


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

Факультет экономический
Кафедра экономической безопасности и экспертизы
Специальность 38.03.06 – Торговое дело
Направленность (профиль) образовательной программы Коммерция


ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Зав. кафедрой

 Е.С. Рычкова
« 20 » 06 2019 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА


на тему: совершенствование коммерческой деятельности предприятия (на примере ООО «АРТК»)

Исполнитель
студент группы 575-об (А)

 17.06.2019

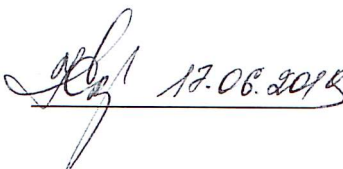
И.С. Мартынович

Руководитель
доцент, к.т.н.

 17.06.2019

Н.А. Бабкина


Нормоконтроль

 17.06.2019

Н.Б. Калинина

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

Факультет экономический
Кафедра экономической безопасности и экспертизы
Специальность 38.03.06 – Торговое дело

УТВЕРЖДАЮ
Зав. кафедрой
 Е.С. Рычкова
« 5 » 09 2018 г.

ЗАДАНИЕ

К выпускной квалификационной работе студента Мартынович Ирины Сергеевны

1. Тема выпускной квалификационной работы: совершенствование коммерческой деятельности предприятия (на примере ООО «АРТК») (утверждена приказом от 15.04.2019 № 874 - уч)

2. Срок сдачи студентом законченной работы (проекта) 17.06.2019

3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе: учебная и методическая литература, интернет ресурсы

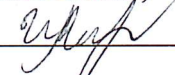
4. Содержание выпускной квалификационной работы (перечень подлежащих разработке вопросов): 1 Теоретические аспекты совершенствования коммерческой деятельности сферы услуг; 2 Анализ коммерческой деятельности ООО «Амурская Региональная Транспортная Компания»; 3 Мероприятия по совершенствованию коммерческой деятельности ООО «Амурская Региональная Транспортная Компания»

5. Перечень материалов приложения: (наличие чертежей, таблиц, графиков, схем, программных продуктов, иллюстративного материала и т.п.)
11 таблиц, 13 рисунков, 30 источников, 4 приложения

6. Консультанты по выпускной квалификационной работе (с указанием относящихся к ним разделов)

7. Дата выдачи задания 05.09.2018
Руководитель выпускной квалификационной работы Бабкина Наталья Арсентьевна, канд. техн. наук

(фамилия, имя, отчество, должность, ученая степень, ученое звание)

Задание принял к исполнению (дата): 05.09.2018
(подпись студента) 

Благовещенск 2019

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа содержит 68 страниц, 11 таблиц, 13 рисунков, 30 источников, 4 приложения.

КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ПЕРЕВОЗКИ, ПРИБЫЛЬ,
РЫНОК, ТРАНСПОРТ, УСЛУГИ, ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

В ходе написания выпускной квалификационной работы был проведен анализ коммерческой деятельности ООО «Амурская Региональная Транспортная Компания», оценены показатели эффективности ее коммерческой деятельности и конкурентная позиция на рынке транспортных услуг.

Объектом выпускной квалификационной работы является компания ООО «Амурская Региональная Транспортная Компания».

Целью выпускной квалификационной работы является разработка мероприятий по совершенствованию коммерческой деятельности компании ООО «Амурская Региональная Транспортная Компания».

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	6
1 Теоретические аспекты совершенствования коммерческой деятельности сферы услуг	8
1.1 Содержание, функции и задачи коммерческой деятельности	8
1.2 Основные формы и методы коммерческой деятельности в сфере услуг	17
1.3 Особенности коммерческой деятельности при организации автотранспортных услуг	23
2 Анализ коммерческой деятельности ООО «Амурская Региональная Транспортная Компания»	29
2.1 Общая характеристика ООО «Амурская Региональная Транспортная Компания»	29
2.2 Анализ показателей финансовой деятельности ООО «Амурская Региональная Транспортная Компания»	33
2.3 Анализ внутренней среды ООО «Амурская Региональная Транспортная Компания»	40
2.4 Анализ внешней среды ООО «Амурская Региональная Транспортная Компания»	48
3 Мероприятия по совершенствованию коммерческой деятельности ООО «Амурская Региональная Транспортная Компания»	58
3.1 Мероприятия по совершенствованию коммерческой деятельности ООО «Амурская Региональная Транспортная Компания»	58
3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий по совершенствованию коммерческой деятельности ООО «Амурская Региональная Транспортная Компания»	60
Заключение	62

Библиографический список	64
Приложение А Бухгалтерская (финансовая) отчетность за 2016 год	69
Приложение Б Бухгалтерская (финансовая) отчетность за 2017 год	78
Приложение В Бухгалтерская (финансовая) отчетность» за 2018 год	85
Приложение Г Анкета обратной связи	89

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность данной темы обусловлена тем, что сейчас активно развиваются, заключаются все новые и новые торговые сделки и договора. Для организации работы внутри сетей, для передачи продукции компаний с заводов до точек реализации и для доставки грузов руководители организаций нанимают транспортные компании.

Устанавливаются и развиваются международные отношения, жители разных государств покупают себе товары в Интернете из других государств и отправляют другим товары из своего. Развиваются франшизы, расширяясь не только в пределах государства – «автора», но и за его пределы. Компании открывают свои филиалы в других регионах и городах.

С развитием рыночных отношений повышаются требования к условиям перевозок. От того, насколько быстро будет доставлен груз, зависит репутация компаний. Не менее важным условием является обеспечение сохранности доверенного груза.

Из-за большой востребованности рынка в транспортных услугах существует огромное количество компаний, оказывающих такие услуги. И то, насколько эффективной будет коммерческая деятельность компании зависит от того, насколько быстро и безопасно был доставлен груз. В зависимости от этого находится конкурентоспособность компании.

Целью написания работы является разработка мероприятий по совершенствованию коммерческой деятельности ООО «Амурская Региональная Транспортная Компания».

Для достижения цели в работе были поставлены следующие задачи:

- изучение особенностей коммерческой деятельности при организации автотранспортных услуг;

- анализ экономических показателей деятельности ООО «Амурская Региональная Транспортная Компания»;

- анализ внутренней среды ООО «Амурская Региональная Транспортная Компания»;
- анализ внешней среды ООО «Амурская Региональная Транспортная Компания»;
- разработка мероприятий по совершенствованию коммерческой деятельности ООО «Амурская Региональная Транспортная Компания»;
- оценка эффективности предложенных мероприятий по совершенствованию коммерческой деятельности ООО «Амурская Региональная Транспортная Компания».

Объектом исследования данной выпускной квалификационной работы является транспортная компания ООО «Амурская Региональная Транспортная Компания».

Предметом исследования является коммерческая деятельность ООО «Амурская Региональная Транспортная Компания».

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СФЕРЫ УСЛУГ

1.1 Содержание, функции и задачи коммерческой деятельности

Коммерция — вид торгового предпринимательства или бизнеса, но бизнеса благородного, того бизнеса, который является основной любой по-настоящему цивилизованной рыночной экономики. Коммерция — слово латинского происхождения (*commercium* — торговля). Однако надо иметь в виду, что термин «торговля» имеет двойное значение: в одном случае он означает самостоятельную отрасль народного хозяйства (торговлю), в другом — торговые процессы, направленные на осуществление актов купли-продажи товаров. Коммерческая деятельность связана со вторым понятием торговли — торговыми процессами по осуществлению актов купли-продажи с целью получения прибыли.

Толковый словарь живого великорусского языка В. И. Даля определяет коммерцию как «торг, торговля, торговые обороты, купеческие промыслы». Иначе говоря, эти понятия предполагают осуществление актов купли-продажи с намерением купить дешевле, а продать дороже.

В широком смысле под коммерцией часто понимают любую деятельность, направленную на получение прибыли. Однако такое широкое толкование коммерческой деятельности не согласуется с ранее изложенным подходом к коммерции как торговым процессам по осуществлению актов купли-продажи товаров.

Коммерческая деятельность — более узкое понятие, чем предпринимательство. Предпринимательство — это организация экономической, производственной и иной деятельности, приносящей предпринимателю доход. Предпринимательство может означать организацию промышленного предприятия, сельской фермы, торгового предприятия, предприятия обслуживания, банка, адвокатской конторы,

издательства, исследовательского учреждения, кооператива и т. д. Из всех этих видов предпринимательской деятельности только торговое дело является в чистом виде коммерческой деятельностью.

Таким образом, коммерцию следует рассматривать как одну из форм (видов) предпринимательской деятельности. В то же время и в некоторых видах предпринимательской деятельности могут осуществляться операции по купле-продаже товаров, сырья, заготовленной продукции, полуфабрикатов и т. п., т. е. элементы коммерческой деятельности могут осуществляться во всех видах предпринимательства, но не являются для них определяющими, главными.

Следовательно, коммерческая работа в торговле представляет собой обширную сферу оперативно-организационной деятельности торговых организаций и предприятий, направленной на совершение процессов купли-продажи товаров для удовлетворения спроса населения и получения прибыли¹.

По характеру выполняемых функций процессы, совершаемые в торговле, также можно подразделить на два основных вида: <

- коммерческие (или чисто торговые); <
- производственные (или технологические).

Коммерческие процессы — процессы, связанные со сменой стоимости, т. е. куплей и продажей товаров. К ним относятся и организационно-хозяйственные процессы, непосредственно не связанные с актами купли-продажи, но обеспечивающие непрерывность их осуществления и не имеющие производственного (технологического) характера (изучение потребностей, заключение договоров купли-продажи, реклама и др.).

Основные коммерческие процессы в торговле можно подразделить на следующие виды: <

- изучение и прогнозирование покупательского спроса, изучение и выявление потребностей населения в товарах и услугах; <

¹ Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность// Учебник. 2012. С. 15-17

- выявление и изучение источников поступления и поставщиков товаров; □ организация рациональных хозяйственных связей с поставщиками товаров, включая заключение договоров (контрактов) на поставку товаров, разработку и представление заявок и заказов на товары, организацию учета и контроля за выполнением договорных обязательств, различные формы коммерческих расчетов и др.; <

- организация и технология проведения оптовых закупок товаров у различных поставщиков (на оптовых ярмарках, оптовых продовольственных рынках, товарных биржах, аукционах, у изготовителей продукции, торговых посредников и т. д.);

- □ организация и технология оптовой и розничной продажи товаров, включая формы и методы продажи товаров, условия их применения, качество обслуживания и т. д.; <

- рекламно-информационная деятельность по сбыту товаров; <

- формирование торгового ассортимента на складах и в магазинах, управление товарными запасами. Коммерческие процессы являются объектом коммерческой деятельности в торговле.

Технологические процессы — процессы, связанные с движением товара как потребительной стоимости и являющиеся продолжением процесса производства в сфере обращения (транспортирование, хранение, упаковка, фасовка, подсортировка и т. д.) (Рисунок 1).

Они представляют собой единство трех элементов — живого труда, средств труда и предметов труда².

² Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность// Учебник. 2012. С. 24-25

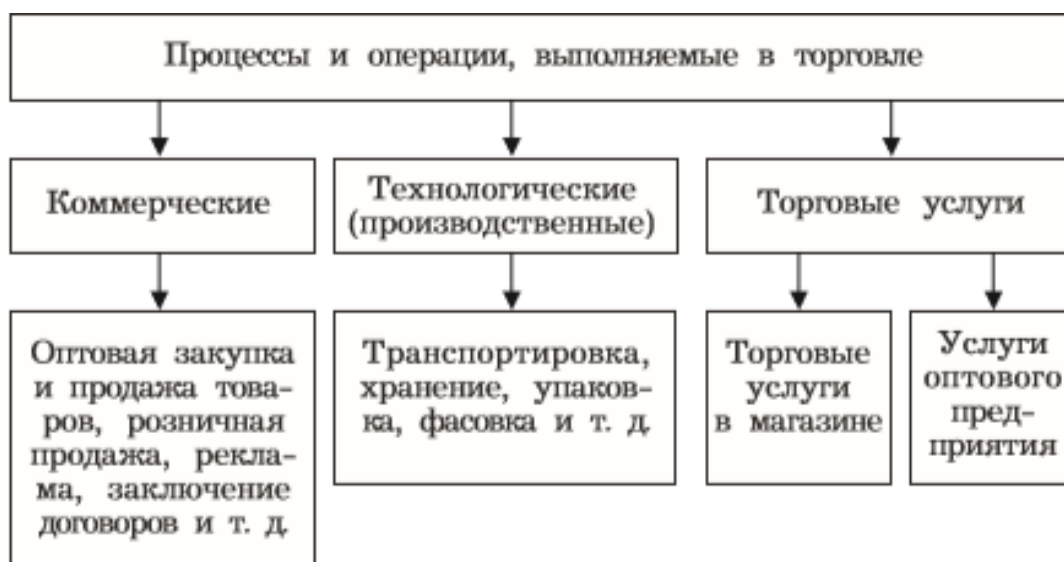


Рисунок 1 – Процессы и операции, выполняемые в торговле

В рыночной экономике огромную роль играет сфера услуг, особенно в экономически развитых странах. В настоящее время в США в сфере услуг занято около 73 % рабочей силы, в Германии — 41 %, в Италии — 35 %. В конце 80-х гг. прошлого столетия доля услуг в валовом внутреннем продукте развитых стран приблизилась к 70 %. Свыше 40 % размещенных в мире прямых иностранных инвестиций вложено в сферу услуг: в основном в торговлю, банковские услуги, страхование.

Это обусловлено в первую очередь усложнением производства и насыщением рынка товарами народного потребления, развитием и воздействием научно-технического прогресса на появление новых видов деятельности, в том числе в сфере услуг. Развитие торговли и производства в настоящее время невозможно без финансовых, информационных, транспортных и иных услуг. Услуги все сильнее влияют на торговлю товарами, особенно технически сложными.

В настоящее время осуществление актов купли-продажи обрастает разнообразными операциями по обслуживанию покупателей. Именно эти услуги по своей сущности становятся доминирующими по массе затрачиваемого на них труда. В розничной торговле эти услуги связаны с доставкой крупногабаритных товаров на дом покупателю, раскрытием

купленных в магазине тканей, мелкой переделкой и подгонке по росту и фигуре покупателя готового платья, установке на дому у покупателей приобретенных в магазине холодильников, стиральных машин, телевизоров и др. В оптовой торговле — транспортно-экспертные, фасовочные, услуги по хранению товаров, упаковочно-маркировочные, организационно-консультационные, финансовые, маркетинговые и т. п. Появилось и много новых видов услуг (бухгалтерские, аудиторские, операции разных видов страхования, операции с ценными бумагами и др.).

Сфера услуг стала привлекательной для предпринимателей, так как многие из них не требуют большого стартового капитала (например, консалтинговые, услуги по бытовому обслуживанию и др.). В связи с этим, а также из-за постоянно растущего спроса объем платных услуг населению в последние годы резко возрос и будет увеличиваться высокими темпами и в дальнейшем.

Ученые считают, что «услуга» есть не что иное, как особая потребительская стоимость, которую создает труд, только не в качестве вещи, а в качестве деятельности. С позиций коммерции под услугами понимают огромное разнообразие видов деятельности и коммерческих занятий. Услуга — это объекты купли-продажи в виде действий, выгод или удовлетворений. Экономическая полезность делает услугу предметом торговли. Причем услуга может выражаться не только в форме полезной деятельности, но и касаться всякого изменения лица или товара.

Мы приобретаем услуги, путешествуя на пароходе, снимая комнату в гостинице, постригаясь у парикмахера, посещая косметолога, сдавая вещи в химчистку, консультируясь у юриста, отдавая в пошив одежду и т. д. Виды услуг чрезвычайно разнообразны³.

Коммерческая деятельность в услугах — это те действия, благодаря которым услуги фирм доходят до клиентов. С точки зрения практических действий фирмы услуг — это процесс, призванный помочь другим оценить

³ Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность // Учебник. 2012. С. 450-451

ваши услуги, оценить их качество, быстроту выполнения и в указанный срок. Главная цель и направление коммерции услуг — помочь клиенту по достоинству оценить фирму (организацию) и ее услуги.

