательный) характер. Они должны рассчитываться в альтернативном виде, с участием всех видов транспорта и служить основой для заключения хозяйственных договоров между производителями и потребителями. Необходимо изменить отношение к нерациональным перевозкам грузов. Критерием оптимальности должны стать не чисто транспортные, а полные расходы предприятия на приобретение с учетом разной цены в местах их производства и перемещение в места потребления. Системный подход ко всему процессу обращения заключается в использовании логистики товародвижения, состыковки технологических процессов грузовладельцев и транспортных фирм на основе их взаимной заинтересованности в ритмичной работе. Одним из методов перспективного исследования на транспорте должен стать механизм обратной связи и оперативной корректировки функционирования всех уровней системы в зависимости от изменения конъюнктуры рынка. Важным является овладение практическими работниками соответствующих служб научными методами прогнозирования на персональных компьютерах в условиях неполной информации по материалам выборочных исследований. Это делает своевременным реагирование на возможные изменения в сфере производства, обращения и потребления.

### **1.3 Роль и значение выбора транспорта в транспортно – логистической системе**

Огромная территория, занимаемая российским государством, предопределила уникальность транспортной системы, характеризующейся развитой транспортной сетью и насчитывающей 86 тысяч км. железных дорог, 1557 тысяч км автомобильных дорог, свыше 600 тысяч км. воздушных линий, 102 тысячи км. внутренних водных судоходных путей. Исходя из данных, можно сделать вывод, что особое место в транспортной системе России занимает автомобильный транспорт.



## 2.1. ПРОТЯЖЕННОСТЬ ПУТЕЙ СООБЩЕНИЯ

(на конец года; тысяч километров)

	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Железнодорожные пути общего пользования <sup>1)</sup> 2)	86	85	86	86	86	86
Автомобильные дороги, в том числе с твердым покрытием <sup>3)</sup>	898	858	1004	1094	1439	1557
Трамвайные пути <sup>1)</sup>	3,0	2,8	2,6	2,5	2,5	2,5
Троллейбусные линии <sup>1)</sup>	4,8	4,9	4,9	4,8	4,8	4,8
Пути метрополитена <sup>1)</sup> , км	405	436	475	485	497	512
Магистральные трубопроводы в том числе:	215	225	233	242	249	250
газопроводы	152	160	168	171	175	175
нефтепроводы	48	50	49	51	55	55
нефтепродуктопроводы <sup>4)</sup>	15	16	16	20	20	20
Внутренние водные судоходные пути <sup>1)</sup>	85	102	101	101	101	102

<sup>1)</sup> Эксплуатационная длина.

<sup>2)</sup> По данным ОАО «РЖД», Росморфлота.

<sup>3)</sup> С 2012 г. – включая протяженность улиц.

<sup>4)</sup> С 2011 г. – включая протяженность магистральных нефтепродуктопроводов на территории иностранных государств.

Рисунок 1 – Протяженность путей сообщения<sup>3</sup>

Транспорт подразделяется на два вида: внешний транспорт (или транспорт общего пользования) и внутренний транспорт.

К внешнему транспорту относится: автомобильный, железнодорожный, воздушный, водный и трубопроводный транспорт.

При выборе транспорта влияют различные условия, такие как вес и объём груза, срочность доставки, ценность груза, расстояние на которое перевозится груз, близость расположения точек доставки и отправки относительно транспортных коммуникаций.

Любой вид транспорта подходит для перевозки различных грузов, но чтобы выбрать наиболее подходящий, необходимо изучить достоинства и недостатки всех видов транспорта, которые приведены в таблице 1.

<sup>3)</sup> Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] : офиц.сайт. Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/B14\\_5563/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/B14_5563/Main.htm). 16.06.2017.

Таблица 1 - Достоинства и недостатки всех видов транспорта

Виды транспорта	Достоинства	Недостатки
Автомобильный транспорт	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 Высокая скорость передвижения;</li> <li>2 Способность обеспечить доставку «от двери к двери» без дополнительных пересадок в пути следования;</li> <li>3 Высокая маневренность и подвижность, позволяющие быстро сосредоточить транспортные средства в необходимом количестве и в нужном месте.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 Высокая себестоимость перевозок (в десятки раз выше, чем на других видах транспорта);</li> <li>2 Высокий уровень загрязнения окружающей среды;</li> <li>3 Большая трудоемкость (на автотранспорте занять <math>\frac{3}{4}</math> всех работающих на транспорте).</li> </ol>
Железнодорожный Транспорт	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 Сравнительно экономичные перевозки;</li> <li>2 Независимость от погодных условий;</li> <li>3 Возможность доставки груза на большие расстояния.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 Отсутствие маневренности;</li> <li>2 Отсутствие возможности доставки со склада на склад;</li> <li>3 Большая зависимость от расписания железных дорог.</li> </ol>
Водный (морской и речной) транспорт	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 Низкие грузовые тарифы;</li> <li>2 Экономичный перевозчик в межконтинентальном масштабе;</li> <li>3 Очень высокая, практически неограниченная пропускная способность.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 Риск форсмажорных обстоятельств;</li> <li>2 Необходимость портового хозяйства;</li> <li>3 Немобильность.</li> </ol>
Воздушный транспорт	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 Дальность полёта и доставка груза в труднодоступные места;</li> <li>2 Срочность поставки;</li> <li>3 Большие объёмы.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 Зависимость погодных условий;</li> <li>2 Самый дорогой вид транспорта.</li> </ol>

Задача выбора вида транспорта решается во взаимной связи с другими задачами логистики, такими, как создание и поддержание оптимального уровня запасов, выбор вида упаковки и др. Основой выбора вида транспорта, оптимального для конкретной перевозки, служит информация о характерных особенностях различных видов транспорта. При этом достигаются следующие преимущества:

- сокращается время доставки материальных ресурсов;
- оптимизируются затраты на транспортировку;
- уменьшаются потребности в транспортных средствах;
- повышается производительность и выработка;
- понижаются запасы материальных ресурсов;
- увеличивается оборачиваемость оборотного капитала;

- снижается потребность в дополнительных финансовых ресурсах.

Как видно из таблицы, автомобильный транспорт более мобилен и менее зависит от внешних факторов. Однако, не смотря на это, состояние транспортной системы характеризуется низким техническим уровнем производственной базы большинства предприятий, износом транспортных средств, что приводит к неразвитости на рынке транспортных услуг, снижению безопасности их работы, нехватке или отсутствию инвестиций.

Первенствующей отраслью экономики становится транспорт, а транспортный ресурс - один из ведущих ресурсов его производственного потенциала, поэтому для современной экономики характерна большая транспортная зависимость. Транспортно – логистические предприятия заинтересованы в увеличении объема продаж своих услуг и привлечении новых клиентов, стремясь одновременно к получению максимально возможной оплаты каждой услуги. Клиенты, со своей стороны, выбирают такое транспортно - логистическое предприятие, услуги которого с точки зрения качества и цены являются для них более преимущественными, чем у других транспортных компаний.

Из года в год количество предложений по перевозке грузов увеличивается, тем самым на рынке создаются условия жесткой конкуренции. Чтобы быть лидером на рынке транспортных услуг, нужно изучать предпочтения потребителей и совершенствовать коммерческую деятельность транспортно – логистических фирм.

Рассматривая Грузооборот по видам транспорта в РФ в 2013 г. (рисунок 2) нужно отметить, что он уменьшился по сравнению с предыдущим годом.

Грузооборот железнодорожного транспорта в 2013 г. уменьшился на 40 млн.т., автомобильного - на 207 млн.т., внутреннего водного – на 6 млн.т., морского – на 1 млн.т. по сравнению с 2012 годом. Показатели воздушного и трубопроводного транспорта остались неизменными.

**Р.3. ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗОВ И ГРУЗООБОРОТ ПО ВИДАМ ТРАНСПОРТА**

	2000	2005	2010	2011	2012	2013
<b>Перевезено грузов, млн. т</b>						
Транспорт - всего	7907	9167	7750	8337	8519	8264
в том числе:						
железнодорожный <sup>1)</sup>	1047	1273	1312	1382	1421	1381
автомобильный	5878	6685	5236	5663	5842	5635
трубопроводный - всего	829	1048	1061	1131	1096	1096
в том числе:						
газопроводный	511	566	537	555	541	537
нефтепроводный	295	454	492	544	523	525
нефтегазопроводный	23	28	33	32	32	33
морской <sup>2)</sup>	35	26	37	34	18	17
внутренний водный <sup>3)</sup>	117	134	102	126	141	135
воздушный <sup>4)</sup>	0,8	0,8	1,1	1,2	1,2	1,2
<b>Грузооборот, млрд. т·км</b>						
Транспорт - всего	3638	4676	4752	4915	5056	5084
в том числе:						
железнодорожный <sup>1)</sup>	1373	1858	2011	2128	2222	2196
автомобильный	183	194	199	223	249	250
трубопроводный - всего	1916	2474	2382	2422	2453	2513
в том числе:						
газопроводный	1171	1317	1259	1302	1265	1289
нефтепроводный	718	1123	1084	1083	1152	1182
нефтегазопроводный	27	33	39	38	36	42
морской <sup>2)</sup>	122	60	100	78	45	40
внутренний водный <sup>3)</sup>	71	67	54	59	61	60
воздушный <sup>4)</sup>	2,5	2,8	4,7	5,0	5,1	5,0

1) По данным ОАО «РЖД».  
2) С 2012 г. по морскому транспорту – исключена внутренняя водная перевозка судами смешанного (река/море) плавания.  
3) По данным Росводтранса.  
4) По данным Росавиации.

Рисунок 2 – Грузооборот по видам транспорта в РФ<sup>4</sup>

Негативное воздействие экономического кризиса сказывается и на транспортно - логистической деятельности. В связи с этим, необходимо ввести налоговые льготы на деятельность логистических организаций, провести жесткую политику по отстранению с рынка логистических компаний, не соблюдающих законодательство.

За последние годы, число транспортных компаний растёт, не смотря на жесткую конкуренцию. Хотя и грузооборот падает, он всё равно даёт возможность использовать различные логистические технологии. Но Россия всё же отстает в развитии роста и качества логистических услуг. Проблема кроется в отсутствии комплексного подхода к реализации различных проектов.

#### 1.4 Транспортно – экспедиторская фирма, как логистический посредник в перевозке

Наряду с перевозчиком основным логистическим посредником в перевозке является транспортно – экспедиционная фирма (или экспедитор).

<sup>4</sup>Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] : офиц.сайт. Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/B14\\_5563/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/B14_5563/Main.htm). 16.06.2017.

По договору транспортной экспедиции одна сторона (экспедитор) обязуется за вознаграждение и за счет другой стороны (клиента – грузоотправителя и грузополучателя) выполнить или организовать выполнение определенных договором экспедиции услуг, связанных с перевозкой груза. Договором транспортной экспедиции могут быть предусмотрены обязанности экспедитора организовать перевозку груза транспортом и по маршруту, избранными экспедитором или клиентом; обязанность экспедитора – заключить от своего имени или от имени клиента договор (договоры) перевозки груза, обеспечить отправку и получение груза, а также другие обязанности, связанные с перевозкой.

Дополнительными услугами, оказываемыми экспедитором клиенту, как правило, являются:

- получение документов для экспорта – импорта грузов;
- выполнение таможенных формальностей;
- проверка количества и состояния груза;
- погрузка – разгрузка транспортных средств;
- уплата пошлин, сборов и других расходов, связанных с транспортировкой;
- хранение, складирование, сортировка, комплектация грузов;
- информационные услуги, страхование и т. п.<sup>5</sup>

Проблема выбора транспортно – экспедиционной фирмы решается схоже выбору перевозчика, однако с расширенным перечнем показателей качества экспедиторских услуг. Стоит отметить, что транспортно – экспедиционное обслуживание клиентуры осуществляется в основном для мелкопартионных, тарно – штучных грузов, а также контейнеров и паллетов. Крупногабаритные промышленные, строительные грузы, сырьевые материалы, зерновые доставляются, как правило, по прямым договорам грузовладельца с перевозчиком.

