****

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНСТВО МОРСКОГО И РЕЧНОГО ТРАНСПОРТА**

**ФГБОУ ВО «Государственный университет морского и речного флота имени адмирала С. О. Макарова»**

Институт (факультет) Водного транспорта\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

КафедраТранспортной логистики\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Направление подготовки (специальность) 26.03.01 Управление водным транспортом и гидрографическое обеспечение судоходства\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Форма обучения заочная\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

«К ЗАЩИТЕ ДОПУЩЕНА»

Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(подпись)

\_\_\_Королёва Е. А.

(ФИО)

«\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2022 г.

**Выпускная квалификационная работа**

Обучающегося\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Алексеевой Натальи Анатольевны\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(ФИО)

Вид работы \_\_\_\_\_\_\_\_\_Выпускная квалификационная работа бакалавра\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(Выпускная квалификационная работа бакалавра, специалиста, магистра)

**ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА**

На тему: «Совершенствование организации транспортного обслуживания компании ООО «Бэйби опт груп»

(Полное наименование темы выпускной квалификационной работы в соответствии с приказом об утверждении ВКР)

Руководитель \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Кузнецов А. С.

Консультант: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(при наличии)

Исполнитель\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Алексеева Н. А.

Санкт-Петербург

2022г

СОДЕРЖАНИЕ

[ВВЕДЕНИЕ 3](#_Toc452875597)

[1.ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ БАЗА ОРГАНИЗАЦИИ ТРАНСПОРТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЛОГИСТИКИ В ТОРГОВЛЕ 5](#_Toc452875598)

[1.1. Сущность, функции, задачи транспортного обеспечения логистики 5](#_Toc452875599)

[1.2. Организация закупочной логистики в оптовой торговле 11](#_Toc452875600)

[1.3. Рынок транспортных услуг при доставке из Китая в Россию 16](#_Toc452875601)

[2. АНАЛИЗ производственно-хозяйственной деятельности В ООО «БЭЙБИ ОПТ ГРУП»](#_Toc452875602)

[2.1. Общая характеристика деятельности компании](#_Toc452875603)

[2.2.](#_Toc452875604) Характеристика перевозимых грузов

[2.3](#_Toc452875605) Анализ экономических показателей деятельности

[3. Направления совершенствования транспортного хозяйства ООО «Бэйби Опт Груп»](#_Toc452875641)

[3.1.](#_Toc452875642)

[3.2.](#_Toc452875645)

[ЗАКЛЮЧЕНИЕ](#_Toc452875646)

[СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ](#_Toc452875648)

## 1.ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ БАЗА ОРГАНИЗАЦИИ ТРАНСПОРТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЛОГИСТИКИ В ТОРГОВЛЕ

[1.1. Сущность, функции, задачи транспортного обеспечения логистики](#_Toc452875599)

В выпускной квалификационной работе для обеспечения компании товарами был выбрал стандартный универсальный 20-футовый контейнер международного стандарта с генеральным грузом, так же были приняты следующие условия: точкой отправления груза является город Шэньчжэнь, Китай. Обусловлен выбор места отправления, тем что там находится завод по производству закупаемых товаров. Для отгрузки из города Шэньчжэнь можно воспользоваться любым транспортом.

Порт является четвертым в мире по грузообороту контейнерным портом. Более сорока международных контейнерных компаний включили шэньчжэньский порт в 150 своих судоходных линий. Для отгрузки железнодорожным транспортом используется станция Сунган, куда на данный момент переведены основные потоки грузов. Шэньчжэнь играет важную роль в перевозке грузов в рамках проекта «[Один пояс и один путь](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%B4%D0%B8%D0%BD_%D0%BF%D0%BE%D1%8F%D1%81_%D0%B8_%D0%BE%D0%B4%D0%B8%D0%BD_%D0%BF%D1%83%D1%82%D1%8C)»: сюда железной дорогой прибывают контейнеры из Европы и Центральной Азии, которые затем морским путём следуют в Южную Корею и Японию и обратно. Город имеет развитую автотранспортную инфраструктуру и соединяется со всеми крупными районами страны.