Коммерция услуг сильно осложняется тем, что продает клиенту зачастую нечто, не имеющее конкретной материальной формы; продает обещание сделать что-то, имеющее ценность для клиента (хорошо почистить костюм). Важным элементом коммерции услуг является создание благоприятных условий для оказания услуг. При этом необходимо коммерсанту всегда помнить, что услуги связаны с конкретным человеком и видом его деятельности.

Необходимое условие коммерции услуг — это эффективная и психологически правильно организованная реклама той или иной услуги.

Коммерческие решения, которые предпринимает фирма, реализующая услуги, могут быть следующими: по возможности повысить осязаемость своей услуги — косметолог может нарисовать, как будет выглядеть лицо пациентки после операции. Подчеркнуть значимость услуги — директор профессионального колледжа может напечатать рекламный проспект для абитуриентов, в котором рассказывается о профиле этого учебного заведения, о спросе на специалистов в этой сфере, как интересно проходит учеба в колледже. Обратить внимание на качество и неординарность предоставляемых услуг — продавец может придумать для своей фирмы эксклюзивное название, например, «салон», для химчистки — «Волшебный наряд» и т. п.

Для усиления пропаганды и рекламы своих услуг продавец может привлечь к рекламе своей услуги какую-нибудь знаменитость, артистов, ведущих радио и телевидения. Услуга неотделима от своего источника и в отличие от товара ее нельзя произвести впрок. Оказать услугу можно тогда, когда поступает заказ или появляется клиент.

Поэтому в сфере услуг, как правило, надо учитывать неразрывность, неотделимость производства и потребления услуги — например,

медицинская услуга, фотографирование клиента, индивидуальный пошив одежды. Коммерческий подход здесь заключается в подчеркивании высокого профессионального уровня продавца услуги. Он обеспечивает конкурентоспособность фирмы (предприятия).

Коммерческая позиция состоит в создании хорошего качества благоприятных условий получения услуг, например, условий проживания, квалификации персонала, от самих посетителей. Именно индивидуальность покупателей предполагает и индивидуальность услуг — прическа, пошив определенного фасона одежды и т. д. Для уменьшения изменчивости услуг в предприятиях сервиса применяют стандарты обслуживания — это комплекс обязательных для исполнения правил обслуживания клиентов. Например, на американских бензозаправочных станциях оказывается дополнительный (иногда бесплатный) ряд услуг: протирание стекол, подкачка колес и т. д.), в ресторанах «Макдоналдс» время обслуживания не более 5 мин. Коммерческая деятельность в сфере услуг должна исходить из несохраняемости или неспособности услуг к хранению.

Сиюминутность — важная отличительная черта услуг. Услуги не могут быть сохранены для дальнейшей продажи: непроданные билеты, незаселенные комнаты в гостинице, пустые салоны парикмахерских, бань.

Если спрос на услуги становится больше предложения, то нельзя это быстро исправить, как в торговле, промышленности (число желающих поселиться в гостинице больше числа имеющихся мест). Аналогично, если предложение услуг выше спроса — падает прибыль. Как правило, спрос на услуги меняется в зависимости от времени года, от дней недели. Летом увеличивается поток пассажиров, меньше посетителей баров.

Для того чтобы сгладить сезонные колебания спроса и предложения на услуги, коммерсант-предприниматель может принять решение по установлению дифференцированных цен, скидок со стоимости услуг, организации предварительных заказов, введению в периоды пикового спроса дополнительных услуг, обучению персонала совмещению функций и т. п.

Основными функциями коммерческой работы в сфере услуг являются:

- изучение спроса на рынке услуг и его прогнозирование; <
- знание конкурентов; <
- широкое использование рекламы для информирования и пропаганды услуг; <
- расширение сферы услуг, сервиса; <
- определение эффективной ценовой политики; <
- разработка на предприятиях сервиса бизнес-планов развития.

Сфера услуг представляет собой совокупность отраслей, продукция которых выступает в виде услуг для производства и услуг потребительского назначения. В последние годы качественно новое развитие получил рынок услуг, представляющий собой социально-экономический комплекс, работа которого осуществляется в соответствии с рыночными законами, национальной спецификой, особенностями территории в целях усиления роли потребителей и повышения качества жизни общества.

Сфера услуг является важным фактором эффективности работы рыночного механизма, так как через нее в России проходит более 0,5 всего товарооборота. Динамичное развитие сферы услуг осуществляется в результате создания нормативно - правовой базы, регулирующей сервисную деятельность, определения целей и задач государственной политики, разработки механизма реализации целевых установок на инновационную деятельность. Успешно функционирует сеть сервисных организаций, предоставляющих образовательные, информационные, консалтинговые, финансовые услуги и услуги аутсорсинга. Участники сферы услуг осваивают инновационные виды деятельности, расширяют свое присутствие во всех отраслях экономики⁴.

В целом можно выделить пять крупных классификационных групп услуг:

⁴ Синяева И. М. Основы коммерческой деятельности : учебник . 2018. С. 63-64

- производственные услуги: инжиниринг, лизинг, обслуживание, ремонт оборудования и др.;
- распределительные услуги: торговля, транспорт, провайдерские услуги, услуги связи;
- профессиональные услуги: банковские, страховые, финансовые, консультационные, рекламные и т.п.;
- потребительские (массовые) услуги, связанные с домашним хозяйством и времяпрепровождением;
- общественные услуги: телевидение, радио, образование, медицина, спорт, культура.

Различают услуги по следующим критериям:

- по наличию государственной поддержки создания маркетингового сервисного продукта: софинансируемые (инновационные, информационные, образовательные услуги и др.) и самофинансируемые услуги;
- по территориальному охвату услуги делятся на местные (ремонт обуви, услуги гувернера и пр.), внутрорегиональные (образовательные, медицинские услуги и пр.), межрегиональные (транспортные услуги, услуги связи и т.д.), национальные (услуги экологического туризма, транспортные услуги и пр.), международные (услуги по проведению международных выставок, ярмарок, аукционов, лизинговые услуги и др.);
- по целевой установке услуги национального бизнеса подразделяются на коммерческие, где они рассматриваются как объекты купли-продажи с ориентацией на формирование доходной базы, и некоммерческие, которые направлены на повышение качества обслуживания и создание хорошей репутации и имиджа;
- по ориентации на воспроизводственный процесс выделяют следующие типы услуг: производственные, распределительные, обменные, личного потребления (в связи с появлением экологического маркетинга в этот перечень можно включить и утилизационные услуги);

- по степени осязаемости различают услуги нематериально- го характера (неосязаемые), в том числе наука, образование, культура, искусство, здравоохранение, информационные, досуговые, рекреационные, деловые и услуги материально- го характера (осязаемые), которые обретают вещественную форму (бытовые, производственные, строительные, телекоммуникационные, транспортные, сервисного обслуживания);

- по уровню абстракции услуги можно отнести к идеальным и реальным. В этом классификационном признаке хорошо просматривается такое свойство услуги, как нестабильность качества. Лишь идеальные услуги могут быть полностью стандартизированы; услуги в реальном исполнении всегда оригинальны, так как они индивидуализированы по исполнителям (производителям), потребителям (получателям), каналам распределения и т.д.;

- по назначению услуги делятся на личные и коллективные. Очевидно, что большинство услуг имеет полезность для отдельных людей⁵.

1.2 Основные формы и методы коммерческой деятельности в сфере транспортных услуг

Рост производства, эволюция форм пространственно-экономической организации хозяйствования, сопровождающиеся увеличением количества операций в процессе товародвижения, предопределили обособление различных видов подготовительных и сопутствующих транспортному процессу операций от процесса перевозки груза и возникновение понятия «экспедиционная деятельность».

Экспедиционная деятельность — это деятельность по обеспечению доставки грузов и выполнению вспомогательных работ, связанных с подготовкой груза к перевозке и передачей его грузополучателю.

Соответственно, транспортно-экспедиционная деятельность дополнительно включает транспортировку грузов, т.е. перемещение грузов в пространстве и во времени, а также погрузо-разгрузочные операции. На

⁵ Синяева И. М. Основы коммерческой деятельности : учебник . 2018. С. 68

осуществление транспортно-экспедиционной деятельности влияют как внешние, так и внутренние факторы. К влияющим на транспортно-экспедиционную деятельность факторам можно отнести:

- нормативно-правовое обеспечение транспортно-экспедиционной деятельности, внешнюю политику страны;
- экономическую ситуацию в стране;
- конъюнктуру рынка транспортно-экспедиционных услуг;
- уровень конкуренции на рынке транспортно-экспедиционных услуг, поведение конкурентов на рынке, их конкурентные преимущества;
- развитость транспортной инфраструктуры (аэропорты, подъездные пути и т.д.);
- требования и характеристику клиентов (платежеспособность, количество, концентрация, сегментация, особые условия перевозки, скорость доставки);
- развитость партнерских отношений с субподрядчиками;
- качество и ассортимент предлагаемых услуг;
- структуру производственной базы и др.

Чем сложнее процесс доставки грузов, чем больше задействовано видов транспорта, тем выше трудоемкость организации перевозки. В этом случае возникает необходимость в привлечении посредника, который предоставляет комплекс услуг по организации данного процесса, включая определение рациональной схемы доставки и оформление всех сопроводительных документов. С одной стороны, привлечение посредника усложняет цепочку производства и потребления товаров; с другой — позволяет производителям товаров и транспортным предприятиям передать часть не свойственных основному производству функций специализирующемуся на них хозяйствующему субъекту и сосредоточить внимание на основной деятельности. Таким посредником является экспедитор.

Экспедитор — юридическое или физическое лицо, заключившее договор на предоставление клиенту экспедиционных услуг.

Он осуществляет процесс экспедирования грузов. Происхождение понятия «экспедирование» от лат. «expeditio» («приведение в порядок») определяет его сущность и экономический смысл, который заключается в снижении транспортных и сопутствующих им расходов с помощью выполнения совокупности операций по доставке грузов в определенной последовательности с соблюдением установленных требований к качеству, срокам и стоимости услуги.

Затраты экспедитора на доставку грузов значительно ниже расходов грузовладельцев на организацию транспортировки, так как специализация на узкой сфере деятельности позволяет выработать наиболее эффективные приемы и методы работы. Передача функций по экспедированию грузов позволяет снизить общие издержки грузовладельцев, связанные с перемещением грузов, на 20—25 %. Достижение цели минимизации транспортной составляющей в конечной стоимости продукции обуславливает значительную роль экспедирования в экономическом развитии региона и страны.

Результатом взаимодействия экспедитора и клиента является транспортно-экспедиционная услуга. Официальный перечень транспортно-экспедиционных услуг был представлен 29 октября 2004 г. в документе "разработанном Международной федерацией экспедиторских ассоциаций (FIATA) совместно с Европейской ассоциацией экспедирования, транспорта, логистики и таможенных услуг (CLECAT). Он включает более 120 детализированных позиций. В общем понимании транспортно-экспедиционную услугу определяют как группу операций, т.е. элементарных, законченных, периодически повторяющихся действий, осуществляемых в рамках процесса экспедирования грузов.

Транспортно-экспедиционная услуга — группа операций, непосредственно направленная на удовлетворение определенной

потребности клиента в транспортной экспедиции и характеризующаяся наличием необходимого технологического, экономического, информационного и правового обеспечения

К экспедиционным относятся такие операции, как взвешивание, упаковка и сортировка груза, контроль над соблюдением требований к упаковке, оформление перевозочных и таможенных документов, информирование о процессе перевозки. Экспедиционные операции связаны с отдельными этапами процесса доставки: прием и подготовка груза к перевозке, оформление документов, сопровождение и хранение груза, сдача груза и выполнение расчетных операций с участниками перевозочного процесса.

По мере формирования современных форм массового производства и потребления товаров, отличающихся особо крупными объемами, широким ассортиментом, сложными структурными взаимосвязями и широкой географией, роль экспедиторов в транспортном процессе неизменно росла. Теперь требуется не только перевезти груз с наименьшими затратами, но и обеспечить доставку товаров «от двери до двери» и «точно в срок», выдерживая высокие стандарты качества обслуживания, сокращая расходы на хранение, увеличивая показатели эффективности работы подвижного состава. Иными словами, экспедитор должен предоставить весь комплекс услуг по доставке груза, практически полностью освободив производителя от функции снабжения и распределения.

Экспедитор становится ответственным за все звенья доставки, самостоятельно оценивает и выбирает наиболее подходящие варианты перевозки.

Низкие входные барьеры на рынок экспедиционных услуг и, соответственно, высокая конкуренция среди малых и средних транспортно-экспедиционных предприятий (ТЭП) также влияют на темпы инновационного развития организации доставки грузов. Появляются все

более современные методы контроля, упаковки, программного обеспечения системы загрузки, планирования поставок, обработки и обмена данными.

Интеграция транспортной системы РФ в мировое сообщество способствует дальнейшему укрупнению и росту ответственности ТЭП, которые способны организовать международные мультимодальные перевозки с привлечением нескольких видов транспорта, обеспечив высокое качество обслуживания. По данным FIATA, международные экспедиционные предприятия обслуживают 80 % объема мирового грузооборота.

Потребность в комплексном транспортно-экспедиционном обслуживании определила роль экспедитора, как координатора в логистической модели системы экспедирования.

Происходит трансформация ТЭП в PL-операторов («Party Logistics»), которые полностью принимают на себя снабженческо-сбытовые функции производственных предприятий и контролируют входящие и исходящие транспортные потоки, складские операции, распределительные центры. ТЭП становится частью сложной логистической системы, все элементы которой (грузоотправители, грузополучатели, перевозчики, терминалы, субподрядчики и другие участники процесса доставки грузов) связаны взаимовыгодными отношениями и эффективно взаимодействуют с целью достижения общих и частных целей, таких как минимизация транспортной составляющей в конечной стоимости продукции и удовлетворение требований клиента. Речь уже идет не о предоставлении отдельных экспедиционных услуг, а об оказании комплексного транспортно-экспедиционного обслуживания.

Транспортно-экспедиционное обслуживание (ТЭО) — особый вид деятельности по организации и координации доставки грузов к месту назначения, осуществляемый экспедитором для грузовладельца на основании договора и за определенное вознаграждение.

Как любое обслуживание, ТЭО носит нематериальный характер и не приводит к возникновению права собственности на что-либо. Комплексное

ТЭО подразумевает осуществление не только экспедиционных операций, но и предоставление организационных, консультационных и информационных услуг. Классификация видов транспортных перевозок изображена на рисунке 2.

Основные методы координации работы различных видов транспорта представлены на рисунке 3. Возможность использования экспедитором организационно-управленческих, экономических и правовых методов координации ограничена условиями договора экспедиции, на основании которого грузовладелец («принципал») поручает экспедитору («поверенному») совершить от своего имени и за свой счет определенные действия, связанные с доставкой груза, в его интересах. В зависимости от объема полномочий различают пять основных типов экспедиторов: курьер, агент, оператор смешанной перевозки грузов (ОСПГ), линейная конференция, PL-оператор.