Современное понятие транспортно – экспедиционной деятельности

---

<sup>5</sup> Еремеева, Л.Э. Транспортная логистика: учебник / Л.Э. Еремеева. - Сыктывкар: СЛИ, 2013. С.55.

(ТЭД) можно определить как деятельность по обеспечению транспортного сервиса в логистическом процессе доставки товара, выполняемого в интересах грузоотправителей и грузополучателей. В предлагаемом определении под транспортным сервисом традиционно понимается набор услуг, предоставляемых грузоотправителям и грузополучателям при организации перевозок грузов магистральным транспортом.

В виде комплексов операций можно представить экспедиторские услуги на транспорте:

- подготовка груза к транспортированию, хранение, другие складские и погрузочно - разгрузочные работы;
- поставка груза на магистральный транспорт;
- коммерческие операции по подготовке и оформлению необходимых провозных и сопровождающих груз таможенных, санитарных, экологических и других документов;
- расчетно – финансовые операции;
- информационные, правовые и консалтинговые услуги;
- таможенные услуги;
- страхование и др.

Эти комплексы транспортно – экспедиционных услуг могут выполняться в различных технологических режимах, наборах и сочетаниях в зависимости от конкретных условий поставки товара, требований клиента, свойств груза, вида отправки и вида сообщения.

Экспедиторские организации как предприниматели, работающие в условиях конкуренции, должны быть способны, гибко реагировать на запросы клиентов, предложить и обеспечить требуемые услуги на соответствующем уровне стоимости и качества. Такие условия обеспечивает экспедитор, который, с одной стороны, может предложить широкий комплекс услуг, выполняемых самостоятельно, своими силами и средствами, а с другой – умеет привлекать посредников для обеспечения комплексности и

минимизации затрат на выполнение заказа клиента. Решение этой проблемы, т.е. умение реализовать один из основных принципов логистики, именуемый как «make or buy problem», является одним из важнейших и сложнейших. В качестве клиентов, которым экспедиторы предоставляют свои услуги, выступают грузовладельцы (грузоотправители, грузополучатели), в том числе и зарубежные, а также другие экспедиторские и агентские организации. В свою очередь, экспедиторы сами могут являться клиентами банков, предприятий магистрального транспорта, таможенных и страховых компаний. Таким образом, транспортно – экспедиционная деятельность обусловлена широким кругом технологических, финансовых, правовых отношений, которые регулируются правовыми нормативными актами РФ, нормами международного права и международных договоров Российской Федерации, отраслевыми нормативно – распорядительными и другими документами.

Логистический процесс доставки груза предполагает такую организацию, которая, обеспечивая оптимальные условия поставки, на развитом, конкурентном рынке транспортно-экспедиционных услуг с установившимся приоритетом покупателя, а не продавца, ориентирована на интересы и запросы грузополучателя. Основным критерием такой доставки груза является высокое качество работы всех элементов логистической цепи, которое определяется во многом реализацией принципа «точно в срок» при координирующем участии экспедитора. Поэтому экспедитора часто определяют как оператора логистики.

Современный транспортный экспедитор, обеспечивая высокое качество предоставляемых услуг, должен отвечать всем требованиям, которые предъявляются к нему как оператору логистики. Традиционные задачи, которые выполняет транспортный экспедитор, включают в себя: координацию деятельности участников транспортной цепочки при преодолении мест стыка; создание синергетических эффектов за счет консолидации грузов; коммерческое сопровождение расчетов с клиентами за

транспортные и экспедиторские услуги. Следует отметить, что в основном транспортно-экспедиционные организации в своей работе ориентируются на организацию перевозок грузов в международном сообщении вследствие особенностей взаиморасчетов за перевозку, приносящих наибольшие доходы. Услуги при организации перевозок во внутренних сообщениях оказываются в основном перевозчиком. Вместе с этим можно привести ряд компаний, эффективно работающих по оказанию услуг и во внутреннем сообщении. Ассортимент услуг, предоставляемых в рамках логистического сервиса, довольно разнообразен и оказывает влияние на конкурентоспособность фирмы и величину издержек. Характерной особенностью является то, что услуги носят системный характер. В связи с этим фирме необходимо точно определить стратегию в области логистического обслуживания потребителей.

Действия по формированию системы логистических услуг выполняются в следующей последовательности:

- сегментация потребительского рынка, т. е. разделение его на конкретные группы потребителей, для каждой из которых могут потребоваться определенные услуги в соответствии с особенностями потребления;

- определение перечня наиболее значимых для покупателей услуг;

- ранжирование услуг, входящих в составленный перечень, сосредоточение внимания на наиболее значимых для покупателей услугах;

- определение стандартов услуг для различных сегментов рынка;

- оценка оказываемых услуг, установление взаимосвязи между уровнем сервиса и стоимостью оказываемых услуг, определение уровня сервиса, необходимого для обеспечения конкурентоспособности компании;

- установление обратной связи с покупателями для обеспечения соответствия услуг потребностям покупателей.

Экспедиторские организации осуществляют интегрированное транспортное и экспедиционное обслуживание, способствуют обеспечению



активного участия российских предприятий в международной торговле, более полной реализации географических преимуществ России в функционировании транспортного коридора восток-запад. Сегментация потребительского рынка может осуществляться по географическому фактору, по характеру оказываемых услуг или по другому признаку. Выбор значимых для покупателей услуг, их ранжирование, определение стандартов осуществляются в результате проведения различных опросов потребителей. Кроме того, необходимо выработать также и количественные оценки уровня каждой разновидности сервиса, достигаемого в той или иной компании.

Логистический сервис стимулирует развитие экономических связей между производителями и потребителями продукции. Ведущую роль в его организации играют экспедиторская деятельность и работа транспорта. Причем в рамках логистического сервиса группа транспортно-экспедиционных услуг является наиболее распространенной и динамичной. В общем объеме логистических услуг, предоставляемых посредническими и сервисными организациями потребителям, услуги перевозчиков составляют 60 - 80 %. Транспортно - экспедиционное обслуживание выполняют специалисты (экспедиторы), работающие в специальных транспортно - экспедиционных организациях. Экспедиторы играют серьезную роль в привлечении дополнительных объемов перевозок, в создании конкурентной среды, в улучшении обслуживания отправителей и получателей грузов. По данным Международной федерации экспедиторских организаций ФИАТА (Federation Internationale des Association de Transitaires et Assimiles), около 76 % мирового грузооборота на всех видах транспорта выполняется с участием экспедиторов.

Полное транспортно-экспедиционное обслуживание предусматривает единую ответственность транспортно-экспедиторской организации за своевременную и сохранную доставку грузов от отправителя до получателя с выполнением всего комплекса транспортно-экспедиционных операций.

В условиях активизации глобальных процессов в мировой экономике,

интеграционных и консолидационных процессах и крупном бизнесе и растущей конкуренции на национальных и на международных рынках роль транспортно - экспедиторских компаний значительно возрастает. Особую значимость приобретают транспортно-экспедиторские компании, осуществляющие внешнеэкономическую деятельность, т. е. доставляющие и обслуживающие грузы во внешнеторговом обороте. Для России с позиции обеспечения глобальной конкурентоспособности страны важно изучение поддержки ресурсных (защита компаний от ценовой конкуренции) и технологических преимуществ, расширение участия в международной ценовой конкуренции. Вместе с тем является важным наращивание конкурентных преимуществ инновационного типа. Это относится к использованию финансовых и кредитных рычагов для стимулирования инноваций во всех отраслях, включая транспортно-экспедиторскую сферу. Сложившаяся ситуация в мире и в нашей стране ставит глобальную задачу внедрения и освоения новых коридоров и сегментов рынка, что приведет к увеличению доли рынка транспортно-экспедиторских услуг, занимаемой российскими компаниями. В связи с этим можно сформулировать задачи, которые растущая конкуренция на рынке ставит перед российскими компаниями:

- улучшить свои финансовые показатели на внутреннем и внешнем рынках;
- повысить объемы перевозок;
- поднять рейтинг компаний и др.

Необходимым условием сохранения и усиления конкурентоспособности экспедиторских компаний становится высокий уровень концентрации производства и капитала, превращение их в монополии. Наблюдается важная тенденция превращения экспедиторов из посредников в независимых перевозчиков, которые заключают от своего имени контракты на перевозку с грузовладельцами и с фактическими перевозчиками, т. е. экспедитор начинает занимать центральное место в

логистической транспортной цепи. В настоящее время данная тенденция достигла качественно нового этапа развития, поскольку экспедиторы стали выступать операторами смешанной перевозки грузов, предлагая клиентуре доставку грузов по принципу «от двери до двери» несколькими видами транспорта по единому документу и сквозной тарифной ставке. Основой для данной услуги стало сотрудничество с железной дорогой. Экспедиторы поняли, что им выгодно договариваться с железными дорогами о повагонных отправлениях, обеспечивающих им меньшие тарифные ставки, а затем продавать грузовместимость арендованных вагонов мелким и средним грузоотправителям по несколько сниженным ценам. В результате возникла тройная выгода: экспедиторы получают доход от разницы между ценой, которую они назначают своим клиентам, и суммой, которую они платят железным дорогам; железным дорогам не нужно заниматься мелкими партиями груза; небольшие грузоотправители пользуются пониженными ставками.

Анализ работы экспедиторских фирм показывает, что экспедиторы в процессе логистического сопровождения груза выбирают для грузовладельца маршрут перевозки, порты, перевозчика, резервируют транспортные средства, а также контролируют и координируют все заключительные операции, обеспечивающие бесперебойное движение груза. Экономический эффект экспедиционной деятельности выражается в сокращении расходов, оптимизации хозяйственно-экономической деятельности и логистических связей многих предприятий, которым целесообразнее и выгоднее освободиться от несвойственных им функций и переложить их на специализированные логистические структуры, способные выполнить требуемые работы более качественно, быстро и значительно дешевле, оптимизируя грузопотоки и эффективно используя транспортные средства. Транспортно - экспедиционная деятельность способствует совершенствованию перевозочной работы благодаря созданию концентрированных грузопотоков для обеспечения эффективного

функционирования железных дорог и других видов транспорта. Развитие подсистемы транспортно - экспедиционного сервиса основывается на сопряжении целевых интересов отправителя, перевозчика и получателя через создание комплексных транспортно - технологических систем, технологическую маршрутизацию продвижения грузовых потоков, при которых подвижной состав клиентов магистрального транспорта используется по правилам кооперации.

Таким образом, развитие логистики экспедирования на транспорте России в условиях рынка является важнейшим условием привлечения дополнительных объемов перевозок, улучшения транспортного обслуживания во всех сферах экономики.

Самым продуктивным способом совершенствования транспортно - логистической деятельности предприятия, а также эффективным с точки зрения коммерческой деятельности являются варианты автоматизации транспортных процессов. На сегодняшний день существуют различные компании, предлагающие программное обеспечение, с помощью которого можно вести учет и контроль перевозок и документооборот между заказчиками, управлять процессом доставки груза, а также оптимизировать маршруты.