Склад получателя расположен в городе Санкт-Петербург, Россия. Точно так же для получения товаров можно воспользоваться любым транспортом.

Для совершенствования доставок в изменяющихся экономических условиях в данной работе будет рассмотрено две схемы сообщения смешанного вида: морским и железнодорожным, морским и автомобильным. А также доставка напрямую с использованием автомобильного и железнодорожного транспорта.

При современном уровне развития транспортной системы транспортный сервис включает в себя не только собственно перевозку грузов от поставщика потребителю, но и большое количество экспедиторских, информационных операций (услуг по переработке, страхованию), охране и т.п.[16,c.412]

Приведем ключевые функции логистических функций, связанных с передвижением продукции транспортными средствами (или другими способами) по определенной технологии в цепи поставок: экспедирование грузового транспорта (или средства), упаковка и передача прав собственности на грузы для страховки рисков, таможенные процедуры или другие мероприятия.

Сегодняшнюю миссию логистического сервиса можно кратко сформулировать следующим образом: «доставлять необходимый товар требуемого качества и количества в заданное время с минимальными затратами». Основу логистических затрат составляет транспортные расходы, которые составляют значительную часть - 20 – 40% и более. Поэтому оптимизация решений в транспортной логистике поможет бизнесу получить значительную экономию затрат при условии использования специальных знаний.

Транспорту принадлежит особая роль в формировании и развитии логистики в России. Российский транспортный бизнес первым увидел необходимость внедрения современных логистических технологий транспортировки и грузопереработки. В первую очередь это касается транспортных компаний, участвующих в международных перевозках грузов. Российский государственный и частный транспортный бизнес активно создает свои терминальные сети, грузораспределительные и логистические центры, системы информационно-компьютерной поддержки логистики. Однако, потенциала логистики в транспортном комплексе используется недостаточно.

Поддержание транспортной системы на предприятии связано с решением задачи – использовать собственные транспортные средства или привлекать их со стороны. Главный вопрос в управлении физическими процессами - должна ли компания владеть собственными транспортными средствами или нанимать их, является ключевым.

Для реализации функций товароснабжения на предприятии необходимо вложить значительные средства, а именно складские помещения, запасы и технологическое оборудование, персонал. Транспортные средства для доставки товара потребителю. Функции логистика включают в себя поиск путей достижения максимальной прибыли от использования ресурсов и снижения затрат.

Для управления транспортировкой в фирме существует несколько основных этапов[11,c. 400]:

1. Выбор вида транспорта;
2. Выбор способа транспортировки (вида транспортировки);
3. Выбор автомобиля;
4. Выбор перевозчика, а также логистических партнеров по транспортировке.
5. Оптимизация транспортных процессов.

В настоящее время существуют следующие виды транспорта: железнодорожный, морской, внутренний водный (речной), автомобильное сообщение и трубопроводы. К каждому виду транспорта относятся определенные требования к качеству его использования в логистической системе.

К каждому виду транспортирования относятся определенные типы транспортных средств (подвижная система, подвижные единицы) и производственные базы для эксплуатации, технического обслуживания или ремонта транспортного средства. Логистическому менеджменту важны некоторые технические параметры подвижного состава, путей сообщения и терминалов.

Логистический менеджер должен учитывать мощность и провозные возможности, технико-эксплуатационные характеристики транспорта и пространственную доступность транспорта. Самым важным условием выбора является сохранение груза на месте и обеспечение сохранности в пути, соблюдение стандартов качества перевозки, международных экологических требований.

Эффективность транспортной логистики торговой компании определяется тремя факторами:

1. общими издержками,
2. скоростью,
3. надежностью.