<p>По масштабам перевозки:</p> <ul style="list-style-type: none"> • массовые; • мелкопартийные 	<p>По способу управления:</p> <ul style="list-style-type: none"> • централизованные; • децентрализованные 	<p>По периоду сообщения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • постоянные; • сезонные; • временные
<p>По назначению грузов:</p> <ul style="list-style-type: none"> • строительные; • промышленные; • торговые; • сельскохозяйственные; • коммуникационные; • почтовые и др. 	<p>По видам транспорта:</p> <ul style="list-style-type: none"> • автомобильные; • воздушные; • железнодорожные; • морские; • внутренневодные; • трубопроводные 	<p>По способу организации:</p> <ul style="list-style-type: none"> • унимодальные; • смешанные; • прямые смешанные; • комбинированные; • интермодальные; • мультимодальные; • амодальные
<p>По виду сообщения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • городские; • пригородные; • междугородные; • международные 	<p>По способу перевозки:</p> <ul style="list-style-type: none"> • контейнерные; • бортовые; • самосвальные; • рефрижераторные; • роудрейлерные; • ролкерные и др. 	<p>По срокам доставки:</p> <ul style="list-style-type: none"> • срочная; • несрочная

Рисунок 2 – Классификация видов перевозок



Рисунок 3 – Методы организации перевозок

1.3 Особенности коммерческой деятельности при организации автотранспортных услуг

В логистике транспорт играет значительную роль, связывая между собой потребителей, отдельные экономические районы, компании, предприятия и фирмы. Перемещая материальные ресурсы и готовую продукцию из сферы производства в сферу производственного или личного потребления, транспорт тем самым участвует в процессе воспроизводства материальных благ. При этом могут происходить несколько транспортных перемещений из сферы производства в сферу потребителя.⁶

В результате перемещения продукции в сфере обращения с нею происходит важная материальная перемена — перемена ее местоположения по отношению к потребителю. Именно вследствие этого и изменяется потребительская стоимость продукции, например, уголь, находящийся в

⁶ Неруш, Ю. М. Транспортная логистика : учебник для академического бакалавриата . 2019. С. 13.

Кузбассе, имеет для московских предприятий лишь потенциальную потребительную стоимость. Чтобы он стал для них реальной потребительной стоимостью, необходимо его доставить в Москву, т.е. кроме труда шахтеров затратить еще и труд работников железнодорожного транспорта.

В результате перемещения изменяется не только потребительная стоимость, но и стоимость перевозимых продуктов на величину транспортных издержек.

Таким образом, транспорт продолжает процесс производства в сфере обращения путем перемещения продукции из пункта ее производства в места потребления. Поэтому транспортную продукцию считают перемещением. Первый это отметил в 1875 г. русский ученый-транспортник профессор А. Н. Чупров в книге «Железнодорожное хозяйство». Поскольку транспорт вырабатывает продукцию, то ее следует отнести к отрасли материального производства. В отличие от других отраслей материального производства, при транспортировке продолжается процесс производства в пределах процесса обращения и для процесса обращения. Следует отметить, что процессы производства и потребления на транспорте не разделены во времени. Продукция на транспорте потребляется в процессе производства (перемещения) как его полезный эффект, а не вещь.

По характеру продукции транспорт отличается от других отраслей материального производства. Во-первых, продукция не имеет вещественной формы, но в то же время она материальна по своему характеру, так как в процессе перемещения затрачиваются материальные средства: происходит износ подвижного состава и средств обслуживания, используется труд работников транспорта и т.д.

Во-вторых, так как транспортная продукция не имеет формы вещи, то ее нельзя накопить на складе. Эта особенность имеет большое практическое значение. Если на предприятиях и фирмах создание определенных запасов

продукции способствует удовлетворению производства по мере необходимости, то транспорт должен иметь резервы пропускной и проводной способности в перевозках при любых условиях.

В-третьих, транспортная продукция — это дополнительные транспортные издержки, связанные с перемещением промышленной продукции. Их относят к издержкам обращения, что подчеркивает двойственный характер таких издержек.

С одной стороны, они необходимы, поскольку перевозки являются продолженным процессом производства, а с другой — следует учитывать, что транспорт нового продукта не создает. Поэтому необходимо использовать его так, чтобы транспортные расходы были наименьшими при прочих равных условиях, для перевозки применялся тот вид транспорта, который наиболее эффективен для данного вида продукции и расстояния.

Продукция транспорта продается и покупается, т.е. выступает в виде товара, а следовательно, имеет потребительную стоимость и стоимость. Потребительной стоимостью транспортной продукции является ее способность удовлетворять потребности в перевозках различных видов грузов.

Потребительная стоимость транспортной продукции может быть выражена доставкой ее потребителю точно в срок (в определенный день и час) и в определенном количестве. Во многих зарубежных фирмах утверждают, что возможность организации доставки точно в срок ценится ими больше, чем товарный знак компании-поставщика. Стоимость продукции, или стоимость перевозки, определяется суммой необходимых затрат транспортных предприятий или фирм либо перевозок грузов. Приобретая транспортную продукцию, потребители оплачивают эти затраты в форме тарифов и фрахтовых ставок, которые представляют собой одновременно денежное выражение стоимости транспортной продукции.

Важно рассчитывать не только отдельные показатели логистической системы, но и максимально высокий уровень качества обслуживания клиентуры (рисунок 4).



Рисунок 4 – Схема повышения качества транспортных услуг

К одной из современных тенденций относится формализация качества обслуживания. Процесс повышения качества любых операций (не только в области логистики) начинается с «контроля за качеством» (quality control) и включает переход к «гарантированному качеству» (quality assurance), далее — к «полному контролю за качеством» (total quality control) и, наконец, к «полному содействию клиенту» (customer value).

В логистике качество транспортной продукции — это своевременная доставка продукции потребителю в определенном количестве в определенный день и определенное время.

Продукция транспорта, как правило, обычно измеряется натуральными величинами, отражающими объем перевозок грузов и расстояния их перевозки. Поэтому основной показатель работы транспорта — грузооборот, выражаемый в тонно-километрах (т·км).

В бывшем СССР данный показатель подвергался критике. Неудовольствие этим измерителем высказывали, как правило, практики — те, кому доводилось пользоваться транспортными услугами.

Процесс доставки грузов представляет собой последовательность операций, выполняемых с целью перемещения объекта транспортировки — груза — к месту назначения. При этом перевозка грузов может быть как между производителями товаров и услуг (Business to Business — B2B), так и от места производства к месту реализации (торговой точке) или конкретному потребителю (Business to Consumer — B2C).

На основании всего вышеизложенного были подведены итоги. Коммерческая деятельность — деятельность, направленная на получение прибыли, и являющаяся разновидностью предпринимательской деятельности. В настоящее время наиболее привлекательным видом коммерческой деятельности является осуществление услуг. Именно эти услуги по своей сущности становятся доминирующими по массе затрачиваемого на них труда.

В розничной торговле эти услуги связаны с доставкой крупногабаритных товаров на дом покупателю, раскроем купленных в магазине тканей, мелкой переделкой и подгонке по росту и фигуре покупателя готового платья, установке на дому у покупателей приобретенных в магазине холодильников, стиральных машин, телевизоров и др.

В оптовой торговле — транспортно-экспертные, фасовочные, услуги по хранению товаров, упаковочно-маркировочные, организационно-консультационные, финансовые, маркетинговые и т. п. Появилось и много новых видов услуг (бухгалтерские, аудиторские, операции разных видов страхования, операции с ценными бумагами и др.).

Сфера услуг стала привлекательной для предпринимателей, так как многие из них не требуют большого стартового капитала (например, консалтинговые, услуги по бытовому обслуживанию и др.).

В связи с этим, а также из-за постоянно растущего спроса объем платных услуг населению в последние годы резко возрос и будет увеличиваться высокими темпами и в дальнейшем.

По мере формирования современных форм массового производства и потребления товаров, отличающихся особо крупными объемами, широким ассортиментом, сложными структурными взаимосвязями и широкой географией, роль экспедиторов в транспортном процессе неизменно росла.

Теперь требуется не только перевезти груз с наименьшими затратами, но и обеспечить доставку товаров «от двери до двери» и «точно в срок», выдерживая высокие стандарты качества обслуживания, сокращая расходы на хранение, увеличивая показатели эффективности работы подвижного состава.

Иными словами, экспедитор должен предоставить весь комплекс услуг по доставке груза, практически полностью освободив производителя от функции снабжения и распределения.

2 АНАЛИЗ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «АМУРСКАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ТРАНСПОРТНАЯ КОМПАНИЯ»

2.1 Общая характеристика ООО «Амурская Региональная Транспортная Компания»

ООО «Амурская региональная транспортная компания» (далее ООО «АРТК») появилась на рынке транспортных услуг Амурской области в сентябре 2001 года, выступая в роли филиала Московской транспортной компании «Демарк», которая в декабре 2004 года поменяла вид деятельности и была вынуждена уйти с рынка ТЭУ. На момент создания портфель услуг, предоставляемый компанией, включал в себя грузовые перевозки по маршруту Москва-Благовещенск и Новосибирск-Благовещенск-Новосибирск, штат сотрудников состоял из 7 человек. Кроме этого, отсутствовала какая

либо собственность, организационная структура, а самое главное не было стратегических целей и задач, направленных на развитие фирмы.

С приходом в сентябре 2004 года нового руководства, были предприняты шаги для создания полноценной организации предоставляющей полный комплекс транспортных и сопутствующих им услуг и позиционирующей организацию как органичный коллектив единомышленников и профессионалов. Помимо базового направления (железнодорожные перевозки сборных грузов) были освоены и функционируют следующие услуги:

- контейнерные перевозки;
- погрузо-разгрузочные работы;
- автомобильные перевозки по Дальневосточному региону;
- разработка технической документации;
- отправка спецтехники и негабаритных грузов и другие.

Приобретены в собственность: офис, подвижной железнодорожный состав, большегрузные автомобили, моеющее оборудование. Разработана фирменная символика (зарегистрирован товарный знак), корпоративный сайт, организационная структура, документооборот, система учета и передачи информации. Штат сотрудников превышает 80 человек, 90 процентов управленческого персонала имеют высшее и неоконченное высшее образование. Огромное внимание и средства уделяются организации дополнительного обучения и развития членов коллектива.

АРТК имеет опыт работы по обслуживанию инфраструктурных проектов строительства объектов федерального значения, таких, как нефтепровод «ВСТО», космодром «Восточный», газопровод «Сила Сибири», строительство газоперерабатывающего завода в г. Свободный.

Активность ООО «АРТК» была отмечена государственными органами. Так, в 2007 году организация завоевала II место в конкурсе на звание «Лучшее малое предприятие Амурской области по итогам работы за 2006 год». За высокие показатели экономического развития Общественным

советом поощрения предпринимательства в г. Москве в декабре 2007 года ООО «АРТК» была присуждена Государственная награда — Орден «Лидер Российской экономики».

ООО "АРТК" зарегистрирована по адресу: 675000, Амурская область, город Благовещенск, улица Тополиная, 51/1, 191. Генеральный Директор - Астафьев Алексей Владимирович. Основным видом экономической деятельности является "деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками". Также ООО "АРТК" работает еще по 24 направлениям. Размер уставного капитала 10 000 руб. Организация не имеет филиалов. Имеет 4 лицензии.

Недвижимость компании:

- производственная база площадью 22000 кв. м, включающая гараж, административно-бытовое здание, склады и открытые площадки;
- офисное помещение (400 кв. м.);
- ЖД-тупик на 6 вагонов с прилегающей площадкой для проведения выгрузки и промывки подвижного состава;
- 2 ЖД-пути для проведения выгрузки общей длиной 240 м.

Транспорт компании:

- автомобили грузовые – 28 шт. (тягачи, фургоны);
- автокран;
- автопогрузчики (5 шт.);
- микроавтобус, пикап, легковые а/м.

Нематериальные активы компании:

- зарегистрированный торговый знак;
- лицензия на осуществление образовательной деятельности;
- лицензия на проведение медицинских осмотров;
- лицензия на проведение грузовых операций с опасными грузами;
- аккредитация пути необщего пользования на выполнение грузовых операций с крупнотоннажными контейнерами по параграфу 8н, 10н, 11н, 12н тарифного руководства №4;

- допуск к осуществлению международных автоперевозок;
- сайт www.artk.ru.

Товарно-материальные ценности компании:

- инструменты грузчиков;
- стрейч-пленка;
- пиломатериалы (доски, брусья);
- стройматериалы (гвозди, проволока, тросы и т. д);
- ЗПУ (силовые ЗПУ для использования на РЖД, контрольно-пластиковые пломбы, контрольные пломбы металлические, стержневые пломбы, тросовые пломбы, сопутствующие элементы защиты);
- контейнеры.

Нормативные документы, используемые в компании:

- товарные накладные;
- накладные на перемещение материалов;
- счет-фактуры;
- акты выполненных работ;
- накладные на списание, на замещение.

История развития компании кратко изложена в таблице 1.

Таблица 1 – Краткая история развития ООО «АРТК»

Период	Описание деятельности
1	2
Сентябрь 2001	Зарождение организации в качестве филиала московской компании «Демарк». Численность: 5 человек, имущество – отсутствует, нет видения будущего. Приоритеты - сиюминутная выгода.
Август 2004	Смена руководства, изменение курса. Полная самостоятельность, создание и налаживание внутренних процессов, разработка информационной системы, установление отношений с партнерами. Приоритеты: высокопрофессиональный коллектив.
2005	Создание бренда АРТК. Покупка имущества (вагоны). Приоритеты: комплексное обслуживание клиентов.
2006	Покупка и оснащение офиса (81 квадратных метров) Приоритеты: диверсификация услуг.

2007	Рост автопарка, обучение коллектива, активная маркетинговая политика. Приоритеты: применение современных методов управления (планирование, проектное управление, финансовый анализ).
2008	Рост численности персонала, покупка производственной базы, освоение новых видов услуг. Приоритеты: внедрение элементов корпоративного управления (миссия, ценности, корпоративная книга).
2009	Преодоление последствий экономического кризиса. Приоритеты: экономия, повышение эффективности.
2010	Возобновление инвестиций, обучение персонала, стратегическое планирование. Приоритеты: подготовка к качественному «рывку» в развитии компании.
2011	Рост портфеля услуг, расширение офиса, набор персонала. Прирост реализации на 45 %. Оптимизация финансовых источников (перекредитование, лизинг). Приоритеты: бурный рост выручки, развитие корпоративной культуры.
2012	Строительство (гараж), диверсификация портфеля (продажа ЗПУ). Переезд в новый большой офис (аренда) Приоритеты: расширение материальной базы, усиление работы с персоналом.
2013 – 2015	Дальнейшее развитие имеющихся направлений, мобилизация в условиях кризиса, замедление темпов роста.

Продолжение таблицы 1

1	2
2016	Подготовка к быстрому росту.
2017	Наращивание физических и стоимостных объемов перевозок и грузопереработки.

2.2 Анализ показателей финансовой деятельности ООО «Амурская Региональная Транспортная Компания»

Для того, чтобы понять, насколько эффективна коммерческая деятельность компании, изучим показатели финансово-хозяйственной деятельности ООО «АРТК» в динамике. Исходные данные представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Отчет о финансовых результатах деятельности ООО «Амурская Региональная Транспортная Компания» за 2016 – 2018 года

Показатели	2018, тыс. рублей	2017, тыс. рублей	2016, тыс. рублей
1	2	3	4
Выручка	367 923	314 461	244 033
Себестоимость продаж	340 529	293 652	223 216
Валовая прибыль (убыток)	27 394	20 809	20 817
Управленческие расходы	6 795	6 534	11 585
Прибыль (убыток) от продаж	20 599	14 275	9 232
Проценты к уплате	0	959	703
Прочие доходы	4 686	2 242	127
Прочие расходы	3 287	2 280	947
Прибыль (убыток) до налогообложения	21 998	13 278	7 709
Текущий налог на прибыль	4 400	2 656	1 986
Чистая прибыль (убыток)	17 598	10 622	5 723
Дебиторская задолженность	31 273	19 855	26 503
Затраты на 1 руб выручки	0,93	0,93	0,91
Численность работников	10	10	7

Представим данные таблицы 2 в виде диаграммы (рисунок 5). Это позволит наглядно рассмотреть динамику показателей финансовой деятельности компании.