Лидерами среди внедрения программ автоматизации транспорта являются:

- SAP Transportation Management (SAP TM) – система для планирования и оперативного управления транспортировками, осуществляемыми как по заранее заданным маршрутам (магистральная транспортировка), так и внутри города, когда маршрут движения явно не задан, а известны лишь начальная, конечная и промежуточные точки;

- AXELOT. «AXELOT: TMS Управление транспортом и перевозками» представляет собой систему, которая помогает решать множество задач по работе со всеми типами перевозок: мультимодальные, перевозка сборно-разборных грузов и различные комбинации. Основным преимуществом

данного продукта является широкий спектр возможностей и возможность работать с интерактивными картами;

- CargoCRM: данное обеспечение предназначено для автоматизации любых перевозок. К ее возможностям можно отнести: учет заявок и рейсов, система документооборота, внутренняя транспортная и грузовая биржа, управление контактами и взаимоотношениями (CRM), возможность контроля рабочего времени, хранение почтовой корреспонденции, планирование рабочего времени, а также управление проектами и база знаний.

Программа позволяет подписывать и отправлять по электронной почте заявки, счет-фактуры и иные документы, необходимые в работе. Система шаблонов позволяет быстро добавлять новые документы в систему.

1С: Управление автотранспортом. Данная программа подходит для крупных компаний, собирающихся автоматизировать транспортные процессы. Имеет основные подсистемы, позволяющие все держать под контролем:

- подсистема диспетчерская;
- подсистема ПТО;
- подсистема учета ГСМ;
- подсистема учета ремонтов;
- подсистема складского учета;
- подсистема взаиморасчетов;
- подсистема учета работы водителей;
- подсистема учета затрат.

TransTrade. Транспортная программа с настройкой дополнительных прав и доступа к большому функционалу для пользователей, имеет интуитивно понятный интерфейс и предоставляет возможность быстро формировать типовые документы, например, путевые листы, товарно-транспортные накладные, заявки, детализации услуг и другие.

Также набирает популярность в России такая технология контроля транспорта как RFID. Эта технология представляет собой способ идентификации каких-либо объектов, основываясь на радиосигналах, которые хранятся на транспондерах или как принято их называть, RFID – метках.

При помощи таких меток можно повысить качество управления в транспортно-логистических службах компании – мониторинг контейнеров, контроль доставки груза при прохождении заложенных точек маршрута, полностью автоматический учет транспорта, то есть исключается ошибка, связанная с человеческим фактором.

За рубежом, компании, которые занимаются транспортными грузоперевозками, не первое десятилетие внедряют и экспериментируют новые методы оптимизации деятельности и открытия в сфере современной логистики. Все это ведет к снижению общих затрат и позволяет сделать этот процесс более оптимальным и эффективным. Стоит перенимать данный опыт российским компаниям для повышения конкурентоспособности и совершенствования своей деятельности.

Автоматизация информационных потоков, сопровождающих грузовые потоки это один из наиболее существенных технических компонентов логистики. В дальнейшем перспективы развития транспортной логистики состоят в замене бумажных перевозочных документов электронными.

Планирование маршрута, организация перевозки вплоть до деталей процесса, четкая согласованность между функционированием участников транспортировки, управление потоками финансов и информации – вот то, что необходимо успешной транспортной компании для осуществления грамотной логистической политики.

## 2 ТРАНСПОРТНО - ЛОГИСТИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ НА ПРИМЕРЕ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ «NEW EASY WAY»

### 2.1 Характеристика и виды деятельности компании «NEW EASY WAY»

ТЛК «NEW EASY WAY» основана в 2006 году. И на протяжении 11 лет оказывает весь спектр международных транспортно-логистических услуг и услуг по таможенному оформлению грузов. На сегодняшний день официальные представительства компании открыты в Москве, Ростове – на – Дону, Иркутске, Пекине, Гуанчжоу, Краснодаре, Новосибирске. Во всех крупнейших городах России компанию представляют компании – партнеры<sup>6</sup>.

ТЛК «NEW EASY WAY» обладает развитой инфраструктурой, компания имеет свои собственные склады и современный автомобильный парк, благодаря чему, может предложить клиентам минимальные цены и оптимальные сроки поставки.

Услуги, которые предлагает компания клиентам:

- подбор и реализацию оптимальных транспортно - логистических маршрутов;
- услуги международных авто, авиа, морских и железнодорожных перевозок (в том числе сборных и негабаритных грузов);
- услуги по таможенному оформлению груза на таможенных постах Дальнего Востока и Сибири (г. Владивосток, г. Находка, г. Уссурийск, г. Забайкальск);
- обеспечение правовой и финансовой чистоты сделки;
- страхование груза.

ТЛК «NEW EASY WAY» обладает богатым опытом работы и командой профессионалов позволяющей оказывать услуги клиентам с товарами классифицируемыми во всей товарной номенклатуре внешнеэкономической

---

<sup>6</sup>New Easy Way – транспортная логистическая компания [Электронный ресурс]: офиц.сайт. Режим доступа: <http://www.newcargo.ru/about>. 16.06.2017.

деятельности среди которых: средства наземного и водного транспорта, оборудование, машины, электротехника, инструменты и аппараты, приборы, строительные материалы, санитарно-технические изделия, канцелярские товары, одежда, обувь, текстиль и текстильные изделия, кожгалантерея, бижутерия, игрушки; пластик, резина, бумага, стекло, металл в первичных формах а также изделия из них, и т. д.

Таможенное оформление (растаможка грузов).

Специалисты компании гарантированно и оперативно решат задачи по растаможке грузов – от предварительных операций до основного таможенного оформления, помогут:

- подобрать коды ТН ВЭД и рассчитать таможенные платежи;
- оформить разрешительные документы;
- подать ДТ для выпуска груза в свободное обращение.

Транспортная логистическая компания всегда готова подготовить и проконтролировать весь процесс таможенного оформления от регистрации декларации на товар (ДТ) до выпуска товара в свободное обращение.

Компания «NEW EASY WAY» с уважением относится к международным законам об авторских правах. В связи с этим не принимает к перевозке «брендовые» товары, при отсутствии разрешительной документации.

Транспортная компания предлагает клиентам качественную и оперативную доставку грузов из Китая в Россию с использованием автомобильного, авиационного, железнодорожного и морского транспорта. А также осуществляет мультимодальные перевозки.

В зависимости от категории груза, его размеров, срочности, места доставки и иных важных параметров специалисты компании предложат наиболее удобный вариант его транспортировки.

«NEW EASY WAY» предоставляет услуги в полном объеме, что позволяет доставлять грузы из Китая от двери отправителя до двери получателя. Осуществляется доставка из Китая любых типов грузов, в том



числе компаний выполняются международные перевозки из КНР в РФ сборных грузов и негабаритные перевозки.

#### Складирование и консолидация

Фирма предлагает комплексные услуги, что позволяет клиентам минимизировать свое участие в процессе хранения, а также подготовки грузов к перевозке.

Компания предлагает услуги по ответственному хранению грузов на собственных складских площадях. Подобная организация складирования, включающая в себя хранение, сопровождение и обработку груза позволяет существенно сократить временные и финансовые затраты.

Комплекс данных услуг включает в себя:

- организацию забора груза и его доставку на наш склад;
- консолидацию груза;
- погрузочные и разгрузочные работы;
- отбор и комплектацию грузов;
- маркировку, упаковывание;
- определение размеров и веса грузов;
- оформление необходимых документов;
- другие необходимые работы (по требованию клиента).

#### Страхование

С целью защиты финансовых интересов своих клиентов компания страхует грузы на подтвержденную инвойсовую стоимость. Фирма несет ответственность за сохранность груза с момента его получения и до передачи его получателю. Убытки возмещаются независимо от того, находился ли груз в процессе транспортировки или хранился на складе в месте перегрузки.

#### Сертификация

ТЛК «NEW EASY WAY» оказывает своим клиентам услуги по сертификации импортной продукции из Китая. С их помощью можно оформить любые виды сертификатов. Кроме этого, специалисты

проконсультируют по вопросам оформления различной разрешительной документации.

Организация ВЭД, сопровождение контрактов.

Наряду с предоставлением транспортных услуг, компания оказывает содействие клиентам как в поиске поставщиков на территории КНР с организацией сделки под ключ, так и в отслеживании исполнения уже существующих контрактов.

Зачастую оформление импортных поставок выгоднее производить посредством специализированной компании, нежели самостоятельно. Обратившись в фирму, вы сможете открыть для себя возможности международной торговли, свободной от сложных юридических формальностей. Вы также снимите с себя значительную часть задач по осуществлению прямых зарубежных поставок, таможенного оформления или валютных платежей.

ТЛК «NEW EASY WAY» готова осуществлять для клиентов экспортно-импортные операции, а именно:

- заключать от своего имени внешнеторговые контракты с иностранными поставщиками,
- осуществлять транспортировку и организовывать проведение процедур таможенной очистки товаров на территории РФ,
- а также их доставку из Китая в любой указанный вами регион РФ.

Организационно - правовая форма предприятия – общество с ограниченной ответственностью. Предприятие действует на основании Гражданского Кодекса РФ, других законодательных и нормативных актов, а также Устава предприятия.

На Предприятии установлена 5-дневная рабочая неделя с выходным днем в субботу и воскресенье. Общая продолжительность рабочей недели в соответствии со ст. 91 ТК РФ составляет 40 часов.

Юридический адрес компании: Россия, Амурская область, г. Благовещенск, ул. Фрунзе, д.48

Режим работы компании: с 09:00 до 18:00, перерыв на обед с 12:00 до 13:00.

Персонал на работу в компанию принимается на основании трудового договора.

## **2.2 Организационная структура ТЛК «NEW EASY WAY»**

Управление предприятием должно осуществляться на базе определенной организационной структуры. Структура предприятия и его подразделений определяется предприятием самостоятельно. При разработке организационной структуры управления ТЛК «NEW EASY WAY» необходимо было обеспечить эффективное распределение функций управления по подразделениям (приложение А). При этом требовалось выполнить следующие условия:

- решение одних и тех же вопросов не должно находиться в ведение разных подразделений;
- все функции управления должны входить в обязанности управляющих подразделений;
- на данное подразделение не должно возлагаться решение вопросов, которые эффективнее решать в другом подразделении.

Следует отметить, что структура управления может изменяться во времени в соответствии с динамикой масштабов и содержания функций управления, в связи с изменяющимися требованиями окружающего мира и т.п.

Органами управления ТЛК «NEW EASY WAY» являются единоличный исполнительный орган (генеральный директор), он же председатель совета учредителей, он же заведует административным отделением. В подчинении у генерального директора есть три заместителя (заместитель по административным вопросам, заместитель по техническим вопросам, заместитель по работе с публикой). Каждый заместитель заведует своим отделением. В ТЛК «NEW EASY WAY» существуют такие отделения, как отделение построения, распространения, квалификации, финансовое

отделение, техническое отделение и отделение по работе с публикой. Каждое отделение имеет свои отделы, а каждый отдел имеет свои секции и соответственно свои цели.

ЦКП: точно в срок, привезённые товары с наиболее выгодными условиями логистики и таможенного оформления, позволяющие клиентам стабильно развивать свой бизнес.

### **2.3 Анализ рынка транспортно – логистических фирм города Благовещенска**

Потребителями транспортно - логистических услуг выступают промышленные предприятия, предприятия торговли, государственные организации и учреждения, индивидуальные предприниматели.

Четыре крупных потенциальных конкурента ТЛК «NEW EASY WAY» в г. Благовещенске:

- ТК «ЖелдорАльянс» (осуществляет перевозку железнодорожным транспортом);
- ООО «Мой город» (осуществляет доставку груза железнодорожным и автомобильным транспортом);
- ООО «Деловые Линии» (осуществляют доставку автомобильным транспортом);
- ООО «Азимут» (осуществляет доставку железнодорожным транспортом).

Наиболее важные аспекты для потребителей:

- важно внимание к тем потребителям, которые есть на сегодняшний день;
- стабильность;
- предоставление бухгалтерских бумаг.