Задачей транспортной логистики торгового предприятия является обеспечение желательного уровня сервиса при минимальном объеме запасов, с которым связаны наименьшие общие издержки[8:c.90]

1. управление складированием,
2. управление транспортировкой,
3. управление доставкой товара и обслуживанием клиентов.

На предприятиях розничной торговли логистические операции связаны с выполнением следующих функций:

* заказа, приобретения и доставки товара;
* информационного сопровождения покупки товаров;
* хранения, сортировки продукции.

Основные направления использования логистики в оптовой торговле могут осуществляться по двум направлениям: развитие оптовой торговли во взаимосвязи с техническим и организационным улучшением всей системы товародвижения. В рамках второго направления планируется усовершенствовать внутрискладские грузоперерабатывающие системы.

Торговые грузы имеют номенклатуру более нескольких тысяч наименований. Различают:

* 1. продовольственные и промышленные товары;
  2. товары, доставляемые в упаковке и без упаковки;
  3. бакалейные товары могут быть расфасованы в мелкую упаковку или перевозиться в ящиках, бочках или мешках.

К тому же многоступенчатая поставка товаров приводит к тому, что коэффициент повторности перевозок торговых грузов превышает 2, а в некоторых случаях достигает 10. Высокий процент повторности приводит к увеличению стоимости транспортных и погрузо-разгрузочных работ. Не менее высокая доля ручного труда в погрузочно-разгрузочных операциях, чем во всех остальных видах перевозок. Перегрузки товаров приводят к повреждению упаковки, нарушенной сохранности и увеличению вероятности хищения.

Обычно для перевозки торговых грузов используют фургоны. Они могут быть разделенными на две группы в зависимости от того, оснащена ли она специальным оборудованием для перевозки конкретных грузов: изотермическими кузовами с холодильными установками или оборудованием для подогрева автомобиля, а так же контейнерами с комплектом приспособлений и оборудования для размещения и закрепления груза.[5,c.140]

Погрузочные платформы общего назначения (автомобили, прицепы и полуприцепы) могут иметь подъемную или сдвижной потолок для облегчения транспортировки грузов. Они должны иметь две двери: спереди с углом открывания 270 и слева от транспортного средства с углом открывания 180. При использовании одной двери водитель может подавать автомобиль под погрузку и разгрузку без необходимости дополнительного маневрирования. Это особенно важно в стесненных условиях жилой застройки, где обычно расположены торговые точки. В закрытом положении двери фургона должны быть надежно закреплены. Проем задней двери должен быть на уровне или превышать ширину и высоту кузова. На всех дверях фургона установлены ограждения, которые защищают пломбы от повреждений. Кузов автомобиля должен иметь внутреннее освещение и систему вентиляции, а также быть защищен от попадания в него отработанных газов или пыли с воздухом.

Доставка торговых грузов в населенных пунктах осуществляется автомобилями-фургонами, которые имеют малую или среднюю массу. В междугородном сообщении целесообразно использовать фургоны-полуприцепа большой грузоподъемности. На местных перевозках, как и на загородных маршрутах используются фургоны-прицепы.[15,c. 202]

Для перевозки продуктов питания подвижной состав должен иметь санитарный паспорт. Постоянная очистка (мойка) наружного кузова и мытье внутренней части кузова теплой водой (30...35С) с мылом или добавлением 1% кальцинированной соды. По графику проводится дезинфекция кузова хлорамин.

По сути, современная миссия транспортировки в системе логистического сервиса может быть сформулирована следующим образом: «Доставлять необходимый товар требуемого качества и количества с оптимальными затратами». Значительно возрастает роль транспорта при организации бизнеса в сфере оптовой торговли.

Важными факторами эффективности транспортной логистики торговой компании являются: общие издержки, скорость и надежность.

Используя соответствующий вид транспорта, логистическому менеджеру следует принимать во внимание мощности и провозные возможности транспортных средств, технические характеристики и пространственную доступность автотранспорта. Для выбора важными условиями являются сохранение груза в пути, соблюдение стандартов качества перевозочного процесса и международных экологических требований.