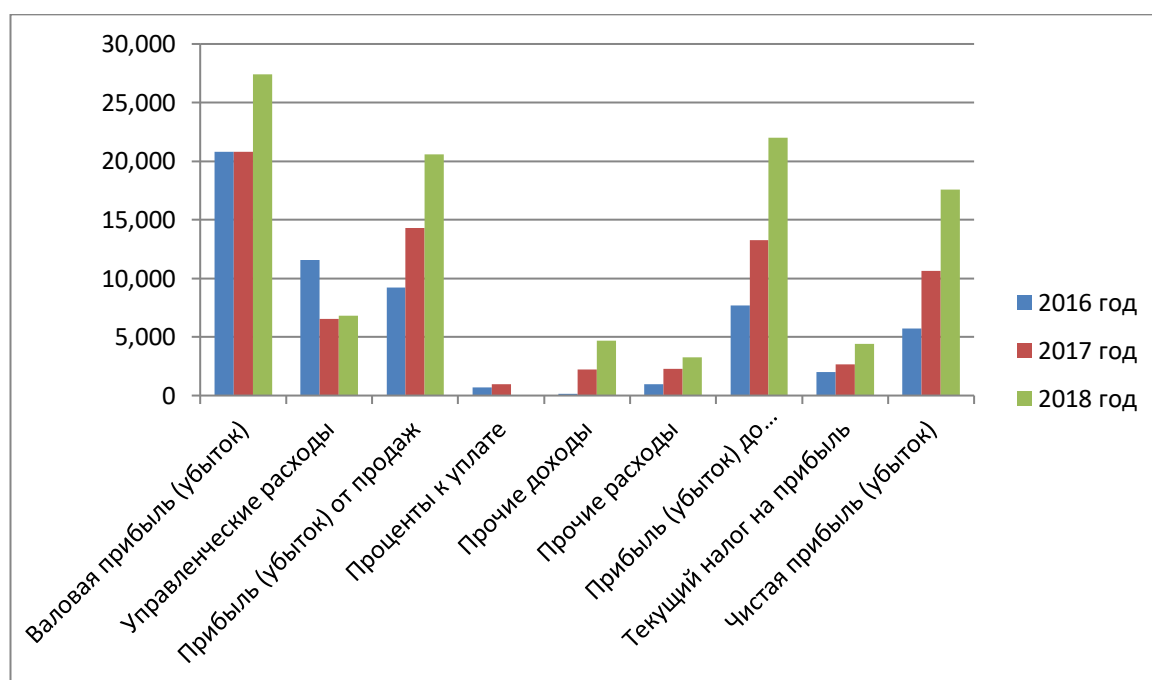


Рисунок 5 – Динамика финансовых показателей ООО «АРТК»

Как видно на рисунке, показатели прибыли имеют положительную динамику развития, в связи с чем также увеличиваются значения показателя текущего налога на прибыль. В то же время за указанный период значительно сократились показатели управленческих расходов.

Отдельно изобразим на диаграмме динамику развития таких показателей как выручка и себестоимость продаж (рисунок 6).

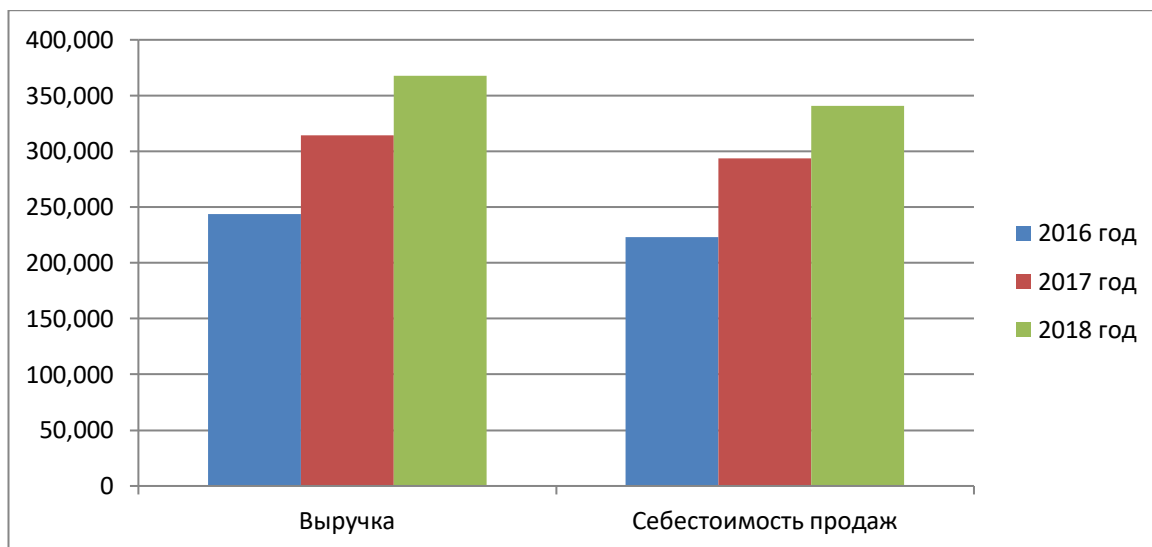


Рисунок 6 – Динамика показателей выручки и себестоимости продаж ООО «АРТК»

Как видно на диаграмме, выручка компании растет пропорционально себестоимости продаж. Это связано с наращиванием мощностей и освоением новых направлений коммерческой деятельности компании.

Был проведен горизонтальный анализ финансовых результатов, представленных в таблице 2. Горизонтальный анализ позволяет увидеть, каким образом происходило развитие компании. Результаты анализа сведены в таблицу 3.

Таблица 3 – Горизонтальный анализ финансовых результатов ООО «Амурская Региональная Транспортная Компания» за 2016 – 2018 года

Показатели	Абсолютное отклонение, тыс. руб			Темп роста, %		
	2017 к 2016 г.г.	2018 к 2017 г.г.	2018 к 2016 г.г.	2017 к 2016 г.г.	2018 к 2017 г.г.	2018 к 2016 г.г.

1	2	3	4	5	6	7
Выручка	70 428	53 462	123 890	128,89	117,00	150,77
Себестоимость продаж	70 436	46 877	117 313	131,56	115,96	152,56
Валовая прибыль (убыток)	-8	6 585	6 577	99,96	131,64	131,59
Управленческие расходы	-5 051	261	-4 790	56,40	103,99	58,65
Прибыль (убыток) от продаж	5 043	6 324	11 367	154,63	144,30	223,13
Проценты к уплате	243	0	0	134,08	0	0
Прочие доходы	2 115	2 444	4 559	1 765,35	209,01	368,98
Прочие расходы	1 333	1 007	2 340	240,76	144,17	347,09
Прибыль (убыток) до налогообложения	5 569	8 720	14 289	172,24	165,67	285,35
Текущий налог на прибыль	670	1 744	2 414	133,73	165,66	221,55
Чистая прибыль (убыток)	4 899	6 976	11 875	185,60	165,68	307,49
Дебиторская задолженность	-6 648	11 418	4 770	74,92	157,51	117,99
Затраты на 1 рубль выручки	0,02	0,00	0,02	102,19	100,00	102,19
Численность работников	3	0	3	142,86	100,00	142,86

Как видно из таблицы 3 в период с 2016 по 2018 года ООО «АРТК» увеличивало объемы выручки от реализации услуг и продажи товаров: в 2017 году на 28,89 % по сравнению с 2016 годом, а в 2018 году на 17 % по сравнению с 2017 годом. Показатели валовой прибыли в 2017 году уменьшились на 0,04 % по сравнению с 2016 годом, а в 2018 году увеличились на 31,64 % по сравнению с 2017 годом. Таким образом, можно сделать вывод о том, что в 2017 году снизилась эффективность деятельности компании, но в 2018 году объем валовой прибыли увеличился, следовательно, эффективность деятельности возросла.

Темп роста себестоимости продаж в 2017 году составил 31,56 %, а в 2018 году – 15,96 %. При этом затраты на один рубль выручки в 2017 году увеличились на 2,19 %, не претерпев существенных изменений в 2018 году.

Также в 2017 году существенно изменился объем управленческих расходов – уменьшился на 56,4 %, к 2018 году немного увеличившись – на 3,99 %. Прибыль от продаж в 2017 увеличилась на 54,63 %, а в 2018 – на 44,3 %. Это положительный показатель, подтверждающий то, что предприятие динамично развивается, увеличивая объемы реализации услуг. Прочие доходы увеличились в 2018 году на 2 115 тысяч рублей, а в 2018 году – на 2 444 тысяч рублей, в то время как прочие расходы увеличились на 1 333 тысяч рублей в 2017 году, а в 2018 году – на 1 007 тысяч рублей. Прибыль до налогообложения в 2017 году была больше на 72,24 % по сравнению с 2016 годом, а в 2018 – на 65,67 % больше, чем в 2017 году. Текущий налог на прибыль в 2017 году был больше на 33,73 %, по сравнению с 2016 годом, в 2018 – на 65,66 % больше, чем в 2017. Показатели дебиторской задолженности в 2017 году снизились на 6 648 тысяч, однако в 2018 году выросли в 157,92 %, что составило 11 418 тысяч рублей.

Показатель чистой прибыли имеет тенденцию к увеличению, в 2017 году она увеличилась на 85,6 % по сравнению с 2016 годом, в 2018 – на 65,68 % по сравнению с 2017. Это свидетельствует о том, что организация имеет удовлетворительное финансовое состояние.

Численность работников ООО «АРТК» постоянно меняется, что связано с высокой текучестью кадров, в большей степени среди водителей и грузчиков. Среднесписочная численность в 2017 году увеличилась на 42,86 %, в 2018 году оставшись неизменной.

Был проведен вертикальный анализ отчета о финансовых результатах деятельности ООО «АРТК». Было выполнено выражение финансовых показателей по отношению к выручке компании. Результаты анализа сведены в таблице 4.

Таблица 4 – Вертикальный анализ финансовых результатов деятельности ООО «Амурская Региональная Транспортная Компания» за 2016 – 2018 года

Показатели	Значение показателя структуры в % к выручке			Отклонения, %		
	2016	2017	2018	2017/2016	2018/2017	2018/2016
1	2	3	4	5	6	7
Выручка	100	100	100	0	0	0
Себестоимость продаж	91,47	93,38	92,55	1,91	-0,83	1,08
Валовая прибыль (убыток)	8,53	6,62	7,45	-1,91	0,83	-1,08
Управленческие расходы	4,75	2,08	1,85	-2,67	-0,23	-2,9
Прибыль (убыток) от продаж	3,78	4,54	5,59	0,76	1,05	1,81
Проценты к уплате	0,29	0,30	0	0,01	-0,3	-0,29
Прочие доходы	0,05	0,71	1,27	0,66	0,56	1,22
Прочие расходы	0,39	0,73	0,89	0,34	0,16	0,5
Прибыль (убыток) до налогообложения	3,16	4,22	5,98	1,06	1,76	2,82
Текущий налог на прибыль	0,81	0,84	1,19	0,03	0,35	0,38
Чистая прибыль (убыток)	2,35	3,38	4,78	1,03	1,4	2,43

Таким образом, рассмотрев данные таблицы 4 можно сделать вывод о том, что чистая прибыль компании за период с 2016 по 2018 года стабильно увеличивалась – с 2,35 % до 4,78 %, как увеличивалась и прибыль от продаж – с 3,78 % до 5,59 %. В связи с этим увеличивался и налог на прибыль – за указанный период показатель увеличился с 0,81 % до 1,19 %. В то же время увеличивалась и прибыль до налогообложения (с 3,16 % до 5,98 %). Однако, к 2018 году снизилась валовая прибыль (убыток) с 8,53 % до 7,45 %, а в 2017 году этот показатель составил 6,62 %.

Также, за указанный период в компании возросли прочие доходы (с 0,05 % до 1,27 %) и прочие расходы (с 0,39 % до 0,89 %).

В то же время, за период с 2016 по 2018 год в компании снизились управленческие расходы – показатель уменьшился на 2,9 %.

Для анализа и расчета эффективности коммерческой деятельности были использованы такие показатели, как рентабельность и ликвидность. Расчеты были проведены по трем предыдущим годам.

Показатели рентабельности позволяют получить более объективную картину экономической целесообразности и результативности деятельности компании. Результаты проведенного анализа представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Анализ рентабельности ООО «Амурская Региональная Транспортная Компания» за 2016 – 2018 года

Показатель	Период			Темп роста, %		
	2016	2017	2018	2017/2016	2018/2017	2018/2016
1	2	3	4	5	6	7
Рентабельность производства	9,33	7,09	8,04	75,99	113,39	86,17
Рентабельность услуг	4,13	4,86	6,04	117,68	124,28	146,25
Рентабельность продаж	3,78	4,54	5,59	120,11	122,91	147,88

Рентабельность производства рассчитывается как отношение валовой прибыли к себестоимости производства и показывает, насколько эффективно используется производство.

Рентабельность услуг рассчитывается как отношение прибыли от реализации к себестоимости.

Рентабельность продаж рассчитывается как отношение прибыли от реализации к выручке от реализации.

Из результатов видно, что в 2017 году по сравнению с 2016 годом темп роста рентабельности производства составил 75,99 %, в то время как темп роста рентабельности услуг составил 117,68 %, а рентабельности продаж – 120,11 %. В 2018 году по отношению к 2017 году темп роста рентабельности

производства составил 113,39 %, рентабельности услуг – 124,28 %, а рентабельности продаж – 122,91 %. В целом, за анализируемый период с 2016 по 2018 года темп роста рентабельности производства составил 86,17 %, рентабельности услуг – 146,25 %, а рентабельности продаж – 147,88 %.

Причиной роста рентабельности стало увеличение количество реализованных услуг и расширение рынка продаж.

Были и рассчитаны коэффициенты ликвидности по всем годам анализируемого периода. Коэффициент текущей ликвидности отражает способность компании погашать краткосрочные обязательства. Чем выше показатель ликвидности, тем лучше платежеспособность предприятия.

Результаты проведенного анализа представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Анализ ликвидности ООО «Амурская Региональная Транспортная Компания» за 2016 – 2018 года

Показатель	Период			Темп роста, %		
	2016	2017	2018	2017/2016	2018/2017	2018/2016
1	2	3	4	5	6	7
Коэффициент текущей ликвидности	1,15	0,93	1,05	80,87	112,90	91,30
Коэффициент срочной ликвидности	1,02	0,75	0,94	76,50	125,33	92,16
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,03	0,05	0,00	166,67	0,00	0,00

Результаты расчетов показывают, что у ООО «АРТК» были проблемы с платежеспособностью в 2017 году, в остальное же время компания была в состоянии рассчитаться по краткосрочным обязательствам.

Коэффициент срочной ликвидности отражает способность организации погашать свои обязательства за счет быстрореализуемых активов.

Из полученных результатов можно сделать вывод о том, что компания рационально организовывала структуру капитала в анализируемом периоде с 2016 по 2018 года.

Коэффициент абсолютной ликвидности отражает способность компании погасить задолженность за счет наличных средств.

По результатам проведенного анализа можем сделать выводы о том, что в 2017 году, по сравнению с 2016 годом, темп роста коэффициента текущей ликвидности составил 80,87 %, коэффициента срочной ликвидности – 76,50 %, а коэффициента абсолютной ликвидности – 166,67 %. В 2018 году, по сравнению с 2017 годом, темп роста коэффициента текущей ликвидности составил 112,90 %, коэффициента срочной ликвидности – 125,33 %, коэффициента абсолютной ликвидности – 0,00 %. В целом, за весь анализируемый период с 2016 по 2018 года темп роста коэффициента текущей ликвидности составил 91,30 %, коэффициента срочной ликвидности – 92,16 %, а коэффициента абсолютной ликвидности – 0,00 %.

Как показывают результаты анализа, за период с 2016 по 2018 год компания ООО «АРТК» была не в состоянии немедленно погасить срочные обязательства.

2.3 Анализ внутренней среды ООО «Амурская Региональная Транспортная Компания»

Внутренняя среда ООО «Амурская Региональная Транспортная Компания» включает в себя:

- производство и реализация услуг;
- организация управления;
- персонал;
- маркетинг;
- финансы;
- имидж предприятия.

Компания ООО «Амурская Региональная Транспортная Компания» предоставляет автотранспортные услуги по перевозке грузов и сопутствующим им процессам. Графически перечень предоставляемых услуг, можно представить так (рисунок 7).



Рисунок 7 - Портфель услуг ООО «АРТК»

Рассмотрим более подробно основные категории услуг, предоставляемых ООО «АРТК». Для наглядности они представлены в таблице 7.