Причины проявления интереса к пользованию услуг ТЛК «NEW EASY WAY»:

- достаточно низкие тарифы на хранение грузов;
- высокое качество предлагаемых услуг;

- высококвалифицированные специалисты;
- обновленный парк погрузочных машин за счет приобретения новых погрузчиков;
- отсрочка платежей.

Ниже приведены результаты финансовой деятельности за 2015 – 2016 гг.

Таблица 2 – Финансовые результаты деятельности за 2015 – 2016 гг.

Показатели	2015 г.	2016 г.	Изменение показателя, тыс. руб.	Изменение показателя, %
Выручка от продажи услуг (работ), тыс. руб.	13296	14677	1381	10,4
Расходы по обычным видам деятельности, тыс. руб.	10926	12111	1485	10,8
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	2370	2566	196	8,3
Прочие расходы, тыс. руб.	640	670	30	4,7
Прибыль до уплаты процентов и налогов, тыс. руб.	1730	1896	166	9,6
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода, тыс. руб.	1520	1716	196	12,9
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	11,4	11,7	0,3	2,6

Из анализа финансовых показателей видно, что предприятие значительно улучшило свои доходы, произошло это благодаря выходу на новый рынок, а также расширению автопарка.

#### Анализ конкурентов

Работающее в условиях рынка предприятие, должно постоянно контролировать и анализировать деятельность своих конкурентов, иметь ясное представление об их преимуществах и слабостях, делать выводы, анализировать их рыночные успехи и неудачи.

С каждым годом увеличивается количество транспортных организаций, на рынке создаются условия жесткой конкуренции. По данным Росстата, число компаний в 2015 году составило 303,5 тысяч компаний, что на 30,3 тысяч меньше, по сравнению с 2013 годом. Данные приведены в таблице 3.

Таблица 3 – Число предприятий в транспортном секторе

Год	Число предприятий, организаций на конец года, тыс.
2013 год	273,2
2014 год	285,9
2015 год	303,5

Существует 4 типа конкурентных рынков: чистая или совершенная конкуренция, монополия или чистая монополия, монополистическая конкуренция, олигополистическая конкуренция.

Главная задача на рынке чистой конкуренции – удешевление продукции. Имеется много продавцов и покупателей одинакового товара или услуги, при этом каждый из них продает очень малую долю общего рыночного объема.

ТЛК «NEW EASY WAY» работает на рынке чистой конкуренции, где помимо него действуют много крупных и мелких фирм.

Большинство транспортно - логистических компаний в г. Благовещенске не имеют свой собственный склад и являются лишь посредниками.

Ниже приведен SWOT – анализ ТЛК «NEW EASY WAY» и компаний - конкурентов, при помощи которого, можно выявить сильные и слабые стороны фирмы.

Таблица 4 – SWOT – анализ ТЛК «NEW EASY WAY» и компаний - конкурентов

Предприятие	Сильные стороны	Слабые стороны	Угрозы	Возможности
ТЛК «NEW EASY WAY»	Минимальные цены и оптимальные сроки поставки; наличие собственных автомобильных парков и складов; положительный имидж компании, составляющий надежность; многолетний опыт работы; гарантированный срок доставки и сохранность грузов.	Отсутствие рекламы, отсутствие системы скидок	Отток клиентов вследствие введения запрета на импорт; высокая зависимость от экономической ситуации в стране; рост расходов на заключение сделок с клиентами; усиление конкуренции.	При оплате перевозок возможен комбинированный способ оплаты; диверсификация деятельности и выход на новые рынки; улучшение качества услуг.

Продолжение таблицы 4

Предприятие	Сильные стороны	Слабые стороны	Угрозы	Возможности
ТК «Желдор Альянс»	Многолетний опыт работы, опыт в рекламе	Отсутствие возможности и одновременного предоставления большой площади складских помещений, отсутствие системы скидок	Потеря клиентов; зависимость от экономической ситуации в стране	Услуги ж/д перевозок, заинтересованность каждого работника в получении прибыли, которая напрямую зависит от объема произведенной работы.
ООО «Мой город»	Многолетний опыт работы, опыт в рекламе, гибкая система скидок	Отсутствие возможности и одновременного предоставления большой площади складских помещений	Потеря клиентов; зависимость от экономической ситуации в стране	Услуги перевозок железнодорожным и автомобильным транспортом, улучшение качества услуг
ООО «Деловые линии»	Многолетний опыт работы, опыт в рекламе, акции на перевозки грузов	Ограниченный выбор условий перевозки	Потеря клиентов; зависимость от экономической ситуации в стране	Услуги перевозок автомобильным транспортом, улучшение качества услуг
ООО «Азимут»	Многолетний опыт в работе, акции на перевозки грузов, опыт в рекламе	Ограниченный выбор условий перевозки	Потеря клиентов; зависимость от экономической ситуации в стране	Услуги железнодорожных перевозок; улучшение качества услуг

Проведя анализ можно сказать, что компания имеет такие сильные стороны как:

- минимальные цены и оптимальные сроки поставки;
- наличие собственных автомобильных парков и складов;
- положительный имидж компании, составляющий надежность;
- многолетний опыт работы;
- гарантированный срок доставки и сохранность грузов.

Слабые стороны компании:

- отсутствие рекламы;
- отсутствие системы скидок.

Угрозы компании:

- отток клиентов вследствие введения запрета на импорт;
- высокая зависимость от экономической ситуации в стране;
- рост расходов на заключение сделок с клиентами;
- усиление конкуренции.

Подводя итоги по данному SWOT – анализу можно сказать, что необходимо использовать возможности для усиления слабых сторон.

Из слабых сторон конкурентов, можно выделить следующие предположения об эффективности услуг:

- применение скидок к тарифам постоянной договорной клиентуры;
- возможность одновременного предоставления большой площади складских помещений;
- выход на новый рынок;
- расширение автопарка.

Также необходимо использовать сильные стороны для снижения негативного влияния появления угроз на развитие предприятия.

Например, на данном этапе возможность появления новых конкурентов мала, а, следовательно, нужно использовать это время для увеличения ассортимента услуг и для получения наиболее полной информации о рынке, об услугах и о конкурентах. Также необходимо использовать сильные стороны для снижения негативного влияния появления угроз на развитие предприятия.

Поэтому можно сделать вывод о том, что существует взаимосвязь между сильными и слабыми сторонами и возможностями и угрозами.

Преимущество компаний – конкурентов – реклама. Эти компании всегда «на слуху» и «на виду». Компания «NEW EASY WAY» нигде не делала рекламу, но использовала другие методы продвижения.



ТЛК «NEW EASY WAY» использует различные маркетинговые коммуникации для продвижения услуг. В таблице 5 представлен анализ, используемых компанией «NEW EASY WAY», методов продвижения

Таблица 5 – Анализ используемых компанией методов продвижения

Годы	Вид маркетинговых коммуникаций	Мероприятия	Ответственное лицо
2007 год – 2009 год	Спонсорство	Спонсирование Федерации Ушу по Амурской области.	Маркетолог
2006 год – 2017 (май)	Брендинг	Создание логотипа компании в виде знака «главной дороги» под девизом ТЛК «NEW EASY WAY» всегда на главной дороге!	Маркетолог
2009 год – по настоящее время	Директ – маркетинг	Рассылка каталогов корпоративным клиентам, распространение рекламно - информационных буклетов, поддержка долгосрочных отношений с клиентами.	Маркетолог
2010 год – по настоящее время	Стимулирование сбыта	Участие в ежегодных выставках - ярмарках и посещение специализированных выставок в Москве, Краснодаре, Новосибирске	Маркетолог
2017 год (июнь)	Ребрендинг	Ведётся создание нового логотипа компании	Маркетолог

Из таблицы 5 можно сделать вывод, что ТЛК «NEW EASY WAY» проводит различные мероприятия по продвижению услуг компании не только в РФ, но и в КНР. Мероприятия разного уровня и бюджета соответственно.

Чтобы улучшить свою позицию на рынке, привлечь новых клиентов и сделать имидж фирмы более узнаваемым, нужно изучать предпочтения потребителей транспортных услуг, что для них важно при выборе компании, какой вид транспорта для перевозок предпочитают и т.д. Для этого было проведено маркетинговое исследование методом количественного опроса, позволившее выявить наиболее предпочтительные виды коммуникаций потребителей транспортных услуг и форматы их использования.

По форме проведения: индивидуальное анкетирование.

По типу анкет и вопросов: стандартизированная открытая анкета (приложение Б).

В ходе анкетирования было опрошено 90 респондентов.

В результате опроса выяснили, что среди пользователей транспортно - логистических услуг, 40 % респондентов воспользовались услугами автомобильного транспорта, 31 % - услугами железнодорожного транспорта; 17 % - услугами воздушного транспорта и 12 % - водного транспорта (рисунок 3).

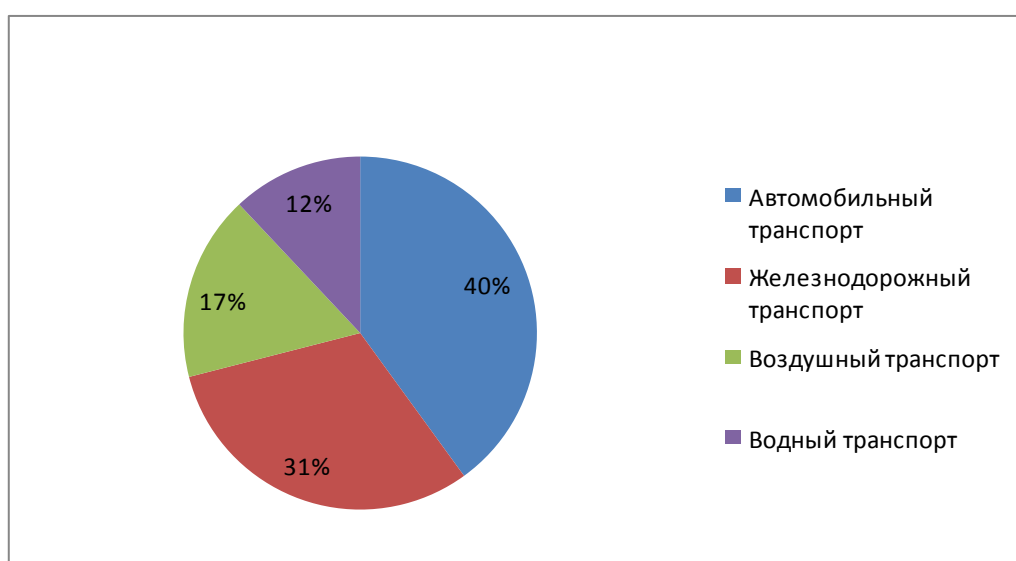


Рисунок 3 – Распределение предпочтений потребителей при выборе вида транспорта

При изучении факторов, влияющих на выбор транспортной компании выявили, что для потребителей при выборе компании важно: 52 % - безопасность и сохранность груза; 16 % - соблюдение сроков; 16 % - репутация компании; 8 % - низкая стоимость; 6 % - индивидуальный подход; 2 % - отсутствие непредвиденных расходов (рисунок 4).

При изучении приоритетных источников информации о выборе компании выявили, что при выборе компании 63 % респондентов прислушиваются к отзывам друзей и знакомых, 26 % доверяют сайтам объявлений и 11 % - газетам и журналам (рисунок 5).