[1.2. Организация закупочной логистики в оптовой торговле](#_Toc452875600)

Целью закупочной логистики в оптовой торговле является организация системы поставок, которая обеспечит предприятие всем необходимым точно в срок и с минимальными затратами для компании. Отдел закупок решает такие задачи, как:

* Формирование запасов на складе в балансе, не создавая дефицит и профицит;
* Поиск ответственных поставщиков;
* Соблюдение принципа «цена-качество».[17,c.356]

Этапы работы с поставщиками закупочной логистики в оптовой торговле можно представить в виде шести этапов:

1 Этап – составление заявки.

Оценка объема ресурсов, которые необходимо закупить компании для нормальной производственной деятельности. Непосредственно сама заявка формируемся отделом продаж на основе покупательской потребности.

2 Этап – анализ заявок.

Анализ необходимости товаров, учёт сезонности и спроса. Работа над анализом происходит во всех отделах компании.

3 Этап – выбор поставщика.

Если организация определилась с тем, кто может предоставить компании эти ресурсы, то непосредственно предает заявку конкретному поставщику, если необходимо выбрать из нескольких предложений, то применяют метод ранжирования. Наиболее значимыми критериями для оценки поставщика являются: место нахождения; стоимость товаров, скидки; качество; оценка мощности поставщика.

4 Этап- размещение заказа.

Подразумевает передачу сформированной заявки поставщику. Вся работа на этом этапе осуществляется в рамках контракта. Существует несколько методов закупки: приобретение продукции большой партии за один раз, но тут можно столкнуться с трудностью изыскания ресурсов на подобный крупный заказ, так же нужны площади для хранения таких товаров. Приобретением продукции регулярно, когда присутствует некий чёткий временной интервал в приобретении продукции. В этом случае компания может заранее запланировать необходимую сумму для закупки и оптимальную партию закупки. Приобретение продукции по мере необходимости. Есть вероятность столкнуться с дефицитом товаров из-за отсутствия запасов на складе.

5 Этап – контроль за выполнением заказа.

Оценка своевременности поступления товаров или возможность внесения корректировок. Если поставщик не может в силу обстоятельств в полной мере или к нужной дате организовать поставку, то руководитель отдела продаж вносит коррективы в план продаж. Либо рассматривается возможность

6 Этап – завершение процесса приобретения.

Подразумевает непосредственно приемку и размещение на хранение поступивших товаров. Обязательно необходимо документально зафиксировать поступление товаров на склад. Далее происходит оценка и рассмотрение сопроводительных документов, которые поступили от поставщика, проверка качества товаров и соблюдения сроков доставки.

Логистический цикл можно представить, как период времени между создание заказа на закупаемую партию груза в базе и доставкой до склада потребителя. Такой интервал складывается из затрат времени на оформление заявки с учетом всех нюансов; передачи заявки поставщику товаров; сбор и упаковка товаров подрядчиком; время, затраченное на межоперационные простои и доставки груза потребителю.

Самым главным этапом для начала осуществления международной торговли является заключение внешнеторгового контракта. Он определяет содержание внешнеэкономической сделки в нем описываются условия поставки, предмет сделки, порядок расчётов, права и обязанности сторон и т.д. От правильности составления этого документа зависит успех оформления закупки, так как цена ошибки высока и может привести к конфликту между продавцом и покупателем, а также могут возникнуть проблемы при таможенном оформлении и при реализации валютных операций. [17,c.356]

Стоит учитывать, что при оформлении международной перевозки организация доставки не ложиться только на поставщика товаров, для регуляции существует одиннадцать унифицированных правил Инкотермс, которые фиксируют права и обязанности сторон внешнеэкономического контракта. (см. рисунок 1)