Таблица 7 - Основные услуги, оказываемые ООО «Амурская Региональная Транспортная Компания»

Категория услуг	Описание
1	2

Доставка сборных грузов из Москвы	Доставка из Москвы в Благовещенск сборных грузов (в подвижной состав грузится сразу много партий товаров от нескольких клиентов). Для перевозки используются 40-фунтовые контейнеры
Доставка сборных грузов из Новосибирска	Доставка из Новосибирска в Благовещенск сборные грузы в крытых вагонах и автомобилях
Перевозки режимных грузов	Доставка в Благовещенск продовольственных грузов, требующих поддержания температурного режима, из Санкт-Петербурга, Москвы, Новосибирска (мясо, фрукты, молочная продукция и т.п.). Подвижной состав - рефрижераторные вагоны, специализированные контейнеры.
Контейнерные перевозки	Отправка контейнеров с грузом как в Благовещенск, так и из Благовещенска на любую станцию (клиент полностью загружает контейнер). Прием на станции и вывоз чужих контейнеров - до склада клиента.
Отгрузки из Благовещенска	Отправка по железной дороге вагонов или платформ с техникой из Благовещенска на любую станцию. Услуга была популярна в 2011-2013 году, когда много китайской техники везли в Россию. С повышением курса валюты и введением технических регламентов услуга утратила актуальность.
Диспетчеризация	Перевозка грузов арендованными автомобилями по всей России, преимущественно - Забайкалье и Дальний Восток.
Погрузоразгрузочные работы	Погрузка и разгрузка подвижного состава, автомобилей, вагонов, контейнеров с применением рабочей силы и погрузочной техники.
Продажа контейнеров и ЗПУ	Продажа контейнеров типоразмеров крупно-средне-малотоннажных, бывших в употреблении, ЗПУ (силовые ЗПУ для использования на РЖД, контрольно-пластиковые пломбы, контрольные пломбы металлические, стержневые пломбы, тросовые пломбы, сопутствующие элементы защиты).
Предрейсовые осмотры	Медицинские осмотры водителей сторонних организаций (есть лицензия и медицинский кабинет на базе Пограничная, 142).
Услуги аренды и хранения	Компания имеет в собственности производственную базу площадью 22 000 квадратных метров.

Продолжение таблицы 7

1	2
Промывка вагонов	Компания осуществляет промывку и очистку вагонов после выгрузки груза в соответствии с «Правилами очистки и промывки вагонов и контейнеров после выгрузки грузов» (Приказ Минтранса России № 119 от 10.04.2013).

В 2017 году ООО «АРТК» приняли решение о наращивании физических и стоимостных объемов перевозок и грузопереработки. Было закуплено новое оборудования для реализации новых видов услуг, что обуславливает увеличение размера расходов предприятия.

Перевозки грузов осуществляются по направлениям:

- по городу Благовещенску;
- по Амурской области;
- в Новосибирск;
- в Москву и Санкт-Петербург и др.

Компания ООО «АРТК» имеет организационную структуру, которая представлена на рисунке 8. Руководит компанией директор. Непосредственно ему подчиняются заместитель директора, помощник директора, и пять подразделений: четыре отдела – коммерческий, финансовый, технический, общий и База, которыми руководят совместно директор и заместитель директора.

Директор руководит финансово-экономической и производственной деятельностью предприятия, несет полную ответственность за принимаемые решения и их возможные последствия. Все его действия направлены на эффективное использование ресурсов и имущества компании и на повышение результатов финансово-хозяйственной деятельности. Он организует и контролирует работу и взаимодействие отделов компании. Деятельность директора должна соответствовать требованиям устава организации, должностной инструкции, законодательству Российской Федерации.

Рассмотрим более подробно структуру каждого отдела, их деятельность.

Коммерческий отдел занимается непосредственно поиском клиентов, заключением с ними договоров перевозки, сопровождением перевозок и осуществлением контроля за соблюдением условий договора перевозки, продажей контейнеров и ЗПУ. Также коммерческий отдел занимается анализом рынка услуг транспортных перевозок, составление стратегии дальнейшей деятельности. Структура коммерческого отдела ООО «АРТК» представлена на рисунке 9.

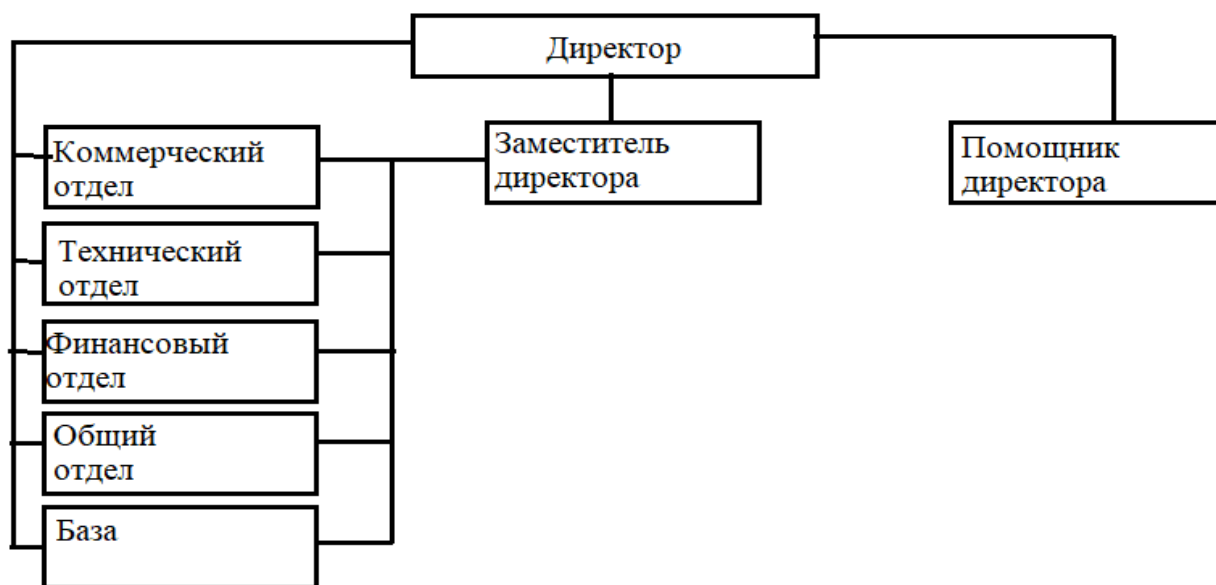


Рисунок 8 – Организационная структура ООО «АРТК»



Рисунок 9 – Структура коммерческого отдела ООО «АРТК»

Общий отдел ООО «АРТК» (рисунок 10) занимается информационным и юридическим сопровождением деятельности компании, обеспечением технической и пожарной безопасности компании. Также в обязанности общего отдела входит архивирование и хранение документации компании.



Рисунок 10 – Структура общего отдела ООО «АРТК»

Технический отдел (рисунок 11) обеспечивает выполнение услуг, предоставляемых компанией: организует выгрузку и погрузку груза или спецтехники, организует и контролирует процесс промывки вагонов. Также отдел занимается контролем за соблюдением маршрута доставки груза.

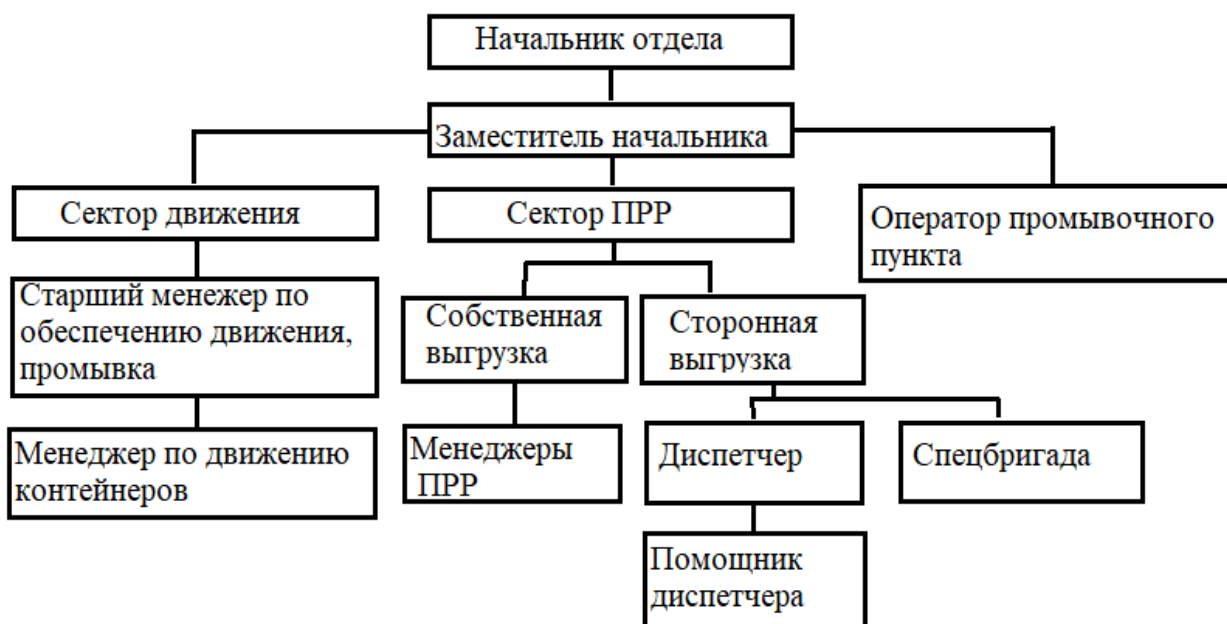


Рисунок 11 – Структура технического отдела ООО «АРТК»

Финансовый отдел (рисунок 12) занимается учетом ресурсов компании: бухгалтерский учет, учет труда и заработной платы. Сотрудники отдела

следят за соблюдением планов компании, осуществляют контроль за совершением расчетов с обеих сторон.



Рисунок 12 – Структура финансового отдела ООО «АРТК»

На Базе (рисунок 13) проводится складское хранение товара, медицинская проверка водителей, техническая проверка автотранспорта, при необходимости – ремонт.



Рисунок 13 – Структура Базы ООО «АРТК»

90 % управленческого персонала ООО «АРТК» имеют высшее и неоконченное высшее образование. Огромное внимание и большое количество средств уделяются организации дополнительного обучения и

развития членов коллектива. Ежедневно проходят короткие совещания, на которых обсуждаются последние новости компании.

На предприятии используются следующие виды оплаты труда:

- повременная - установление тарифной ставки или официального статуса для работников, заключивших трудовой договор с предприятием. Ставка (заработная плата) известна работнику заранее и не изменяется в зависимости от колебаний выручки от реализации продукции (услуг), полученной предприятием в этот период. Заработная плата начисляется пропорционально отработанным часам (в днях, часах);

- сдельная - работник получает заработную плату пропорционально объему выполненных работ по текущим ставкам заработка по отдельным видам работ.

Для приема на работу в ООО «АРТК» оформляются документы. Для этого необходимо иметь при себе:

- паспорт;
- трудовую книжку;
- страховое свидетельство государственного пенсионного страхования;
- свидетельств о постановке на налоговый учет;
- документы воинского учета;
- документы, подтверждающие образование;
- свидетельство о браке;
- свидетельство о рождении детей;
- водительское удостоверение (для водителя);
- справка формы 831н, давностью не более одного года (для водителей);
- фотографии 3*4 – 3 шт;
- анкета установленного образца;
- справка по форме 2-НДФЛ с прошлого места работы за текущий год;

- заявление на предоставление стандартного налогового вычета на ребенка (на детей в возрасте 18 – 24 года – справку из учебного заведения);
- согласие на обработку персональных данных.

Рассмотрим численность и текучесть кадров ООО «АРТК» за 2016 – 2018 года. Результаты проведенного анализа представлены в таблице 8.

Таблица 8 – Численность и текучесть кадров ООО «Амурская Региональная Транспортная Компания»

Год	Изменение состава		Коэффициент текучести, %	Списочная численность
	Принято	Уволено		
2016	10	3	3,75	82
2017	6	4	4,49	89
2018	6	2	2,19	91

Данные таблицы показывают, что коэффициент текучести не превышает показателя нормы (в Российской Федерации общепринято он составляет 5 %). Исходя из этого можем сделать выводы о том, что у компании нет проблем с наймом новых работников, коллектив не имеет существенных разногласий и конфликтов, что способствует слаженности работы всех подразделений организации.

2.4 Анализ внешней среды ООО «Амурская Региональная Транспортная Компания»

Внешняя среда ООО «АРТК» включает в себя:

- потребителей услуг – это физические лица – в основном, жители города Благовещенск; торговые компании – юридические лица, индивидуальные предпринимательства;

- конкурентов;
- государство.

Деятельность в сфере транспортных услуг регулируется рядом нормативных актов.

Для автотранспорта это:

- Часть вторая Гражданского кодекса РФ, главы 40 и 41;
- Федеральный закон «О транспортно-экспедиционной деятельности» № 87-ФЗ от 30.06.2003 г.;
- Федеральный закон «Устав автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта» № 259-ФЗ от 08.11.2007 г.;
- Постановление правительства РФ «Об утверждении Правил транспортно-экспедиционной деятельности» № 554 от 08.09.2006 г.;
- Утв. Минавтотрансом РФ «Общие правила перевозок грузов автомобильным транспортом» от 30.07.1971 г.;
- Постановление Правительства РФ «Об утверждении правил перевозок грузов автомобильным транспортом» № 272 от 15.04.2011 г.

А также:

- приказ Минтранса «об утверждении Правил перевозки опасных грузов автомобильным транспортом» №73 от 08.08.1995 г.;
- руководство Департамента Автомобильного транспорта «Руководство по организации перевозок опасных грузов автомобильным транспортом» РД-3112199-0199-96 от 08.02.1996 г.;
- Европейское соглашение о международной дорожной перевозке опасных грузов (ДОПОГ) от 30.09.1957 г.;
- Федеральный закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» № 40-ФЗ от 25.04.2002 г.;
- Федеральный закон «О государственном контроле за осуществлением международных автомобильных перевозок и об ответственности за нарушение порядка их выполнения» № 127-ФЗ от 24.07.1998 г.;
- другие.

Потребителями услуг, предоставляемых ООО «АРТК» являются юридические лица, индивидуальные предприниматели, которые ведут свою деятельность как на территории Амурской области, так и за ее пределами – на территории России. Также за услугами перевозок в компанию обращаются физические лица, как правило, это перевозки по территории города Благовещенска и пригороду.

Конкурентами ООО «АРТК» на рынке города Благовещенска являются другие компании, реализующие услуги перевозок грузов.

Для определения основных конкурентов ООО «АРТК» была использована справочно-информационная система 2GIS. По запросу «транспортная компания» с использованием фильтра «Благовещенск, Амурская область» было выявлено 216 организаций, реализующих различные виды перевозок грузов. После были выбраны наиболее известные компании, осуществляющие схожие с ООО «АРТК» виды услуг:

- АмурАвтоАльянс;
- Транслайн;
- Деловые линии;
- ПЭК;
- Энергия;
- Грузоперевозки-ДВ;
- ЖелДорАмур;
- GTD;
- Карго Линк;
- Транс Трек-ДВ.

Чтобы оценить уровень влияния внешней среды на деятельность ООО «АРТК» был проведен PEST-анализ (оценка политических, экономических, социальных и технологических факторов, которые могут оказать влияние на деятельность компании). Результат представлен в таблице 9.

Таблица 9 - PEST-анализ внешней среды ООО «Амурская Региональная Транспортная Компания»

Политические факторы	Экономические факторы
1 Развитие торговых отношений с Китаем 2 Завершение строительства автомобильного моста между Россией и Китаем	1 Повышение НДС до 20 % 2 Платежеспособность клиентов 3 Угроза высоких темпов инфляции
Социальные факторы	Технологические факторы
1 Обучение сотрудников и повышение их квалификации 2 Относительно стабильная обстановка в стране	1 Строительство новых автомобильных дорог, ремонт старых 1 Развитие автомобилестроения

Наименьшее влияние на деятельность ООО «АРТК» оказывают социальные факторы. Главной причиной этому является то, что компания больше работает с организациями, юридическими лицами, а не с физическими лицами. Однако, несмотря на невысокую важность этих факторов, необходимо изучить возможности изменения потребительского спроса на услуги транспортных перевозок.