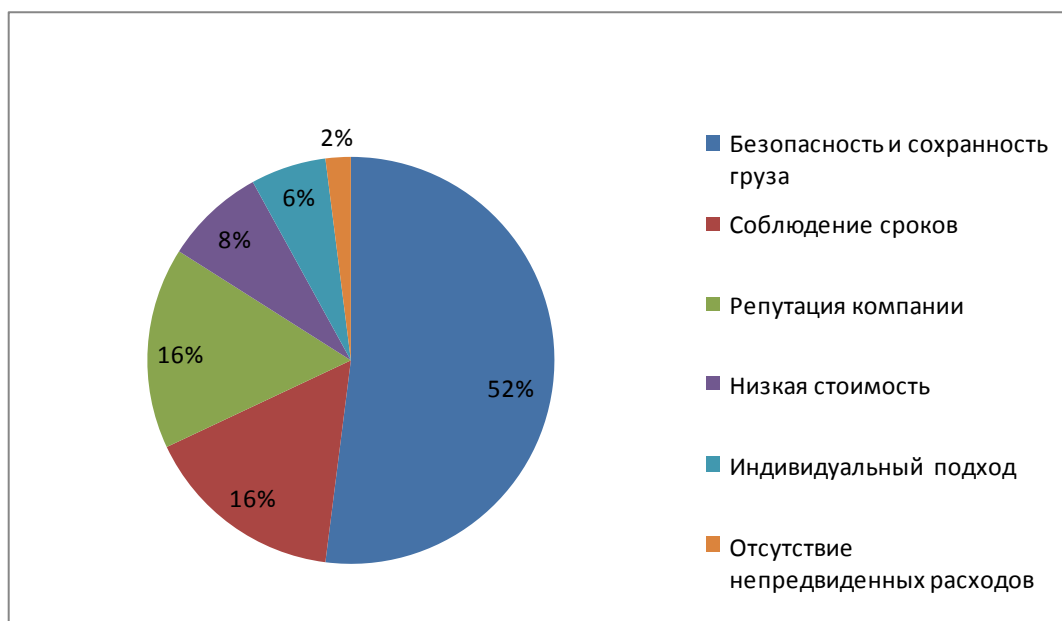


Рисунок 4 – Распределение факторов, влияющих на выбор транспортной компании

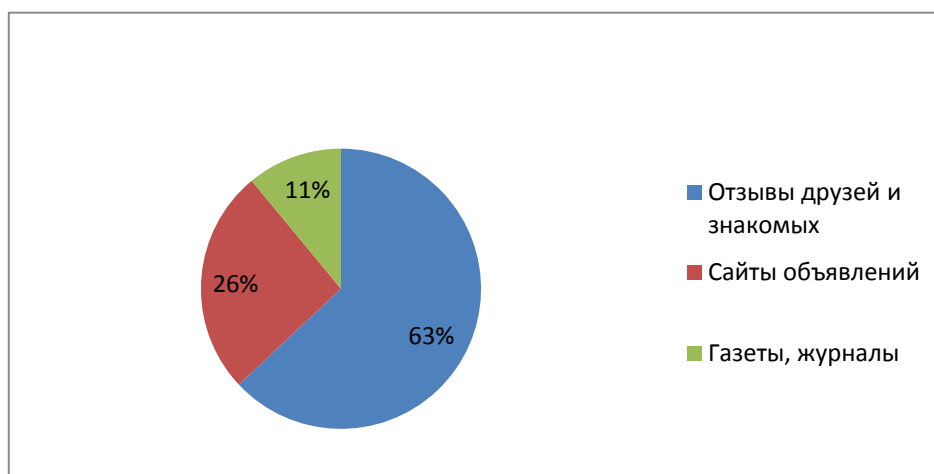


Рисунок 5 – Распределение приоритетных источников информации при выборе компании

На сайте транспортной – логистической компании покупатели обращают внимание на информацию об услугах компании, так ответили 45 % опрошенных; 20 % - на стоимость услуг; по 10 % - на информацию о компании и контактные данные; 7 % - на условия сотрудничества; по 4 % - на консультацию специалиста и заказ услуг онлайн (рисунок 6).

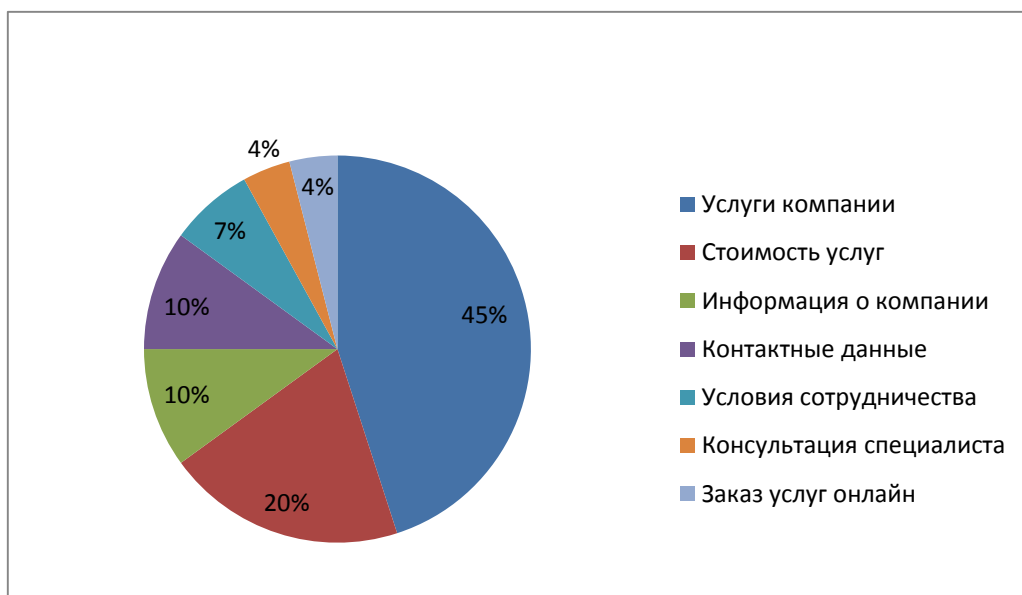


Рисунок 6 – Распределение важной информации для потребителя на сайте транспортно - логистической компании

При анализе услуг компаний – конкурентов выявили, что 41 % респондентов пользовались услугами ТК «ЖелдорАльянс»; 22 % - ООО «Деловыми линиями»; 8 % - ООО «Азимут»; 7 % - ООО «Мой город»; 2 % - ТЛК «Карго Лидер» и 20 % опрошенных ответили, что пользовались услугами других компаний (рисунок 7).

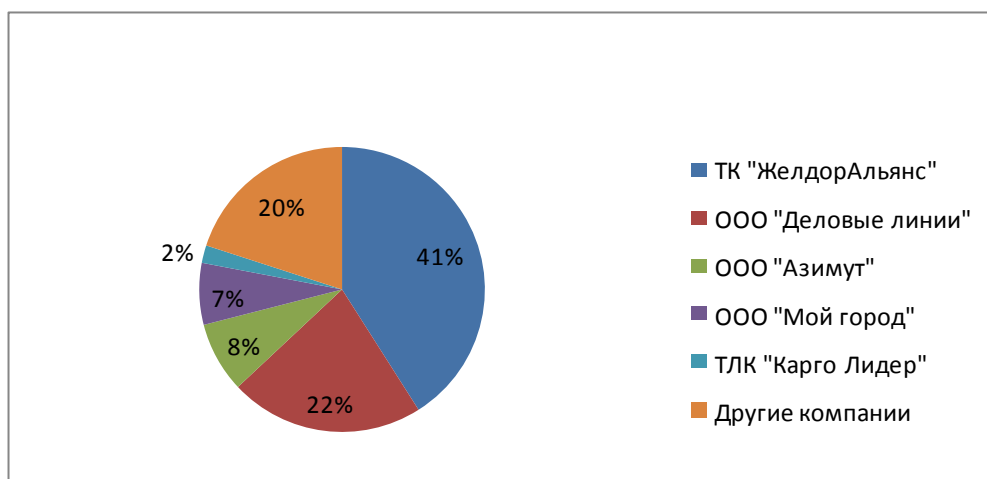


Рисунок 7 – Распределение предпочтений потребителей при выборе компаний-конкурентов

По результатам опроса возраста респондентов выявили, что до 20 лет – 2 % опрошенных, 21-30 лет – 10 %, 31-40 лет - 44 %, 41 – 50 лет – 34 %, 50 и старше – 10 % (рисунок 8).

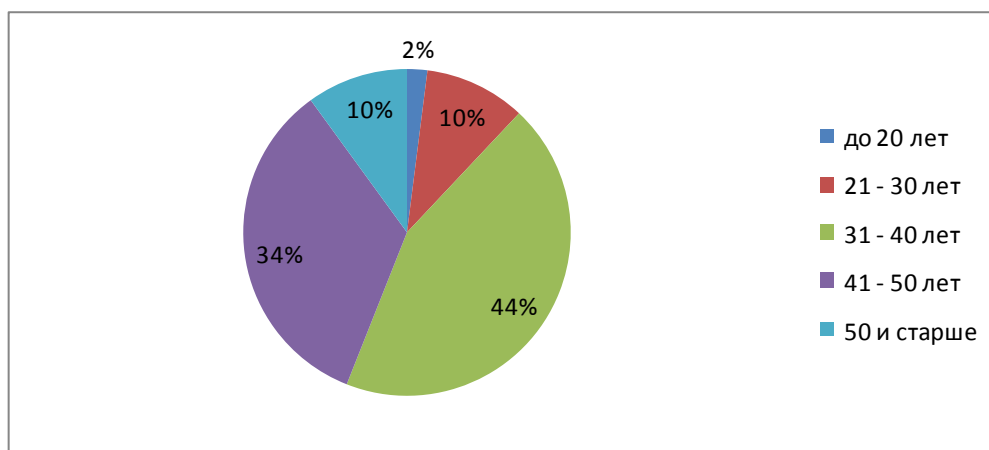


Рисунок 8 – Распределение покупателей по возрастному признаку

Таким образом, был составлен портрет потребителя транспортных услуг, преимущественно это мужчины возрастом от 31 до 40 лет. По результатам количественного опроса составлен чёткий портрет потребителя, тем самым компании удобно ориентироваться на своего потребителя и его предпочтения.

Но время не стоит на месте, конкуренция на рынке растёт, тем самым предприятию нужно совершенствовать свою коммерческую деятельность, чтобы стать более конкурентоспособным на рынке услуг. Исходя из слабых сторон компании, стоит заняться маркетинговой деятельностью, а именно рекламой, чтобы привлечь новых клиентов и повысить имидж узнаваемости компании. А также на данный момент наблюдается рост числа компаний - конкурентов, и чтобы быть более конкурентоспособным на рынке, более мобильным и оперативным, следует разработать программу по автоматизации и управления учёта на предприятии, которая поможет сократить время обработки заказа, снизит производственные издержки и повысит оборачиваемость денежных средств.

### 3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСПОРТНО – ЛОГИСТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ

#### 3.1 Проект разработки рекламной кампании «NEW EASY WAY»

В условиях развитого рынка транспортных услуг, когда сеть конкурентов велика и насыщена и набор коммуникационных средств используется компаниями практически аналогично, целесообразно использовать те социально - психологические характеристики, которые сформируют благоприятное отношение потребителей и положительное восприятие ТЛК «NEW EASY WAY».

Таким образом, для повышения продаж или хотя бы удержания их на прежнем уровне необходимо не только удержание лояльных потребителей, но и привлечение новых.

Цель рекламной кампании – привлечь новых клиентов.

Задачи рекламной кампании – увеличение продаж; повышение узнаваемости фирмы.

Целевая аудитория – жители города Благовещенска и Амурской области (преимущественно мужчины возрастом от 31 до 40 лет), имеющие свой бизнес или нуждающиеся в услугах транспортной компании (по данным анкетирования Приложение Б).

Примерная сумма, ассигнуемая на проведение рекламной кампании - 150000 руб.