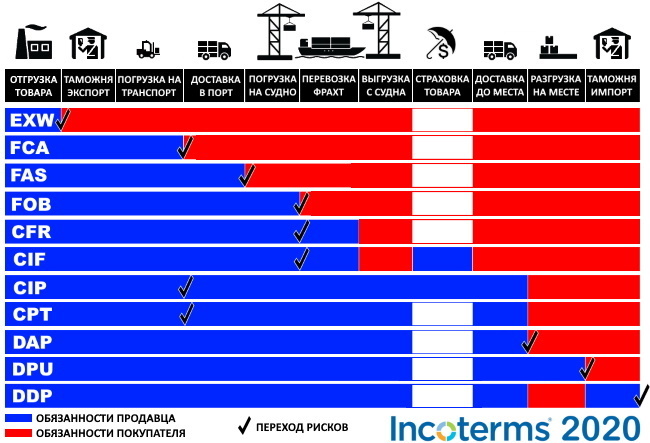


Рисунок 1 – Инкотермс 2020.

Необходимо отметить, что при организации закупки покупатель должен найти не только поставщика товаров, но и перевозчика.

EXW - Передача происходит в помещениях продавцов или в других ранее оговоренных местах. В таком случае стороны должны четко согласовать места поставки, так как в этих пунктах все риски переходят на покупателей.

FOB - Термин устанавливает, что продавцы обязуются поставить товар на борт судна, которое номинировали покупатели, в ранее оговоренном порту, или обеспечивают предоставление товара таким образом. Когда товар находится на борту судна, происходит переход рисков за повреждение или утрату товара с продавцов на покупателей. С того момента расходы за товар несут покупатели.[17,c. 356]

Когда все формальности соблюдены при таможенном контроле требуется ряд документов для прохождения границы и ввоза груза на территорию Российской Федерации. Для того, чтобы растаможить груз необходимо пройти таможенную регистрацию участника ВЭД и предоставить товаросопроводительные документы на товары: спецификации на товар, внешнеторговый договор купли-продажи, счет-фактура, товарно-транспортные документы (товаротранспортные накладные, коносамент и т.п.), подтверждающие валютную стоимость товара, лицензии и разрешения государственных органов на ввоз определенных видов товаров, а также сертификаты качества на ввозимую продукцию. К оформлению документации требуется пристальное внимание, потому что даже незначительная ошибка может привести к отказу в таможенной очистке.

Таможенная очистка — это уплата всех налогов, сборов, пошлин, предоставление необходимых документов, а также лицензий и разрешений по запросу.

Рассмотрим порядок прохождения границы. Для оформления заявки на перевозку в контейнерной линии необходимо оформить букинг-ноут (booking note), где необходимо указать название и контактные данные поставщика, вид груза, порты отправки и назначения и дату готовности груза. По получению такой заявки контейнерная линия по своим каналам переправляет ее в свой офис ближайший к указанному клиентом поставщику. Агенты линии связываются с поставщиком и договариваются о дате подачи контейнера под загрузку в зависимости от даты готовности груза и возможностей фабрики. По приходу контейнера в порт назначения (г. Санкт-Петербург) груз попадает на таможенную территорию РФ, на фидерный коносамент ставится печать «груз таможенный». На момент прихода контейнера в порт назначения необходимо:

* Проследить, чтобы все справки и документы были актуальны на дату предоставления в таможенный орган;
* Получить 3 оригинала коносамента для передачи в линию и получения релиза от контейнерной линии. Если контейнер уже на подходе к порту назначения, а коносаменты отправитель еще не выслал, рекомендуем запросить у него телекс-релиз. Телекс - релиз — это поручение, выдать груз компании, указанной в графе, получатель в коносаменте, при условии оплаты фрахта;
* Предоставить коммерческие документы (инвойс и пакинг-лист), документы и сведения на русском языке, исключающие двойное толкование функций и назначения товара.