Наибольшее же влияние оказывают политические и экономические факторы. В перспективе у компании налаживание новых международных поставок.

С целью выявления сильных и слабых сторон ООО «АРТК», а также определения потенциальных угроз и возможностей был проведен SWOT-анализ деятельности компании. Результаты анализа представлены в таблице 10.

На основании SWOT-анализа принимаются решения о дальнейших действиях компании и разрабатываются специалистами новые комплексы стратегий и анализируется эффективность старых.

Таблица 10 - SWOT-анализ внешней среды ООО «Амурская Региональная Транспортная Компания»

Сильные стороны	Слабые стороны
1 Широкий ассортимент предоставляемых услуг 2 Работа с широкой номенклатурой грузов 3 Широкая клиентская база 4 Высокая квалификация сотрудников	1 Невысокая известность компании 2 Наличие большого числа конкурентов
Потенциальные возможности	Потенциальные угрозы
1 Развитие международной торговли 2 Повышение конкурентоспособности компании 3 Повышение узнаваемости компании 4 Привлечение новых клиентов	1 Вытеснение с рынка конкурентами 2 Рост цен на топливо

Главным преимуществом ООО «АРТК» является то, что они осуществляют перевозки различными видами транспорта – автомобили и поезда, в нескольких направлениях, включая перевозки по городу Благовещенск. Также они осуществляют специальные режимные и сборные грузы от разных клиентов.

Главной же угрозой является большое число конкурентов, осуществляющих перевозки в Благовещенске. Необходимо разработать стратегии по удержанию старых клиентов от перехода к конкурентным компаниям и привлечению новых, информируя их о преимуществах пользования услугами ООО «АРТК».

В рамках анализа коммерческой деятельности ООО «АРТК» были рассмотрены некоторые компании-конкуренты.

Транспортная компания GTD – один из лидеров по оказанию транспортно-логистических услуг на российском рынке. За годы работы компания накопила богатый опыт и зарекомендовала себя как надежный партнер в сфере автомобильных грузоперевозок.

Особенности компании:

- широчайшая география присутствия – компания имеет более 200 региональных представительств на территории России, Казахстана, Беларуси, Армении, Кыргызстана;

- краевая доставка – компания доставляет грузы туда, куда их не могут доставить другие;

- уникальная система «Экспресс» - регулярная прямая доставка грузов между региональными пунктами, в пределах 700 км, на следующий, после отправки, день;

- большой объем дополнительных услуг, среди которых: услуги по упаковке груза, услуги ответственного хранения и услуги по страхованию груза.

Для перевозки любых грузов, в том числе документации и посылок, услугами транспортной компании пользуются десятки тысяч предприятий малого и среднего бизнеса и индивидуальные предприниматели.

Компания предоставляет услуги:

- авиаперевозки;
- автоперевозки;
- ж/д перевозки;
- контейнерные перевозки;
- упаковка груза;
- доставка в гипермаркеты;
- погрузо-разгрузочные работы;
- курьерская доставка;
- доставка ценных грузов.

Компания «ПЭК» специализируется на организации транспортных услуг для частных клиентов и представителей бизнеса. Каждый год компания транспортирует грузы для более 3 миллионов клиентов. В их число входят федеральные торговые сети, интернет-магазины, производственные организации, представители среднего и малого бизнеса.

Грузовые перевозки представляют собой процесс, требующий внимания к деталям на каждом этапе организации и выполнения.

В процессе организации грузоперевозок для представителей бизнеса компания использует тщательно проработанные маршруты, чтобы обеспечить своевременное прибытие груза в пункт назначения.

Клиенты Компании имеют возможность пользоваться рядом сервисов:

- удобный «Личный кабинет», в котором содержится информация обо всех перевозках, архив документов и фотографии грузов;
- мониторинг перемещения транспортных средств, трекинг (отслеживание) всех отправок;
- подготовка и транспортировка грузов в торговые сети и гипермаркеты;
- сборные и паллетные грузоперевозки;
- система интеграции клиентской программы отправок с системой Компании «ПЭК» для автоматического формирования заявок на перевозку, предварительного оформления и проверки статуса перевозок;
- персональный менеджер для постоянных клиентов.

Транспортная Компания предоставляет услуги по организации грузоперевозок по всей территории России и в Казахстан.

Особенности компании:

- широкая филиальная сеть: представительства Компании расположены более чем в 130 городах, а зона обслуживания охватывает больше 100 000 населенных пунктов;
- выгодные тарифы на все виды грузовых перевозок;
- использование собственного автопарка Компании;
- возможность организации грузовых перевозок самолетами;
- индивидуальный подход к выполнению каждого заказа;
- широкий выбор [дополнительных услуг](#), что дает возможность сделать сотрудничество более комфортным и выгодным для клиента: погрузо-разгрузочные работы, страхование груза, льготная доставка груза, упаковка.

Карго-Линк – это российская транспортно-логистическая компания, основанная в 2002 году. Мы оказываем широкий спектр услуг в области грузовых перевозок, складского хранения и обработки грузов.

Карго-Линк один из основных экспедиторов на Дальнем Востоке. Главной сферой деятельности компании является экспедирование грузов по России железнодорожным и автомобильным транспортом. Компания доставляет грузы через собственные отработанные маршруты или подбирает индивидуальные решения. Карго-Линк имеет три филиала: во Владивостоке, Хабаровске и Благовещенске и восемьдесят представительств по всей России.

Компания не ограничивается перевозками в одном типе транспорта. В зависимости от потребности это может быть авиа, авто, железнодорожный, морской, мультимодальный способ доставки. В распоряжении имеется вся необходимая техника и складские площади.

Как показывает анализ услуг компаний-конкурентов, ООО «АРТК» имеет меньший охват территорий доставки. Компания доставляет грузы в Москву и Санкт-Петербург, которые являются конечными пунктами в том направлении. В международных перевозках компания сотрудничает только с Китаем.

Но при этом, ООО «АРТК» предоставляет больше дополнительных услуг. В их число входит промывка вагонов и контейнеров, продажа ЗПУ и контейнеров, предрейсовые и послерейсовые осмотры транспорта.

Для того, чтобы выяснить конкурентную позицию ООО «АРТК» на рынке услуг перевозок был проведен сравнительный анализ процесса ценообразования на ООО «АРТК» и трех компаний-конкурентов.

Для достоверности анализа были определены характеристики груза: масса - 1 кг, объем - 1 кубический метр, 1 грузоместо, объявленная стоимость – 100 рублей. Доставка осуществляется из города Благовещенск в город Новосибирск. Особых условий перевозки не требует.

Результаты сравнительного анализа представлены в таблице 11.

Таблица 11 – Сравнительный анализ ценообразования стоимость доставки груза разными компаниями

Наименование компании	Срок доставки, дней	Стоимость доставки, руб
1	2	3
Карго-Линк	7-9	2 700,0
ПЭК	10	3 222,5
АРТК	7-9	3 351,0
GTD	18	3 984,0

Как показывают результаты проведенного анализа, все транспортные компании учитывают одинаковые критерии при расчете стоимости перевозки груза. В их число входят:

- габариты груза(высота, ширина, длина);
- масса груза;
- количество грузомест;
- необходимость особых условий доставки: срок годности, хрупкость;
- расстояние;
- вид транспортного средства;
- уровень опасности груза;
- самовывоз или доставка «к порогу»;
- необходимость в защитной пленке, пломбировании груза;
- срочность доставки.

По результатам сравнительного анализа процесса ценообразования стоимости доставки можно сделать вывод о том, что ООО «АРТК» занимает среднюю позицию по стоимости перевозки грузов при условии одинаковых критериев определения цены.

В данной главе необходимо было проанализировать коммерческую деятельность ООО «АРТК». В процессе были рассмотрены внешняя и внутренняя среда компании.

В рамках анализа внутренней среды ООО «АРТК» была изучена характеристика компании, история ее развития, перечень предоставляемых

услуг. Были рассмотрены организационная структура и структура текучести кадров предприятия.

В рамках анализа внешней среды ООО «АРТК» были изучены законодательные и нормативные акты в сфере транспортных перевозок. Были определены основные конкуренты компании, проведен SWOT-анализ и PEST-анализ.

На основании проведенного анализа можем сделать следующие выводы. Как показывают результаты проведенного анализа финансовых показателей коммерческой деятельности, компания ООО «АРТК» за период с 2016 по 2018 года имела динамично увеличивающуюся чистую прибыль, которая за исследуемый период увеличилась с 5 723 тысяч рублей до 17 273 тысяч рублей. Это связано с наращиванием мощностей и освоением новых направлений коммерческой деятельности компании.

Результаты анализа процесса ценообразования стоимости перевозки показали, что компания не является ни аутсайдером, ни лидером рынка транспортных услуг. Но при этом имеет устойчивую среднюю позицию. У компании имеются сильные конкуренты. Дальнейшая коммерческая деятельность компании должна быть направлена, как минимум, на удержание стабильного положения и, как максимум, повышение собственной позиции.

3 МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «АМУРСКАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ТРАНСПОРТНАЯ КОМПАНИЯ»

3.1 Мероприятия по совершенствованию коммерческой деятельности ООО «Амурская Региональная Транспортная Компания»

На основании анализа, результаты которого изложены в главе 2 были предложены следующие рекомендации для дальнейшего совершенствования коммерческой деятельности ООО «АРТК». Рекомендуются обратить внимание на несколько недостатков компании.

Первое мероприятие направлено на снижение главной угрозы для коммерческой деятельности ООО «АРТК» - большое число конкурентов, осуществляющих перевозки в Благовещенске. Это мероприятие направлено на привлечение большего числа клиентов. Чтобы сохранить нынешнюю устойчивую позицию, необходимо разработать стратегии по удержанию старых клиентов от перехода к конкурентным компаниям и привлечению новых, информируя их о преимуществах пользования услугами ООО «АРТК».

В первую очередь, необходимо уметь подстраиваться под изменяющийся спрос потребителей. Для этого необходимо знать требования клиентов к условиям перевозки груза, что их не устраивает. Узнать требования клиентов можно двумя способами:

- опрос новых клиентов, что привлекло их в выборе именно ООО «АРТК», что они хотят получить от сотрудничества;
- опрос старых и постоянных клиентов, они могут сообщить о недостатках процесса доставки, обслуживания, расчета и так далее.

Осуществить это возможно способами:

- личный опрос при заключении сделки;

- почтовой рассылкой с просьбой оценить работу компании и, если есть замечания, сообщить их. Такой способ лучше использовать не с новыми, а со старыми клиентами.

Для проведения этого опроса рекомендуется с помощью анкеты, образец которой предложен в Приложении Г.

Данное мероприятие не требует большого числа работников. Поручить его проведение стоит коммерческому отделу, который занимается непосредственно работой с клиентами. Назначить ответственными за опрос стоит одного-двух специалистов. Разослать анкету старым клиентам рекомендуется с помощью почтовой рассылки.

Получение обратной связи от клиентов поможет выявить недостатки в процессе организации перевозок, условиях их реализации. И, следовательно, их можно будет устранить, тем самым совершенствуя деятельность компании. Для достижения результата выделим этапы реализации:

- составление анкеты;
- составление списка клиентов, которым будет направлена почтовая рассылка;
- рассылка анкеты;
- параллельно с этим проводит опрос новых клиентов;
- сбор ответов;
- анализ полученной информации;
- реализация предложений потребителей.

Также было выявлено значительное увеличение дебиторской задолженности в компании. Это тормозит развитие коммерческой деятельности компании. Для повышения эффективности коммерческой деятельности стоит минимизировать показатели дебиторской задолженности. Для того, чтобы избежать такого в дальнейшем, рекомендуется разработать систему оценки надежности клиентов - перед заключением сделок обращаться в соответствующие государственные органы за получением информации о возможном клиенте. В результате расчета показателей

экономической эффективности коммерческой деятельности ООО «АРТК» была выявлена низкая ликвидность компании. Это несет опасность для компании в случае необходимости погасить имеющиеся задолженности. В следующем параграфе рассмотрена эффективность реализации предложенных мероприятий.

Также рекомендуется создать специальную программу, в которой будет проводиться мониторинг текущей дебиторской задолженности. В программе будет отражаться информация:

- кто? Какой клиент обязан выплатить денежную задолженность компании;
- сколько? Какая сумма осталась невыплачена каждым из клиентов;
- срок и выплаты.

Реализация предложенного мероприятия поможет осуществлять постоянный контроль за уровнем дебиторской задолженности.

3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий по совершенствованию коммерческой деятельности ООО «Амурская Региональная Транспортная Компания»

Поручить первое мероприятие, изучение спроса через анкетирование клиентов компании, стоит коммерческому отделу, который занимается непосредственно работой с клиентами. Назначить ответственными за опрос стоит специалистов. Разослать анкету старым клиентам рекомендуется с помощью почтовой рассылки.

Получение обратной связи от клиентов поможет выявить недостатки в процессе организации перевозок, условиях их реализации. И, следовательно, их можно будет устранить, тем самым совершенствуя деятельность компании.

Устранение недостатков процесса перевозки и обслуживания приведет к повышению рентабельности услуг компании. К еще большему росту рентабельности приведет реализация предложений постоянных или старых клиентов, хорошо знакомых со спецификой деятельности компании.

Предположительно, после реализации предложенного мероприятия, показатель рентабельности услуг предприятия вырастет до 8, 04 %. Темп роста в таком случае составит 133,11 % .

Для того, чтобы избежать дебиторской задолженности рекомендуется перед заключением сделок обращаться в соответствующие государственные органы за получением информации о возможном клиенте, а не начинать работу с должниками тогда, когда платеж будет просрочен.

Информацию о платежеспособности клиента можно получить, проанализировав его бухгалтерскую отчетность и данные, предоставленные государственными органами контроля. Решение проблемы дебиторской задолженности повлечет за собой разрешение вопроса низкой ликвидности компании.

Для создания программы стоит обратиться к специалистам по программированию. В среднем, разработка программы такого типа обойдется компании в 25 000 рублей.

Реализация второго мероприятия – создания специальной программы для мониторинга дебиторской задолженности, в совокупности с предварительным изучением возможных клиентов с целью выяснения их стабильности и надежности, позволит сократить показатели дебиторской задолженности на 30 % в первый год после реализации, и еще на 50 % к концу второго года.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе исследования была изучена и проанализирована коммерческая деятельность ООО «АРТК». Для того, чтобы более полно понять суть работы компании, были рассмотрены теоретические аспекты коммерческой деятельности в сфере перевозок. Процесс доставки грузов представляет собой последовательность операций, выполняемых с целью перемещения объекта транспортировки — груза — к месту назначения. При этом перевозка грузов может быть как между производителями товаров и услуг (Business to Business — B2B), так и от места производства к месту реализации (торговой точке) или конкретному потребителю (Business to Consumer — B2C).

На основании всего вышеизложенного были подведены итоги. Коммерческая деятельность — деятельность, направленная на получение прибыли, и являющаяся разновидностью предпринимательской деятельности. В настоящее время наиболее привлекательным видом коммерческой деятельности является осуществление услуг. Именно эти услуги по своей сущности становятся доминирующими по массе затрачиваемого на них труда.

В розничной торговле эти услуги связаны с доставкой крупногабаритных товаров на дом покупателю, раскрытием купленных в магазине тканей, мелкой переделкой и подгонке по росту и фигуре покупателя готового платья, установке на дому у покупателей приобретенных в магазине холодильников, стиральных машин, телевизоров и др. В оптовой торговле — транспортно-экспертные, фасовочные, услуги по хранению товаров, упаковочно-маркировочные, организационно-консультационные, финансовые, маркетинговые и т. п. Появилось и много новых видов услуг (бухгалтерские, аудиторские, операции разных видов страхования, операции с ценными бумагами и др.). Сфера услуг стала привлекательной для предпринимателей, так как многие из них не требуют большого стартового капитала (например, консалтинговые, услуги по

бытовому обслуживанию и др.). В связи с этим, а также из-за постоянно растущего спроса объем платных услуг населению в последние годы резко возрос и будет увеличиваться высокими темпами и в дальнейшем.