Затем в ходе определяется рекламная идея и на её основе разрабатывается концепция рекламной кампании. Рекламной идеей будет являться то, что при помощи различных маркетинговых коммуникаций будут привлечены новые клиенты, тем самым улучшится имидж компании, увеличится спрос на услуги.

Вид маркетинговой коммуникации, которая будет использована в ходе рекламной кампании – реклама. Сроки программы – 1 месяц (01 июля 2017 г. – 01 августа 2017 г.).

Далее разрабатываются рекламные обращения и дополнительные акции, связанные с рекламной кампанией, формируется дизайн и содержание рекламного объявления в газете, изготавливается прокат ролика на TV, разрабатывается купон на скидку, производится рекламное (звуковое) объявление на радио.

В ходе рекламной кампании, будут разработаны рекламные купоны на сайте Amur.net , будет осуществляться прокат рекламных роликов на канале «5 канал. Благовещенск», будет размещено рекламное объявление на радио «Автордио. Благовещенск», а также в газете «Дважды два».

Затем окончательно формируется смета расходов на проведение рекламной кампании. Затраты на рекламу составили 141880 рублей. Данные приведены в таблице 6.

Таблица 6 – Затраты на рекламу в ТЛК «NEW EASY WAY»

Затраты	Затраты (руб.), 2017 год.
Размещение рекламного объявления в газете «Дважды два» форматом 10см x 10см., на последней полосе	Стоимость 1 см на последней полосе = 66 руб; Площадь объявления = 10*10 = 100 см 66*100 = 6600 рублей (стоимость размещения рекламного объявления). Дата выхода рекламного объявления: в субботнем выпуске газеты «Дважды два». 6600 рублей (стоимость размещения рекламного объявления) * 4 (недели) = 26400 руб. (в месяц за размещение объявления)
Изготовление и прокат роликов на канале «5 канал. Благовещенск»	3 ролика в день. Время: 07:00 – 19:00; 19:00 – 24:00; 24:00 – 03:00. Ролики будут выходить 7 раз в неделю в понедельник, вторник, среду, четверг, пятницу, субботу, воскресенье. В будние дни: 780 рублей в день * 5 = 3900 рублей в неделю (стоимость размещения TV ролика в будние дни, в неделю) В выходные дни: 1080 рублей * 2 = 2160 рублей в неделю (стоимость размещения TV ролика в выходные дни, в неделю) Итого: 3900 (рублей в неделю) * 4 (недели в месяце) = 15600 рублей (в будние дни); 2160 (рублей в неделю) * 4 (недели в месяце) = 8640 рублей (в выходные дни) Сумма: 15600 + 8640 = 24240 рублей за месяц.
Реклама купона на сайте Амур.нет	20000 рублей. Срок действия купона устанавливается продавцом.

Продолжение таблицы 6

Затраты	Затраты (руб.), 2017 год.
Размещение рекламного объявления на «Авторadio. Благовещенск»	7 роликов в день. Время: 07:00–10:00; 10:00-11:00; 11:00 – 14:00; 14:00-16:00; 16:00-20:00; 20:00-22:00; 22:00-07:00. Ролики будут выходить 5 раз в неделю, в понедельник, в среду, пятницу, субботу, воскресенье. Стоимость для будних и выходных дней одинакова (3562 руб.). 3562 руб. в день * 5(дней) = 17810 руб. (стоимость размещения объявления за 5 дней в неделю) 17810 руб. (стоимость размещения объявления за 5 дней в неделю) * 4 (недели) = 71240 руб.
Итого	141880 руб.

Расчёты стоимости размещения одного рекламного объявления на радио, TV, в газете, приведены в приложении В.

Затем следом составляется детальный план (календарный график) основных мероприятий рекламной кампании с указанием сроков проведения и ответственных лиц.

Таблица 7 – Сроки проведения, мероприятия и ответственные лица за проведение рекламной кампании

Мероприятия	Ответственные лица	График
Размещение рекламного объявления в газете «Дважды два» форматом 10см x 10см., на последней полосе	Газета «Дважды два»	1 месяц (01 июля 2017 г. – 01 августа 2017 г.)
Изготовление и прокат роликов на канале «5 канал. Благовещенск»	Рекламное агентство «Планета медиа»	1 месяц (01 июля 2017 г. – 01 августа 2017 г.)
Реклама купона на сайте Амур.нет	Amur.net	1 месяц (01 июля 2017 г. – 01 августа 2017 г.)
Размещение рекламного объявления на «Авторadio. Благовещенск»	«Авторadio. Благовещенск»	1 месяц (01 июля 2017 г. – 01 августа 2017 г.)

После ведётся разработка и изготовление рекламы, закупка места и времени в СМИ и аренда других необходимых видов рекламоносителей. Начинается практическая реализация мероприятий рекламной кампании.



И после мы определяем эффективность рекламной кампании.

Оценить эффективность предложенной программы продвижения услуг можно только после ее реализации. Однако можно предположить, что выбранные каналы коммуникаций будут эффективны.

Целевой аудиторией являются жители города Благовещенска и Амурской области (преимущественно мужчины возрастом от 31 до 40 лет), имеющие свой бизнес или нуждающиеся в услугах транспортной компании. Они слушают радио в дороге; они мобильны, используют сеть Интернет; они читают газеты с авто – объявлениями и смотрят телевизор.

В ходе работы, были поставлены следующие задачи: продвижение услуг посредством предоставления скидки на отдельные их виды; увеличение продаж; повышение узнаваемости компании. При проведении РК эти задачи могут стать вполне выполнимыми.

В рамках рекламной кампании планируется сформировать благоприятное впечатление о компании в целом (показать высокий уровень сервиса, предоставляемых услуг; оперативно доставить товар в срок и т.д.).

Примерная сумма, ассигнуемая на проведение рекламной кампании составила 150000 рублей, затраты на проведение равны 141880 рублей.

Таким образом, после проведения разработанного мероприятия компания получит существенный прирост к продажам и новых покупателей, часть из которых вероятно станет постоянными клиентами. Это произойдёт за счёт увеличения таких медиапоказателей, как частота, охват. Отсюда следует, что транспортная логистическая компания «NEW EASY WAY» станет более конкурентоспособной на рынке и будет более узнаваема («на слуху») у жителей города Благовещенска и Амурской области.

### **3.2 Внедрение программы автоматизации и управления учёта на предприятии**

Основываясь на последние технологии в транспортной логистике, логистическим компаниям можно предложить различные способы совершенствования.

Использование традиционных схем бумажной работы с документами существенно ограничивает потенциал развития бизнеса из-за присущих этой схеме недостатков.

Внедрение электронного обмена данными (ЭОД) позволит повысить уровень обслуживания, снизить операционные издержки, укрепить хозяйственные связи с партнерами.

Исследования в данной области позволяют оценить надобность системы электронного обмена данными, изучить характеристики, отражающие роль информационно – коммуникационных технологий в логистике и их значение в управлении поставками, оценить результат влияния информационно – коммуникационных технологий на логистические операции. Полученные результаты можно оценить и применить на деле.

В ходе работы, при помощи метода экспертных оценок, было оценено влияние факторов на доставку «точно в срок».

Таблица 8 - Экспертная оценка влияния факторов на доставку «точно в срок»

Факторы	Эксперты					Сумма рангов
	1	2	3	4	5	
Подвижной состав	6	8	7	6	7	34
Персонал	5	4	3	4	4	20
Средства связи, компьютеризация	8	7	5	7	6	33
Терминалы и средства погрузки	7	5	4	3	5	24
Всего						111

Очевидно, что средства связи и компьютеризация это и есть информационно – коммуникационные технологии, которые, по мнению экспертов, являются вторыми по важности факторами после «подвижного состава». Эксперты не зря поставили такие оценки, ведь неточность в данных, время на поиск нужного документа, долгое оформление заявки приводит к замедлению доставки точно в срок.

При подсчете экономической эффективности с применением ЭОД за исходные данные взяли: среднее количество отправляемых заказов (2000 заказов в месяц); среднюю заработную плату одного сотрудника при 8 – часовом рабочем дне (30000 рублей в месяц). Время, затраченное на обработку одного заказа ручным способом, составляет 30 минут. При работе по системе ЭОД - 5 минут. В 2017 году из всех 365 календарных дней 244 являются рабочими, среднее количество рабочих дней в месяц составит:<sup>7</sup>

$$244 : 12 = 20,3 \text{ дней}$$

Для обработки исходного количества документов при первом варианте потребуется:

$$2000 : (60 : 30 \times 8 \times 20,3) = 6 \text{ сотрудников}$$

Для обработки исходного количества документов при втором варианте потребуется:

$$2000 : (60 : 5 \times 8 \times 20,3) = 1 \text{ сотрудник}$$

Сокращение персонала только на одной операции приводит к следующим результатам:

$$6 - 1 = 5 \text{ сотрудников; } 5 \times 30000 = 150000 \text{ рублей в месяц}$$

Таким образом, предприятие экономит на заработной плате 1 млн. 800 тыс. руб. в год. И это только от перехода на электронный обмен данными.

В наше время, существует достаточно много решений и идей по совершенствованию коммерческой деятельности предприятия. Но многие компании работают «по – старинке», боясь перейти на новый уровень или этап развития. Самым продуктивным способом совершенствования транспортно - логистической деятельности предприятия, а также эффективным с точки зрения коммерческой деятельности является вариант автоматизации управления и учёта на предприятии. Для чего нам нужна автоматизация и в чём проблема? Чтобы частично освободить человека от

---

<sup>7</sup>Пиданова А.Е. Пути Совершенствования информационно – коммуникационных технологий в логистике компании «NEW EASY WAY» // Россия и Китай: вектор развития: материалы Международной научно - практической конференции (5 декабря 2016 г.) / под общей редакцией О.А. Цепелева. – Благовещенск: Издательство Амурского гос. ун-та, 2017. – С. 198 – 200.

участия в производственном процессе, перейти на более мобильный способ ведения учёта на предприятии. На сегодняшний день существуют различные компании, предлагающие программное обеспечение, с помощью которого можно вести управление производством, финансами, закупками, складом и т.д.

Одна из таких компаний – «1С». У компании «1С» очень много различных программ, одна из которых «1С 8 УПП» (Управление Производственным Предприятием»). Программа создана с целью снижения производственных затрат, увеличения оборачиваемости капитала, возможности ведения учёта в одном месте, оперативности отчёта и принятия взвешенного управленческого решения вовремя. При помощи этой программы можно управлять основными бизнес – процессами, оперативно получать необходимую информацию о состоянии дел на предприятии, вести сквозной учёт на всех филиалах, оценивать состояние ресурсов и многое другое.

На данный момент, тяжело оценить финансовый результат и эффективность за счёт внедрения этой программы, но как гласит её разработчик срок окупаемости инвестиций составляет 1,8 лет для предприятия в 100 человек (см. таблица 9). Стоимость программы от 1 500 000 рублей и выше.