По завершении таможенного оформления товара на ГТД (грузовой таможенной декларации) ставится печать «выпуск разрешен». У грузополучателя остается заверенная копия ГТД для банка и оригинал ГТД для учета. НДС, уплаченная в таможню, учитывается налоговой инспекцией при дальнейшей продаже товара.[18,c. 511]

1.3. Рынок транспортных услуг при доставке из Китая в Россию

Морской транспорт значительно расширился за последние десятилетия благодаря росту торговли и глобализации.

Судоходство, которое часто называют «кровью мировой торговли», остается доминирующим видом международной перевозки товаров и составляет основу глобальных цепочек поставок. На его долю приходится более 80 процентов объема мировой торговли. Традиционными на маршруте Китай-Россия считаются морские перевозки. Как правило, они осуществляются контейнерами. Для доставки оптимально выбирают северные-западные и восточные порты отгрузки. Они расположены на побережье Финского залива и Японского моря.

Из-за воздействия пандемии COVID-19 на отрасль в 2020 году морская торговля сократилась на 3,8%, но позже восстановилась и, по оценкам, в 2021 году выросла на 4,3%. Восстановление морской торговли было отмечено «вызванными пандемией логистическими проблемами», такими как нехватка оборудования и контейнеров, перегруженные порты. Возникшие в результате узкие места в цепочке поставок препятствуют восстановлению экономики.

Проблемы существуют и на стороне предложения. Хотя заказы на новые контейнеровозы в прошлом году упали на 16%, продолжая предыдущую тенденцию к снижению, судоходные компании увеличили заказы на новые суда в этом году на фоне текущих ограничений пропускной способности. Но все-таки судоходные линии выиграли от резкого роста фрахтовых ставок.

Введенные в 2022 году экономические санкции против России сильно отразились на привычных логистических цепочках. Эта проблема еще больше заставляет обратить пристальное внимание на узкие места логистики, к уже имевшимся проблемам после пандемии добавились новые. Таможенные органы ужесточили контроль за товарами, которые следуют в Россию, крупные контейнерные линии приостановили прием заказов контейнеров в/из России. Если раньше грузопоток из Китая в Россию шел регулярными контейнерными линиями через центры трансшипмента в Европе Роттердам и Антверпен, а оттуда переваливалась на фидерные суда, либо другой транспорт и доставлялось до получателя в Российскую Федерацию (см. рисунок 2). Фидерное судно — это небольшое судно, способное курсировать на сравнительно мелких глубинах. Сборный груз из Китая морем в там случае доставляется в контейнерах линий, предоставляющих демерредж не менее 21 суток.[18,c. 511]

Изображение выглядит как карта

Автоматически созданное описание

Рисунок 2 – Грузопоток из Китая в Россию с перевалкой в хабах Европы.

Теперь можно сделать вывод, что часть основных привычных логистических цепочек разрушена, поэтому стоит пересмотреть маршрут доставок грузов до г. Санкт-Петербург и сделать упор на мультимодальные и интермодальные перевозки, перестроить полностью маршруты доставок.

Рассмотрим возможные альтернативные маршруты, стоит отметить, что на данный момент инфраструктура может быть не готова к увеличению грузопотока и должна быть модернизирована.

Основная альтернативная схема доставки контейнеров - морем из портов Китая и других стран Юго-Восточной Азии до порта Восточный, далее по железной дороге по городам России.

Основное преимущество данной схемы – это минимальная себестоимость фрахта и стабильность работы, также благодаря увеличению количества рейсов грузовых контейнерных экспрессов из Владивостока и Находки до Москвы, скорость прохождения железнодорожного участка увеличилась. Среднее время доставки контейнера из портов Шанхая, Нинбо и Шеньчженя до Москвы, включая таможенную очистку в России, составляет 25-30 рабочих дней. Поэтому самым оптимальным способом доставки является мультимодальная перевозка морем с последующей перегрузкой контейнера на железнодорожный транспорт, либо автотранспорт.

Возможна отправка с использованием только ж/д транспорта через Достык, Джимунае (территория Казахстана см.рис. 3) Гродеково, Забайкальск, Наушки, Владивосток (территория России).