По мере формирования современных форм массового производства и потребления товаров, отличающихся особо крупными объемами, широким ассортиментом, сложными структурными взаимосвязями и широкой географией, роль экспедиторов в транспортном процессе неизменно росла. Теперь требуется не только перевезти груз с наименьшими затратами, но и обеспечить доставку товаров «от двери до двери» и «точно в срок», выдерживая высокие стандарты качества обслуживания, сокращая расходы на хранение, увеличивая показатели эффективности работы подвижного состава. Иными словами, экспедитор должен предоставить весь комплекс услуг по доставке груза, практически полностью освободив производителя от функции снабжения и распределения.

На основании проведенного анализа были сделаны следующие выводы. Как показали результаты проведенного анализа финансовых показателей коммерческой деятельности, компания ООО «АРТК» за период с 2016 по 2018 года имела динамично увеличивающуюся чистую прибыль, которая за исследуемый период увеличилась с 5 723 тысяч рублей до 17 273 тысяч рублей. Это связано с наращиванием мощностей и освоением новых направлений коммерческой деятельности компании.

Результаты анализа процесса ценообразования стоимости перевозки показали, что компания не является ни аутсайдером, ни лидером рынка транспортных услуг. Но при этом имеет устойчивую среднюю позицию. У компании имеются сильные конкуренты. Дальнейшая коммерческая деятельность компании должна быть направлена, как минимум, на удержание стабильного положения и, как максимум, повышение собственной позиции.

Для того, чтобы повысить эффективность деятельности компании были предложены мероприятия по снижению уровня дебиторской задолженности

и выявления недостатков компании с точки зрения клиентов. Реализация предложенных мероприятий повысит показатели рентабельности компании и поможет понизить показатели ликвидности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1 Виноградова, С. Н. Коммерческая деятельность [Текст]: учебник / С. Н. Виноградова. – 2-е изд., испр.. – Минск: Высш. Шк., 2012. – 288 с.

2 Антохина, Ю.А. Стратегический выбор методов менеджмента для повышения эффективности деятельности торгового предприятия [Текст] / Ю.А. Антохина, К.М. Гумбатов // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». – 2017. – № 2. – С. 48-55.

3 Биткина, И.К. Особенности оценки финансовых результатов деятельности коммерческой организации на различных стадиях ее развития [Текст] / И.К. Биткина // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2018. – № 2018. – № 1. Том 11. – С.21-31.

4 Будрина, Е.В. Транспортно-экспедиционная деятельность [Электронный ресурс]: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / Л. И. Рогавичене [и др.] ; под редакцией Е. В. Будриной. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 369 с. Режим доступа: <https://bibli-online.ru/bcode/433354>

Дата обращения: 14.04.2019

5 Будрина, Е.В. Транспортно-экспедиционная деятельность [Электронный ресурс]: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. И. Рогавичене [и др.] ; под редакцией Е. В. Будриной. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 370 с. Режим доступа: <https://bibli-online.ru/bcode/433354> Дата обращения: 15.04.2019

6 Веремеева Ю.С. Факторы и резервы увеличения прибыли предприятия [Текст] / Ю.С. Веремеева, С.А. Мироседи, Т.Г. Мироседи // Символ науки. – 2016. – № 4. – С. 143-146.

7 Герчикова, Е.З. Формирование уровня финансовой устойчивости торгового предприятия [Текст] / Е.З. Герчикова, Н.Н. Крылова, Ю.А. Горская // Вестник СГСЭУ. – 2018. – № 5 (74). – С. 35-39.

8 Гребнева, М.Е. Уровни оценки и пути повышения деловой активности в современных условиях [Текст] / М.Е. Гребнева, О.С. Курашова // Политика, экономика и инновации. – 2018. – № 6 (23). – С. 1-5.

9 Григорьева, А.Ф. Современные подходы к управлению бизнес-процессами на предприятии [Текст] / А.Ф. Григорьева, В.И. Фахрутдинова // Московский экономический журнал. – 2019. – № 2. – С. 187-193.

10 Дудин, А. А. Дебиторская задолженность [Текст]:// Учебник / А.А. Дудин. - 2010. - 130 с.

11 Журова, О.И. Анализ взаимосвязи финансовых результатов деятельности и показателей оценки финансового состояния коммерческой организации [Текст] / О.И. Журова, А.Г. Прудников // Политематический сетевой электронный научный журнал КГАУ. – 2017. – № 115 (01). – С. 1-17.

12 Захватова, М.О. Управление экономическим потенциалом предприятия в целях повышения эффективности его использования [Текст] / М.О. Захватова // Научные исследования. – 2019. – № 1 (27). – С. 23-25.

13 Идрисова, Г.Ф. Некоторые аспекты управления сбытовой деятельностью предприятия [Текст] / Г.Ф. Идрисова // Московский экономический журнал. – 2018. – № 5 (3). – С. 389-394.

14 Кузнецова, М.В. Методологические аспекты оценки эффективности деятельности торговой организации [Текст] / М.В. Кузнецова // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2018. – № 9. – С. 112-115.

15 Кутернега, Е.Ю. Пути повышения прибыли в современных условиях [Текст] / Е.Ю. Кутернега // Символ науки. – 2017. – № 04-1. – С. 119-121.

16 Неруш, Ю. М. Транспортная логистика [Электронный ресурс]: учебник для академического бакалавриата / Ю. М. Неруш, С. В. Саркисов. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 351 с. Режим доступа: <https://biblionline.ru/bcode/432923> Дата обращения: 14.05.2019

17 Никонов, В.А. Источники формирования прибыли предприятия [Текст] / В.А. Никонов // Вопросы науки и образования. – 2019. – № 2 (45). – С. 57-59.

18 Официальный сайт ООО «АРТК» [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://www.artk.ru/> Дата обращения: 18.04.2019

19 Официальный сайт группы компаний «Карго-Линк» [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://kargolink.ru> Дата обращения: 30.04.2019

20 Официальный сайт компании «GTD» [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://blagoveshchensk-amurskaya-oblast.gtdel.com> Дата обращения: 30.04.2019

21 Официальный сайт ООО «ПЭК» [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://pecom.ru> Дата обращения: 30.04.2019

22 Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность [Текст]: Учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. — 13-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. — 500 с.

23 Петров, А.Н. Менеджмент: учебник для бакалавров [Текст]: учебник / А.Н. Петров. — М.: Юрайт, 2016. — 645 с.

24 Полянская, Н.М. Анализ оборотных активов предприятия: организационно-методические основы и практика применения [Текст] / Н.М. Полянская // Экономический анализ: теория и практика. – 2018. – № 3. Том 17. – С. 539-561.

25 Портал о компаниях и бизнес в РФ «За честный бизнес» [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://zachestnyibiznes.ru/> Дата обращения: 28.04.2019

26 Приплад, И.С. Маркетинговая логистика [Текст] / И.С. Приплад // Научный журнал. – 2018. – № 5 (28). – С. 82-84.

27 Синяева, И. М. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник для СПО / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 506 с. Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/424341> Дата обращения: 16.04.2019

28 Талалаева, Н.С. Оценка формирования финансовых результатов деятельности малых и средних торговых организаций в системе управления

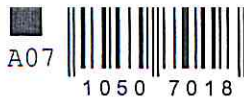
финансами [Текст] / Н.С. Талалаева, М.О. Мурдасова // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2018. – № 12-2. – С. 112-116.

29 Федорова, М.А. Коммерческая деятельность торгового предприятия: сущность и основные направления [Текст] / М.А. Федорова // Социально – экономические явления и процессы. – 2014. – № 5.– С. 110-115.

30 Шеремет, А.Д. Финансовый анализ в коммерческой организации [Текст] / А.Д. Шеремет. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 452 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ООО «АРТК» ЗА 2016



ИНН 2801103033

КПП 280101001 стр. 001



Форма по КНД 0710099

Бухгалтерская (финансовая) отчетность

Номер корректировки 0 Отчетный период (код) 34 Отчетный год 2016

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "АМУРСКАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ТРАНСПОРТНАЯ КОМПАНИЯ"

(наименование организации)

Дата утверждения отчетности 29.03.2017
Код вида экономической деятельности по классификатору ОКВЭД 52.29
Код по ОКПО 76800559
Форма собственности (по ОКФС) 16
Организационно-правовая форма (по ОКОПФ) 65
Единица измерения: (тыс. руб. / млн. руб. - код по ОКЕИ) 384

На 8 страницах с приложением документов или их копий на [] листах

Достоверность и полноту сведений, указанных в настоящем документе, подтверждаю:

- 1 - руководитель
2 - уполномоченный представитель

АСТАФЬЕВ
АЛЕКСЕЙ
ВЛАДИМИРОВИЧ

(фамилия, имя, отчество* руководителя (уполномоченного представителя) полностью)

Подпись Дата []

МП**

Наименование документа, подтверждающего полномочия представителя

Заполняется работником налогового органа

Сведения о представлении документа

Данный документ представлен (код) []

на [] страницах

в составе (отметить знаком V)

0710001 [] 0710002 []

0710003 [] 0710004 []

0710005 [] 0710006 []

с приложением документов или их копий на [] листах

Дата представления документа []

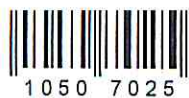
Зарегистрирован за № []

Фамилия, И. О.*

Подпись

* Отчество при наличии.
** При наличии.





ИНН 2801103033

КПП 280101001 стр. 002



Местонахождение (адрес)

Почтовый индекс 675000

Субъект Российской Федерации (код) 28

Район _____

Город Г. БЛАГОВЕЩЕНСК

Населенный пункт
(село, поселок и т.п.) _____

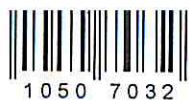
Улица (проспект,
переулок и т.п.) УЛ. ТОПОЛИНАЯ

Номер дома
(владения) 51

Номер корпуса
(строения) 1

Номер офиса 191





ИНН 2801103033

КПП 280101001 стр. 003



Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

АКТИВ

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Нематериальные активы	1110	4 8	2 7	1 2
	Результаты исследований и разработок	1120			
	Нематериальные поисковые активы	1130			
	Материальные поисковые активы	1140			
	Основные средства	1150	2 3 4 9	8 4 6 2	8 5 0 6
	Доходные вложения в материальные ценности	1160			
	Финансовые вложения	1170			
	Отложенные налоговые активы	1180			
	Прочие внеоборотные активы	1190			
	Итого по разделу I	1100	2 3 9 7	8 4 8 9	8 5 1 8
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Запасы	1210	3 2 8 8	4 2 7 9	1 4 0 3
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0	1 5 7 7	9 3 4
	Дебиторская задолженность	1230	2 6 5 0 3	1 4 3 5 9	1 3 8 3 0
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	7 8 8	5 4 6	4 2 6
	Прочие оборотные активы	1260	8 2	7 7 5	1 7 9
	Итого по разделу II	1200	3 0 6 6 1	2 1 5 3 6	1 6 7 7 2
	БАЛАНС	1600	3 3 0 5 8	3 0 0 2 5	2 5 2 9 0





ИНН 2801103033

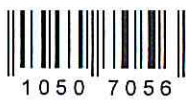
КПП 280101001 стр. 004



ПАССИВ

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров ²	1320			
	Переоценка внеоборотных активов	1340			
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
	Резервный капитал	1360			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	5 5 9 4	9 7 3 9	9 0 8 7
	Итого по разделу III	1300	5 6 0 4	9 7 4 9	9 0 9 7
III. ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ³					
	Паевой фонд	1310			
	Целевой капитал	1320			
	Целевые средства	1350			
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества	1360			
	Резервный и иные целевые фонды	1370			
	Итого по разделу III	1300			
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
	Заемные средства	1410			
	Отложенные налоговые обязательства	1420			
	Оценочные обязательства	1430			
	Прочие обязательства	1450	6 0 2	2 3 1 8	5 6 8 3
	Итого по разделу IV	1400	6 0 2	2 3 1 8	5 6 8 3





ИНН 2801103033

КПП 280101001 Стр. 005



сеа6 0сеb 510b 2743 а86с е7ba 09b2 4747

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
—	Заемные средства	1510	7 2 9 2	8 5 5 5	5 7 5 7
—	Кредиторская задолженность	1520	1 9 5 6 0	9 4 0 3	4 7 5 3
—	Доходы будущих периодов	1530	—	—	—
—	Оценочные обязательства	1540	—	—	—
—	Прочие обязательства	1550	—	—	—
—	Итого по разделу V	1500	2 6 8 5 2	1 7 9 5 8	1 0 5 1 0
—	БАЛАНС	1700	3 3 0 5 8	3 0 0 2 5	2 5 2 9 0

Примечания

- 1 Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
 2 Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.
 3 Заполняется некоммерческими организациями.





ИНН 2801103033

КПП 280101001 стр. 006

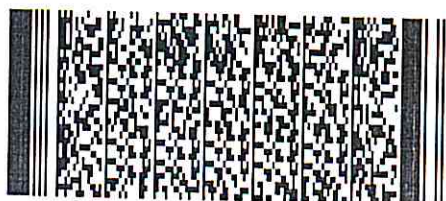


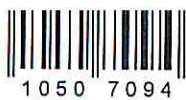
6237 aa78 510E f93c a34e 84a1 574b d267

Расшифровка отдельных показателей бухгалтерского баланса

Лист представляется при наличии расшифровок

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	Лист представляется при наличии расшифровок		
			На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
Прочие внеоборотные активы (стр. 1190), в том числе:					
		11901			
		11902			
		11903			
Запасы (стр. 1210), в том числе:					
		12101			
		12102			
		12103			
		12104			
		12105			
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям (стр. 1220), в том числе:					
		12201			
Дебиторская задолженность (стр. 1230), в том числе:					
	ПОКУПАТЕЛИ И ЗАКАЗЧИКИ	12301	0	10479	12439
		12302			
		12303			
		12304			
		12305			
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) (стр. 1240), в том числе:					
		12401			
		12402			
		12403			
Денежные средства и денежные эквиваленты (стр. 1250), в том числе:					
		12501			
		12502			
Вписываемые показатели (стр. 1255), в том числе:					
		12551			
		12552			
Прочие оборотные активы (стр. 1260), в том числе:					
		12601			
		12602			
		12603			





ИНН 2801103033

КПП 280101001 стр. 007



Расшифровка отдельных показателей бухгалтерского баланса

Лист представляется при наличии расшифровок

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
Вписываемые показатели (стр. 1435), в том числе:					
	<input type="text"/>	14351			
	<input type="text"/>	14352			
Прочие долгосрочные обязательства (стр. 1450), в том числе:					
	ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО ЛИЗИНГУ	14501	602	2318	5683
Заемные средства (стр. 1510), в том числе:					
	<input type="text"/>	15101			
Кредиторская задолженность (стр. 1520), в том числе:					
	АВАНСЫ ПОЛУЧЕННЫЕ	15201	0		
	<input type="text"/>	15202			
	<input type="text"/>	15203			
	<input type="text"/>	15204			
	<input type="text"/>	15205			
	<input type="text"/>	15206			
	<input type="text"/>	15207			
Доходы будущих периодов (стр. 1530), в том числе:					
	<input type="text"/>	15301			
Оценочные обязательства (стр. 1540), в том числе:					
	<input type="text"/>	15401			
	<input type="text"/>	15402			
Вписываемые показатели (стр. 1545), в том числе:					
	<input type="text"/>	15451			
	<input type="text"/>	15452			
Прочие краткосрочные обязательства (стр. 1550), в том числе:					
	<input type="text"/>	15501			





ИНН 2801103033

КПП 280101001 стр. 008



fd5f de2c 510f 9c4d fc49 df9d 6dfd dd7c

Отчет о финансовых результатах

Форма по ОКУД 0710002

Пояснения ¹ 1	Наименование показателя 2	Код строки 3	За отчетный год 4	За предыдущий год 5
	Выручка ²	2110	2 4 4 0 3 3	1 8 9 5 9 4
	Себестоимость продаж	2120	(223216)	(172345)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	2 0 8 1 7	1 7 2 4 9
	Коммерческие расходы	2210	_____	_____
	Управленческие расходы	2220	(1 1 5 8 5)	(5 8 2 5)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	9 2 3 2	1 1 4 2 4
	Доходы от участия в других организациях	2310	_____	_____
	Проценты к получению	2320	_____	_____
	Проценты к уплате	2330	(7 0 3)	(8 1 4)
	Прочие доходы	2340	1 2 7	2 0 7
	Прочие расходы	2350	(9 4 7)	(2 3 4)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	7 7 0 9	1 0 5 8 3
	Текущий налог на прибыль	2410	(1 9 8 6)	(2 6 3 0)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	_____	_____
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	_____	_____
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	_____	_____
	Прочее	2460	_____	_____
	Чистая прибыль (убыток)	2400	5 7 2 3	7 9 5 3
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	_____	_____
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	_____	_____
	Совокупный финансовый результат периода³	2500	5 7 2 3	7 9 5 3
СПРАВОЧНО				
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	_____	_____
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	_____	_____

Примечания

1 Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

2 Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

3 Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк «Чистая прибыль (убыток)», «Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» и «Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода».