Таблица 9 – Расчёт окупаемости инвестиций в информационную систему

Показатели	Численность сотрудников, чел.				
	100	500	1000	5000	10000
Кол – во активных (конкурентных) пользователей; автоматизированных рабочих мест пользователей	10 - 15	50 – 75	100 - 150	500 - 750	1000 - 1500
Среднемесячный объем оборотных средств, млн. руб.	30,0	225,0	375,0	2250,0	3750,0
Объём краткосрочных кредитов (20% оборотных средств), млн. руб.	6,0	45,0	75,0	450,0	750,0

Продолжение таблицы 9

Показатели	Численность сотрудников, чел.				
	100	500	1000	5000	10000
Затраты на внедрение и владение ИС за 3 года (млн. руб.)	0,89	6,2	10,2	34,1	58,0
Расходы на покупку сервера	0,10	0,5	0,77	2,13	3,0
ПО MServer SQL	0,13	0,4	0,7	4,0	5,3
1С: УПП + лицензия на сервер	0,21	0,24	0,23	0,37	0,50
1С: Предприятие и Клиентские лицензии		0,16	0,3	1,5	3,0
Расходы на внедрение (аутсорсинг в ЦКП)	0,30	1,5	3,0	15,0	30,0
Расходы на обучение	0,08	0,4	0,8	3,8	7,5
Расходы на сопровождение системы за 3 года	0,07	3,0	4,4	7,3	8,7
Финансовый результат					
Снижение потребности в оборотных средствах (млн. руб. в месяц)	3,33	26,0	42,0	249,0	415,0
Экономия за счёт снижения объема привлеченных денег (при ставке 14% годовых) за 3 года (млн. руб.)	1,6	12,0	20,0	119,0	198,0
Срок окупаемости инвестиций, лет	1,8	1,7	1,7	1,0	1,0
ROI за 3 года	1,94	1,98	1,97	3,52	3,42

Также за счёт внедрения автоматизированной программы учёта, будет замечен рост конкурентных преимуществ: снижение налоговых рисков до 50, снижение доли несвоевременных поставок на 80 - 90, снижение объемов материальных запасов на 12 - 50, снижение операционных расходов на 14 - 25, сокращение времени подготовки документов до 60, снижение объема незавершенного производства 20 – 30, снижение производственных издержек 5 - 10, рост оборачиваемости складских запасов до 21, увеличение оборачиваемости денежных средств 3 - 5 (см. таблица 10).<sup>8</sup>

<sup>8</sup> Продажа и внедрение программы 1С: УПП [Электронный ресурс]: офиц.сайт. – Режим доступа: <http://urp.1cigig.ru/>. - 16.06.2017.

Таблица 10 – Рост конкурентных преимуществ предприятия по данным APICS и статистике проектов 1С

Показатель	Значение, %
Запасы	
Снижение объемов материальных запасов	12 – 50 %
Сокращение затрат на приобретение и хранения сырья и материалов	10 - 15 %
Снижение доли несвоевременных поставок	80 – 90%
Снижение объема незавершенного производства	20 – 30%
Оборотные средства	
Снижение объема привлечения краткосрочных финансовых ресурсов	10 – 15%
Увеличение оборачиваемости денежных средств	3 – 5 %
Оперативность и эффективность	
Повышение качества информации для принятия решений, сокращение рисков несвоевременных и неверных решений	до 20%
Сокращение времени подготовки документов	до 60%
Сокращение времени подготовки регламентированной отчетности	до 30%
Рыночная стоимость компании	
Сокращение налоговых рисков	до 50%
Повышение лояльности клиентов (CRM)	20 – 50%
Снижение стоимости привлечения капитала	От 1% ставки
Рост капитализации и инвестиционной привлекательности бизнеса	

Таким образом, можно сделать вывод, что внедрение автоматизированной программы учёта производства содержит в себе много положительных сторон. Среди отечественных продуктов на российском рынке сложно найти программный продукт, сочетающий в себе такое оптимальное соотношение функционала, цены и качества. Ожидается, что наибольший эффект внедрения будет на предприятиях с численностью персонала от нескольких десятков до нескольких тысяч человек, имеющих десятки и сотни автоматизированных рабочих мест. При помощи автоматизированной программы мы сократим время подготовки документов, освоим возможности анализа, планирования и гибкого управления ресурсами компании в режиме «онлайн».

Так как ТЛК «NEW EASY WAY» имеет большие складские помещения, что является сильной стороной по сравнению с другими

компаниями в городе, то стоит отметить, что компании достаточно поддерживать высокий уровень сохранности груза и автоматизировать управление на предприятии.

Поэтому, чтобы предприятие было лидером на рынке транспортно – логистических услуг нужно расширять и усовершенствовать услуги компании, контролировать качество и сохранность груза, максимально снижать затраты, увеличивать клиентскую базу при помощи услуги «бонус для клиентов» и своевременно доставлять груз.

В конечном итоге, за счёт внедрения автоматизированной программы учёта на предприятии, будет замечен рост конкурентных преимуществ, выраженный в процентах. А именно, снижение налоговых рисков до 50, снижение доли несвоевременных поставок на 80 - 90, снижение объемов материальных запасов на 12 - 50, снижение операционных расходов на 14 - 25, сокращение времени подготовки документов до 60, снижение объема незавершенного производства 20 - 30, снижение производственных издержек 5 - 10, рост оборачиваемости складских запасов до 21, увеличение оборачиваемости денежных средств 3 - 5.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной выпускной квалификационной работе был рассмотрен и проанализирован рынок транспортных услуг города Благовещенска, были выдвинуты меры по совершенствованию коммерческой деятельности транспортной – логистической деятельности.

В ходе поставленных задач в выпускной квалификационной работе были описаны такие процессы как:

- изучение сущности и значения транспортно – логистического обслуживания;
- анализ рынка транспортно – логистических фирм в г. Благовещенске;
- совершенствование коммерческой деятельности транспортно - логистических фирм.

Самым продуктивным способом совершенствования транспортно - логистической деятельности предприятия, а также эффективным с точки зрения коммерческой деятельности являются варианты автоматизации транспортных процессов. Исходя из слабых сторон компании, было решено разработать рекламную кампанию с целью привлечения новых клиентов и повышения узнаваемости фирмы. Оценить эффективность предложенной программы продвижения услуг можно только после ее реализации. Однако можно предположить, что выбранные каналы коммуникаций будут эффективны.

Также на данный момент наблюдается рост числа компаний - конкурентов, и чтобы быть более конкурентоспособным на рынке, более мобильным и оперативным, было решено разработать программу по автоматизации и управления учёта на предприятии, которая поможет сократить время обработки заказа, снизит производственные издержки и повысит оборачиваемость денежных средств.

В конечном итоге, за счёт внедрения автоматизированной программы учёта на предприятии, будет замечен рост конкурентных преимуществ. А



именно, снижение налоговых рисков, снижение доли несвоевременных поставок, снижение объемов материальных запасов, снижение операционных расходов, сокращение времени подготовки документов, снижение объема незавершенного производства, снижение производственных издержек, рост оборачиваемости складских запасов, увеличение оборачиваемости денежных средств.

Итак, можно сделать вывод, что транспортно – логистическое обслуживание – это сложная многоуровневая деятельность, регулирование которой происходит при помощи законов, нормативных актов, уставов, кодексов различных видов транспорта.

Следовательно, на каждом предприятии должны предусматриваться меры по расширению и улучшению услуг. В общем плане эти мероприятия могут быть следующего характера:

- контроль качества и сохранность груза;
- низкие тарифы на хранение груза;
- наличие системы скидок;
- высококвалифицированные специалисты,
- обновлённый транспортный парк и т.д.

И в заключении следует добавить, что в условиях жёсткой конкуренции предприятие должно стремиться не только к получению максимальной прибыли, но и к увеличению клиентской базы при помощи улучшения качества услуг. Нет качества – нет клиентов! Такие меры позволят не только удерживать свои позиции на рынке, но и обеспечить динамичное развитие в условиях конкуренции.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Аникин, Б. А. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основные и обеспечивающие функциональные подсистемы логистики: учебник / Б. А. Аникин, Т. А. Родкина. – М.: Проспект, 2014. – 608 с.
- 2 Аникин, Б.А. Коммерческая логистика: учебник / Б.А. Аникин, А.П. Тяпухин. – М.: Проспект, 2015. – 432 с.
- 3 Афанасенко, Д.М. Коммерческая логистика: учебник / Д.М. Афанасенко, В.В. Борисова. – СПб.: Питер, 2012. – 352 с.
- 4 Багров, Л.В. Организация коммерческой работы на внутреннем водном транспорте: учебное пособие / Л.В. Багров. – М.: АЛЬТАИР – МГАВТ, 2012. – 192 с.
- 5 Воронин, Г.П. Качество логистики – логистика качества / Г.П. Воронин, И.А. Рачковская // Логистика. – 2014. - № 2. – С. 24 – 29.
- 6 Гаджинский, А.М. Логистика: учебник для бакалавров / А.М. Гаджинский. – М.: Дашков и Ко, 2016. – 420 с.
- 7 Гайдамакина, Л.Н. Внедрение информационных технологий в управлении транспортной логистикой / Л.Н. Гайдамакина // Актуальные научные вопросы и современные образовательные технологии: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 7 частях. – Тамбов: ООО «Консалтинговая компания Юком», 2013. – С. 23 – 26.
- 8 Григорьев, М.Н. Логистика. Базовый курс: учебник / М.Н. Григорьев, С.А. Уваров. – М.: Юрайт, 2012. – 782 с.
- 9 Григорьев, М.Н. Коммерческая логистика: теория и практика: учебник для бакалавров / М.Н. Григорьев, С.А. Уваров, В.В. Ткач. – М.: Юрайт, 2012. – 490 с.
- 10 Ельдештейн, Ю.М. Введение в логистику: учебное пособие / Ю.М. Ельдештейн. – Красноярск: Красноярский государственный аграрный

университет, 2015. – 392 с.

11 Еремеева, Л.Э. Транспортная логистика: учебное пособие / Л.Э. Еремеева. – Сыктывкар: СЛИ, 2013. – 260 с.

12 Исакова, Е.С. Автоматизация управления транспортной логистикой / Е.С. Исакова, М.О. Торопова, Н.В. Широченко // Логистические системы в глобальной экономике. – 2012. - № 2. – С. 314 – 318.

13 Левкин, Г.Г. Основы логистики: учебное пособие / Г.Г. Левкин. - М.: Инфра - Инженерия, 2014. - 240 с.

14 Левкин, Г.Г. Организация интермодальных перевозок: конспект лекций / Г.Г. Левкин. – М.: Директ – Медиа, 2014. – 178 с.

15 Левкин, Г.Г. Управление логистикой в организации: учебное пособие / Г.Г. Левкин. – Саратов: Вузовское образование, 2013. – 131 с.

16 Логистические аспекты функционирования транспорта [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: [http://www.cfin.ru/management/manufact/transport\\_log\\_1.shtml](http://www.cfin.ru/management/manufact/transport_log_1.shtml). - 16.06.2017.

17 Лукинский, В. В. Оценка влияния информационно – коммуникационных технологий на логистические затраты / В. В. Лукинский, В. В. Ким // Логистика и управление цепями поставок. – 2012. - №6 (53). – С. 60 - 67.

18 Милославская, С.В. Экономика транспорта: учебное пособие / С.В. Милославская, В.О. Кожина. - М.: Альтаир - МГАВТ, 2012. - 190 с.

19 Милославская, С.В. Транспортные системы и технологии перевозок: учебное пособие / С.В. Милославская, Ю.А. Почаев. – М.: Альтаир – МГАВТ, 2013. – 200 с.

20 Миротин, Л.Б. Транспортная логистика: учебник для транспортных вузов / Л.Б. Миротин. – М.: Экзамен, 2012. – 512 с.

21 Миротин, Л.Б. Логистика в автомобильном транспорте: практикум / Л.Б. Миротин, Е.А. Лебедев. – Ростов н/Д.: Феникс, 2015. – 238 с.

22 Мудров А.Н. Основы рекламы [Электронный ресурс]: учебник 3-е изд. перераб. и доп./ А.Н. Мудров. – Электрон. текстовые данные. – М.:

Магистр, 2012. – 416 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=332300>. – 16.06.2017.

23 Неруш, Ю.М. Транспортная логистика: учебник для академического бакалавриата / Ю.М. Неруш, С.В. Саркисов. – М.: Юрайт, 2015. – 351 с.