Рисунок 3 – Маршруты. Китай – Достык – Москва / Урал.

Главное преимущество выбора этого маршрута является соотношение времени доставки к стоимости перевозки. На рисунке 4 показан вариант использования специализированного контейнерного поезда, за счет чего данное направление оптимизируется и сокращается время доставки.

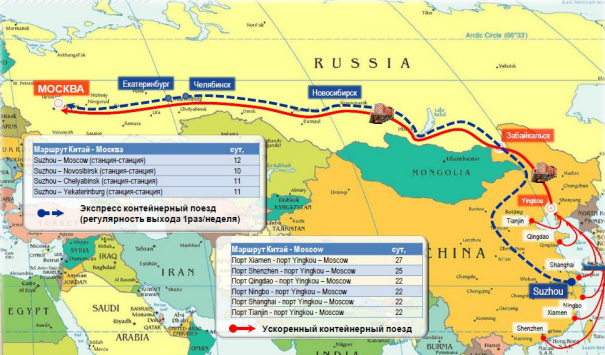


Рисунок 4 – Ускоренный контейнерный сервис Китай – Москва.

Доставка автотранспортом из Китая в Россию проходит по международному транспортному коридору Западная Европа — Западный Китай, по маршруту Ляньюньган – Урумчи – Хоргос – Шымкент – Кызылорда – Оренбург – Казань – Москва – Санкт-Петербург – Европа. Это самый короткий путь из Китая в Европу с минимальным количеством пересечений границ. Протяженность пути около 8500км. По срокам доставки является самым быстрым, если средняя длительность доставки до г. Санкт-Петербург ж/д транспортом составляет 14 суток, то на автотранспорте срок составляет около 10 суток.

Но по направлению МТК существует ряд проблем:

* проблема обратной загрузки порожнего подвижного состава;
* простой на границах;
* запрет на движение автомобилей одних стран по дорогам других;
* некачественное дорожное покрытие;
* низкая степень развития придорожного сервиса;
* дополнительные затраты (поборы на дорогах).

В целом по первой главе можно сделать следующие выводы:

Важнейшей целью компании при организации логистических услуг или при формировании задач, которые должны решаться с их помощью, является экономия затрат, связанных с потреблением, производством и распределением продукции.

Логистика играет важную роль в организации оптовой торговли. Необходимо ответственно подходить к вопросу закупки и распределения товаров работая с поставщиками поэтапно. Оформление документов при международной перевозке занимает важное место в подготовке поставки, малейший недочёт может привести к отказу в таможенной очистке, а соответственно к незапланированным тратам и сборам.

В связи с актуальной проблемой введения экономических санкций, остро встает вопрос с организацией новых маршрутов поставок, экономическую выгодность которых нужно сравнить с прошлыми цепочками и оптимизировать для экономии затрат.

[2. АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ООО «БЭЙБИ ОПТ ГРУП»](#_Toc452875602)

[2.1. Общая характеристика деятельности предприятия](#_Toc452875603)

Копания «БЭЙБИ ОПТ ГРУП» зарегистрирована по форме общества с ограниченной ответственности в феврале 2014 года. Идея основания Компании была в том, чтобы открывать российский рынок для новых и часто непривычных, удивительных для него товаров, которые либо уже приобрели популярность у многих покупателей в других странах или пока ещё малоизвестны.

Основным видом деятельности является неспециализированная оптовая торговля. За 8 лет существования на рынке компания стала эксклюзивным дистрибьютором детских товаров на территории России и Евразийского экономического сообщества. Компания имеет два структурных подразделения офис и склад в которых занято 32 человека. На момент образования компании уставной капитал составлял 40 тыс. рублей. Для осуществления своей деятельности компания привлекает зарубежных поставщиков, на данный момент ООО «БЭЙБИ ОПТ ГРУП» сотрудничает с 20-ю постоянными брендами, а также рядом товаров под заказ.