место штампа
налогового органа

ООО "АРТК", 2801103033/280101001

(реквизиты налогоплательщика (представителя):
- полное наименование организации, ИНН/КПП;
- Ф.И.О. индивидуального предпринимателя
(физического лица), ИНН (при наличии))

Квитанция о приеме налоговой декларации (расчета) в электронном виде

Налоговый орган **Межрайонная ИФНС России № 1 по Амурской области**
(код 2801)

(наименование и код налогового органа)

настоящим документом подтверждает, что

ООО "АРТК", 2801103033/280101001

(полное наименование организации, ИНН/КПП; ФИО индивидуального предпринимателя (физического лица), ИНН (при наличии))

представил(а) **30.03.2017** в **14.08.00** налоговую декларацию (расчет)

Бухгалтерская (финансовая) отчетность, первичный, 34, 2016 год

(наименование налоговой декларации, вид документа, отчетный период, отчетный год)

в файле - **NO_VUNOTCH_2801_2801_2801103033280101001_20170330_87A2F581-6D16-4C2F-AC85-E0325BC63652**

(наименование файла)

в налоговый орган **Межрайонная ИФНС России № 1 по Амурской области(код 2801)**

(наименование и код налогового органа)

которая поступила **30.03.2017** и принята налоговым органом **30.03.2017**,

регистрационный номер **45445334**.

Должностное лицо

(наименование налогового органа)

(классный чин)

М.П.

(подпись)

(Ф.И.О.)

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ООО «АРТК» ЗА 2017 ГОД

A07



ИНН 2801103033

КПП 280101001 Стр. 001



Форма по КНД 0710099

Бухгалтерская (финансовая) отчетность

Номер корректировки 0

Отчетный период (код) 34

Отчетный год 2017

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "АМУРСКАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ТРАНСПОРТНАЯ КОМПАНИЯ"

(наименование организации)

Дата утверждения отчетности 28.03.2018
Код вида экономической деятельности по классификатору ОКВЭД 52.29
Код по ОКПО 76800559
Форма собственности (по ОКФС) 16
Организационно-правовая форма (по ОКОПФ) 65
Единица измерения: (тыс. руб. / млн. руб. - код по ОКЕИ) 384

На 6 страницах с приложением документов или их копий на [] листах

Достоверность и полноту сведений, указанных в настоящем документе, подтверждаю:

- 1 - руководитель
2 - уполномоченный представитель

АСТАФЬЕВ
АЛЕКСЕЙ
ВЛАДИМИРОВИЧ

(фамилия, имя, отчество* руководителя (уполномоченного представителя) полностью)

Подпись [Signature]

Дата 28.03.2018

Наименование документа, подтверждающего полномочия представителя



Заполняется работником налогового органа

Сведения о представлении документа

Данный документ представлен (код) []

на [] страницах

в составе (отметить знаком V)

0710001 [] 0710002 []

0710003 [] 0710004 []

0710005 [] 0710006 []

с приложением документов или их копий на [] листах

Дата представления документа []

Зарегистрирован за № []

Фамилия, И. О.*

Подпись

* Отчество при наличии.
** При наличии.





1050 7025

ИНН 2801103033

КПП 280101001 стр. 002



adf1 bla5 5104 a0fa 4021 65a4 f03a 1655

Местонахождение (адрес)

Почтовый индекс 675000

Субъект Российской Федерации (код) 28

Район

Город

Г. БЛАГОВЕЩЕНСК

Населенный пункт
(село, поселок и т.п.)

Улица (проспект,
переулок и т.п.)

УЛ. ТОПОЛИНАЯ

Номер дома
(владения)

51

Номер корпуса
(строения)

1

Номер офиса

191





1050 7032

ИНН 2801103033

КПП 280101001 Стр. 003



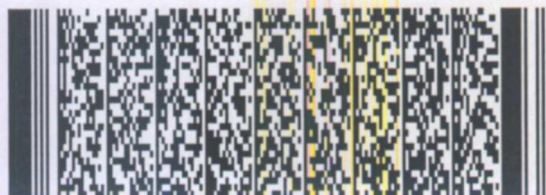
f59a 754d 5102 9b19 66fe 3dbe 3774 fd65

Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

АКТИВ

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Нематериальные активы	1110	4 6	4 8	2 7
	Результаты исследований и разработок	1120			
	Нематериальные поисковые активы	1130			
	Материальные поисковые активы	1140			
	Основные средства	1150	7 0 5 4	2 3 4 9	8 4 6 2
	Доходные вложения в материальные ценности	1160			
	Финансовые вложения	1170			
	Отложенные налоговые активы	1180			
	Прочие внеоборотные активы	1190			
	Итого по разделу I	1100	7 1 0 0	2 3 9 7	8 4 8 9
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Запасы	1210	3 6 0 5	3 2 8 8	4 2 7 9
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	1 5 9 5		1 5 7 7
	Дебиторская задолженность	1230	1 9 8 5 5	2 6 5 0 3	1 4 3 5 9
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1 4 8 8	7 8 8	5 4 6
	Прочие оборотные активы	1260	1 5	8 2	7 7 5
	Итого по разделу II	1200	2 6 5 5 8	3 0 6 6 1	2 1 5 3 6
	БАЛАНС	1600	3 3 6 5 8	3 3 0 5 8	3 0 0 2 5





ИНН 2801103033

КПП 280101001 Стр. 004



ПАССИВ

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	1 0	1 0	1 0
	Собственные акции, выкупленные у акционеров ²	1320			
	Переоценка внеоборотных активов	1340			
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
	Резервный капитал	1360			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	5 1 3 2	5 5 9 4	9 7 3 9
	Итого по разделу III	1300	5 1 4 2	5 6 0 4	9 7 4 9
III. ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ³					
	Паевой фонд	1310			
	Целевой капитал	1320			
	Целевые средства	1350			
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества	1360			
	Резервный и иные целевые фонды	1370			
	Итого по разделу III	1300			
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
	Заемные средства	1410			
	Отложенные налоговые обязательства	1420			
	Оценочные обязательства	1430			
	Прочие обязательства	1450	0	6 0 2	2 3 1 8
	Итого по разделу IV	1400	0	6 0 2	2 3 1 8





ИНН 2801103033

КПП 280101001 Стр. 005



Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
—	Заемные средства	1510	9 7 6 9	7 2 9 2	8 5 5 5
—	Кредиторская задолженность	1520	1 8 7 4 7	1 9 5 6 0	9 4 0 3
—	Доходы будущих периодов	1530	—	—	—
—	Оценочные обязательства	1540	—	—	—
—	Прочие обязательства	1550	—	—	—
—	Итого по разделу V	1500	2 8 5 1 6	2 6 8 5 2	1 7 9 5 8
—	БАЛАНС	1700	3 3 6 5 8	3 3 0 5 8	3 0 0 2 5

Примечания

1 Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

2 Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

3 Заполняется некоммерческими организациями.





ИНН 2801103033

КПП 280101001 Стр. 006



2bb9 77df 510d c110 64e6 cfbe 53f1 1825

Отчет о финансовых результатах

Форма по ОКУД 0710002

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
	Выручка ²	2110	3 1 4 4 6 1	2 4 4 0 3 3
	Себестоимость продаж	2120	(2 9 3 6 5 2)	(2 2 3 2 1 6)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	2 0 8 0 9	2 0 8 1 7
	Коммерческие расходы	2210	_____	_____
	Управленческие расходы	2220	(6 5 3 4)	(1 1 5 8 5)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	1 4 2 7 5	9 2 3 2
	Доходы от участия в других организациях	2310	_____	_____
	Проценты к получению	2320	_____	_____
	Проценты к уплате	2330	(9 5 9)	(7 0 3)
	Прочие доходы	2340	2 2 4 2	1 2 7
	Прочие расходы	2350	(2 2 8 0)	(9 4 7)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	1 3 2 7 8	7 7 0 9
	Текущий налог на прибыль	2410	(2 6 5 6)	(1 9 8 6)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	_____	_____
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	_____	_____
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	_____	_____
	Прочее	2460	_____	_____
	Чистая прибыль (убыток)	2400	1 0 6 2 2	5 7 2 3
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	_____	_____
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	_____	_____
	Совокупный финансовый результат периода³	2500	1 0 6 2 2	5 7 2 3
СПРАВОЧНО				
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	_____	_____
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	_____	_____

Примечания

1 Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

2 Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

3 Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк «Чистая прибыль (убыток)», «Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» и «Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода».



место штампа
налогового органа

ООО "АРТК", 2801103033/280101001

(реквизиты налогоплательщика (представителя):
- полное наименование организации, ИНН/КПП;
- Ф.И.О. индивидуального предпринимателя
(физического лица), ИНН (при наличии))

Квитанция о приеме налоговой декларации (расчета) в электронном виде

Налоговый орган **Межрайонная ИФНС России № 1 по Амурской области(код 2801)** настоящим документом подтверждает, что
(наименование и код налогового органа)

ООО "АРТК", 2801103033/280101001

(полное наименование организации, ИНН/КПП; ФИО индивидуального предпринимателя (физического лица), ИНН (при наличии))
представил(а) **28.03.2018** в **07.56.00** налоговую декларацию (расчет)

Бухгалтерская (финансовая) отчетность, первичный, 34, 2017 год

(наименование налоговой декларации, вид документа, отчетный период, отчетный год)

в файле - **NO_VUHOTCH_2801_2801_2801103033280101001_20180328_B5F3F25B-5D39-4EAC-BA52-F95CE7DDA3DF**

(наименование файла)

в налоговый орган **Межрайонная ИФНС России № 1 по Амурской области(код 2801)**,
(наименование и код налогового органа)

которая поступила **28.03.2018** и принята налоговым органом **28.03.2018**,
регистрационный номер **50042178**.

Должностное лицо

(наименование налогового органа)

(классный чин)

М.П.

(подпись)

(Ф.И.О.)

ПРИЛОЖЕНИЕ В

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ООО «АРТК» ЗА 2018

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2018 г.

		Коды		
		0710001		
		18	3	2019
		76800559		
		2801103033		
		52.29		
		12300	16	
		384		
Организация ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "АМУРСКАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ТРАНСПОРТНАЯ КОМПАНИЯ"		Форма по ОКУД Дата (число, месяц, год)	по ОКПО	
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	2801103033	
Вид экономической деятельности Деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками		по ОКВЭД	52.29	
Организационно-правовая форма / форма собственности Общества с ограниченной ответственностью/Частная собственность		по ОКОПФ / ОКФС		
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКЕИ		
Местонахождение (адрес) 675000, Амурская обл, Благовещенск г, Тенистая ул, д.101А				

Пояснения 1	Наименование показателя 2	Код	На 31 декабря 2018 г. 3	На 31 декабря 2017 г. 4	На 31 декабря 2016 г. 5
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	74	46	48
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	5 006	7 054	2 349
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	5 080	7 100	2 397
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	3 571	3 605	3 288
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	1 595	-
	Дебиторская задолженность	1230	31 273	19 855	26 503
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1	1 488	788
	Прочие оборотные активы	1260	-	15	82
	Итого по разделу II	1200	34 845	26 558	30 661
	БАЛАНС	1600	39 925	33 658	33 058

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 2018 г. ³	На 31 декабря 2017 г. ⁴	На 31 декабря 2016 г. ⁵
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ⁶				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-) ⁷	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	6 567	5 132	5 594
	Итого по разделу III	1300	6 577	5 142	5 604
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	602
	Итого по разделу IV	1400	-	-	602
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	16 636	9 769	7 292
	Кредиторская задолженность	1520	16 712	18 747	19 560
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	33 348	28 516	26 852
	БАЛАНС	1700	39 925	33 658	33 058

Руководитель _____ Астафьев А.В.
(подпись) (расшифровка подписи)

" 18 " марта 2019 г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетная дата отчетного периода.
4. Указывается предыдущий год.
5. Указывается год, предшествующий предыдущему.
6. Некоммерческая организация именуется указанный раздел "Целевое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)", "Собственные акции, выкупленные у акционеров", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает показатели "Паевой фонд", "Целевой капитал", "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные целевые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).
7. Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

Отчет о финансовых результатах

за 2018 г.

			Коды		
	Дата (число, месяц, год)	Форма по ОКУД	0710002		
			18	3	2019
Организация ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "АМУРСКАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ТРАНСПОРТНАЯ КОМПАНИЯ"		по ОКПО	76800559		
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	2801103033		
Вид экономической деятельности Деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками		по ОКВЭД	52.29		
Организационно-правовая форма / форма собственности Общества с ограниченной ответственностью/Частная собственность		по ОКОПФ / ОКФС	12300	16	
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКЕИ	384		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За 2018 г. ³	За 2017 г. ⁴
	Выручка ⁵	2110	367 923	314 461
	Себестоимость продаж	2120	(340 529)	(293 652)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	27 394	20 809
	Коммерческие расходы	2210	(-)	(-)
	Управленческие расходы	2220	(6 795)	(6 534)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	20 599	14 275
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	(-)	(959)
	Прочие доходы	2340	4 686	2 242
	Прочие расходы	2350	(3 287)	(2 280)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	21 998	13 278
	Текущий налог на прибыль	2410	(4 400)	(2 656)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
	Прочее	2460	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	17 598	10 622

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За 2018 г. ³	За 2017 г. ⁴
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода ⁶	2500	17 598	10 622
	СПРАВОЧНО			
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель _____ Астафьев А.В.
(подпись) (расшифровка подписи)

" 18 " марта 2019 г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться в отчете о прибылях и убытках общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о прибылях и убытках, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетный период.
4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.
5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода".

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Анкета

Уважаемый респондент!

Просим вас принять участие в опросе, ответить на вопросы анкеты. Просим вас отвечать искренне. Результаты полностью анонимные.

1 Каким видом услуг транспортной компании вы воспользовались? (автомобильные, контейнерные, железнодорожные, авиационные)

2 Почему вы выбрали именно нашу компанию?

3 Откуда вы узнали о нашей компании?

4 Оцените уровень оказанных услуг по 10-бальной шкале (1 – минимальная оценка, 10 – максимальная)

5 Что вы можете предложить для совершенствования процедуры составления договора и доставки груза?

6 Обратитесь ли вы ещё раз в нашу компанию?

7 Посоветуете ли вы своим знакомым нашу компанию?

8 Обращались ли вы раньше за оказанием транспортных услуг к другой компании? Если да, то какие преимущества/недостатки вы можете назвать в работе нашей компании

9 Как быстро обработали и приняли вашу заявку?

Благодарим за сотрудничество!