24 Носов, А.Л. Логистика: учебное пособие / А.Л. Носов. – М.: Инфра - М, 2016. – 184 с.

25 Палагин, Ю.И. Логистика – планирование и управление материальными потоками: учебное пособие / Ю.И. Палагин. – СПб.: Политехника, 2012. – 286 с.

26 Палагин, Ю.И. Транспортная логистика и мультимодальные перевозки. Технологии, оптимизация, управление: учебное пособие / Ю.И. Палагин. – СПб.: Политехника, 2015. – 266 с.

27 Пиданова, А.Е. Пути Совершенствования информационно – коммуникационных технологий в логистике компании «NEW EASY WAY» / А.Е. Пиданова // Россия и Китай: вектор развития: материалы Международной научно - практической конференции (5 декабря 2016 г.) / под общей редакцией О.А. Цепелева. – Благовещенск: Издательство Амурского гос. ун-та, 2017. – С. 198 - 200.

28 Повышение качества транспортных услуг [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: [http://iteam.ru/publications/logistics/section\\_73/article\\_3509](http://iteam.ru/publications/logistics/section_73/article_3509). - 16.06.2017.

29 Продажа и внедрение программы 1С: УПП [Электронный ресурс]: офиц.сайт. – Режим доступа: <http://upr.1cgig.ru/>. - 16.06.2017.

30 Секерин, В.Д. Логистика: учебное пособие / В.Д. Секерин. – М.: Кнорус, 2016. – 240 с.

31 Способы совершенствования транспортно – логистической деятельности предприятия [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: [https://interactive-plus.ru/ru/article/115795/discussion\\_platform](https://interactive-plus.ru/ru/article/115795/discussion_platform). - 16.06.2017.

32 Степанов, В.И. Логистика: учебник / В.И. Степанов. – М.: Проспект,

2015. – 488 с.

33 Тебекин, А.В. Логистика : учебник / А.В. Тебекин. – М.: Дашков и Ко, 2016. – 356 с.

34 Транспортно - логистическая компания «NEW EASY WAY» [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: <http://www.newcargo.ru>. - 16.06.2017.

35 Транспортное обслуживание и его качество [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: [http://studopedia.ru/2\\_52474\\_transportnoe-obsluzhivanie-i-ego-kachestvo.html](http://studopedia.ru/2_52474_transportnoe-obsluzhivanie-i-ego-kachestvo.html). - 16.06.2017.

36 Тяпухин, А.П. Логистика: учебник для бакалавров/ А.П. Тяпухин. – М.: Юрайт, 2012. – 568 с.

37 Ушаков, Р.Н. Логистика. Лекции: учебное пособие / Р.Н. Ушаков. – М.: Директ - Медиа, 2015. – 178 с.

38 Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/B14\\_5563/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/B14_5563/Main.htm). - 16.06.2017.

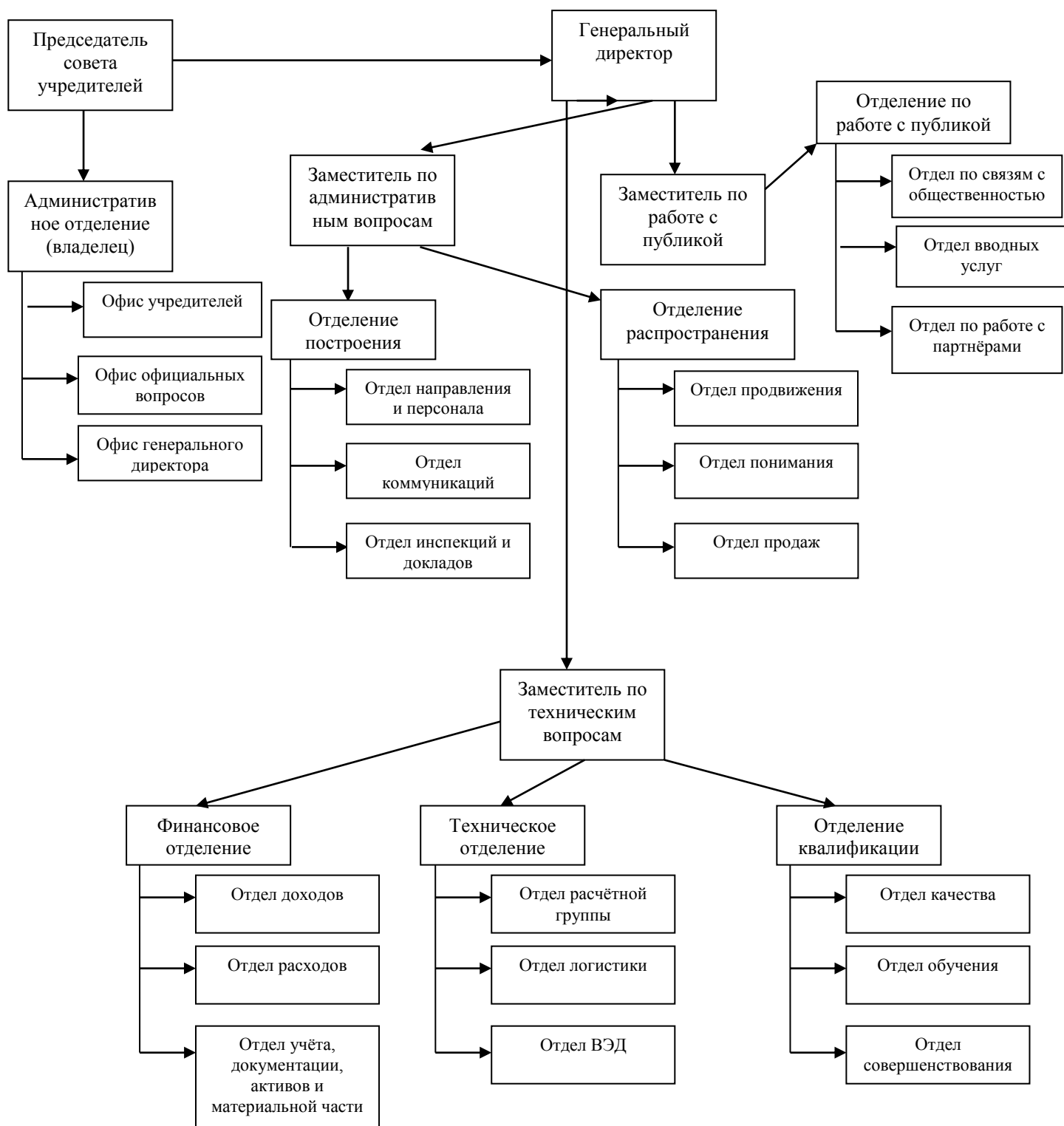
39 Федоров, Л.С. Общий курс логистики: учебное пособие / Л.С. Фёдоров, М.В. Кравченко. – М.: Кнорус, 2013. – 220 с.

40 Черняк, И.С. Основы логистики торговли. Логистика: учебное пособие / И.С. Черняк, Г.И. Щадов. – Иркутск: Иркутский государственный технический университет, 2014. – 159 с.

41 Яшин, А.А. Логистика. Основы планирования и оценки эффективности логистических систем: учебное пособие / А.А. Яшин, М.Л. Ряшко. – Екатеринбург: Изд – во Урал. ун-та, 2014. – 52 с.

# ПРИЛОЖЕНИЕ А

## Организационная схема компании «NEW EASY WAY»



## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

### Анкета

«Исследование предпочтений потребителей транспортных услуг в отношении видов маркетинговых коммуникаций».

Благовещенск, 2016 г.

1. Заказывали ли Вы транспортно – логистические услуги?
  - да, заказывал;
  - нет, не заказывал
  
2. Какие виды транспортных услуг предпочтительнее для Вас?
  - автомобильный транспорт;
  - воздушный транспорт;
  - водный транспорт;
  - железнодорожный транспорт.
  
3. Что для Вас важно при выборе компании?
  - Низкая стоимость;
  - Соблюдение сроков;
  - Безопасность и сохранность груза;
  - Отсутствие непредвиденных расходов;
  - Репутация компании;
  - Индивидуальный подход.
  
4. Какие источники информации являются приоритетными при выборе компании?
  - сайты объявлений;
  - газеты, журналы;
  - отзывы друзей и знакомых.
  
5. Какая информация для Вас важна на сайте транспортно – логистической компании?
  - информация о компании;
  - контактные данные;
  - услуги компании;
  - стоимость услуг;
  - условия сотрудничества;
  - консультация специалиста;
  - заказ услуг онлайн.

## Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Б

### Анкета

6. Какими услугами компаний Вы пользовались?

- ООО «Деловые линии»;
- ТК «ЖелдорАльянс»;
- ООО «Мой город»;
- ООО «Азимут»;
- ТЛК «Карго Лидер»;
- другие компании.

7. Ваш возраст?

- до 20 лет;
- 21 – 30 лет;
- 31 – 40 лет;
- 41 – 50 лет;
- старше 50 лет.

8. Ваш пол?

- мужской;
- женский.



## ПРИЛОЖЕНИЕ В

Расчёт стоимости одного рекламного объявления на разных носителях

Расчёт стоимости размещения одного рекламного объявления форматом 10см  
х 10см в газете «Дважды два»

Название газеты	Тираж	K1	K2	Тариф на размещение рекламы/ 1 см			Стоимость размещения/ 100 см			Рейтинг
				1-ая полоса/ руб.	Последняя полоса/ руб.	Полоса с ТВ программой (внутри газеты)/ руб.	1-ая полоса/ руб.	Последняя полоса/ руб.	Полоса с ТВ программой (внутри газеты)/ руб.	
«2x2»	10000	0,9	1	78	66	38	7800	6600	3800	45,0

Расчёт стоимости размещения одного рекламного объявления длительностью  
20 сек. на радио «Авторadio. Благовещенск».

Время	Авторadio. Благовещенск			
	Тариф на размещение рекламы 1сек/руб		Стоимость размещения рекламы 20сек	
	будни	выходные	будни	Выходные
<b>07:00-09:00</b>				
<b>07:00-10:00</b>	27,7	27,7	554	554
<b>09:00-11:00</b>				
<b>09:00-12:00</b>				
<b>10:00-11:00</b>	24,8	24,8	496	496
<b>11:00-14:00</b>	27,7	27,7	554	554
<b>12:00-13:00</b>				
<b>13:00-15:00</b>				
<b>14:00-16:00</b>	24,8	24,8	496	496
<b>15:00-17:00</b>				
<b>16:00-19:00</b>				
<b>16:00-20:00</b>	27,7	27,7	554	554
<b>17:00-18:00</b>				
<b>18:00-19:00</b>				
<b>19:00-22:00</b>				
<b>20:00-22:00</b>	24,8	24,8	496	496
<b>22:00-24:00</b>				
<b>22:00-07:00</b>	20,6	20,6	412	412

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ В

Расчёт стоимости размещения одного рекламного объявления длительностью  
30 сек. на ТВ«5 канал. Благовещенск»

Время	5 канал. Благовещенск			
	Тариф на размещение рекламы 1сек/руб		Стоимость размещения рекламы 30сек	
	будни	выходные	будни	выходные
06:00-06:30				
06:30-08:30				
06:00-17:00				
06:00-18:00	7	12	210	360
07:00-19:00				
08:30-09:00				
09:00-17:00				
17:00-18:00				
17:00-19:00				
17:00-24:00				
18:00-18:30				
18:00-19:00				
18:00-23:00	12	12	360	360
18:30-19:00				
19:00-20:00				
19:00-21:00				
19:00-23:00				
19:00-24:00				
20:00-21:00				
21:00-22:00				
21:00-24:00				
22:00-23:00				
23:00-24:00	7	12	210	360
24:00-03:00				