Основными клиентами являются физические и юридические лица, которые занимаются продажей товаров для детей по всей территории России. Так же компания занимается поставками по договору комиссии для реализации на различных маркетплейсах.

Общество является юридическим лицом и имеет обособленное имущество и отвечает им по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять гражданские права и нести гражданские обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. У компании есть расчётный счет в банке, устав и печать.

Основной целью Общества является извлечение прибыли.

Общество вправе преследовать иные цели, не запрещенные действующим законодательством РФ.

Основной вид деятельности ООО «БЭЙБИ ОПТ ГРУП»: торговля оптовая неспециализированная.

Дополнительные виды деятельности ООО «БЭЙБИ ОПТ ГРУП»:

* Торговля оптовая гомогенизированными пищевыми продуктами, детским и диетическим питанием;
* Торговля оптовая текстильными изделиями;
* Торговля оптовая галантерейными изделиями;
* Торговля оптовая одеждой и обувью;
* Торговля розничная мужской, женской и детской одеждой в специализированных магазинах;
* Торговля розничная, осуществляемая непосредственно при помощи информационно- коммуникационной сети Интернет;
* Образование дополнительное детей и взрослых прочее, не включенное в другие группировки.

Все перечисленные виды деятельности осуществляются компанией, как в России, так и за ее пределами в рамках внешнеэкономической и внешнеторговой (импорт-экспорт) деятельности в соответствии с действующим законодательством, в том числе посредством совершения сделок в виде экспортных, товарообменных, торгово-посреднических, бартерных и иных операций.

Общество является собственником имущества, приобретённого в процессе его хозяйственной деятельности. Общество осуществляет владение, пользование и распоряжение находящимся в его собственности имуществом, по своему усмотрению, в соответствии с целями своей деятельности и назначением имущества.

Имущество Общества учитывается на его самостоятельном балансе. Общество отвечает по своим обязательствам всеми своими активами.

В случае несостоятельности (банкротства) Общества по вине его

участников или по вине других лиц, которые имеют право давать обязательные для Общества указания либо иным образом имеют возможность определять его действия, на указанных участников или других лиц в случае недостаточности имущества Общества может быть возложена субсидиарная ответственность по его обязательствам.

Оценивая бухгалтерский баланс организации (приложение), можно сделать вывод, что компания является финансово устойчивой, ликвидной и платежеспособной.

Организационную структуру компании ООО «БЭЙБИ ОПТ ГРУП» можно охарактеризовать как линейно-функциональную (Рис. 5)

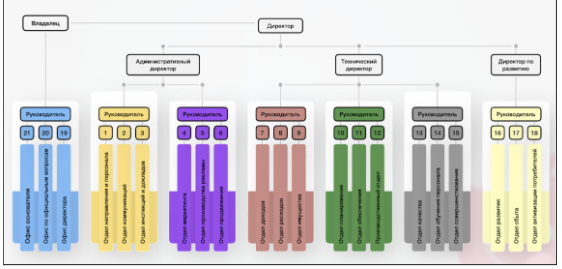


Рисунок 5 – Организационная структура ООО «БЭЙБИ ОПТ ГРУП».

Большинство компаний мира выбирают эту структуру для своих предприятий, эта система представляет собой деление организации на отдельные элементы, каждый из которых имеет четко определенную задачу и зону ответственности. На функционально-ролевой модели видно, что в структуре предприятия задействован 21 отдел и 7 департаментов, у каждого из которых есть свой руководитель. Функциональные директора, которые отвечают за слаженную работу нескольких департаментов, а также владелец и директор, которые несут ответственность за работу всего предприятия.

Рассмотрим функции каждого департамента:

1. Департамент коммуникаций и персонала несет ответственность за продуктивность сотрудников, формирование кадрового резерва для своевременного обеспечения рабочих мест квалифицированным персоналом, создание коммуникационных линий. Своевременно выявляет слабые стороны сотрудников и разрабатывает систему мотивации. В него входит: отдел направления и персонала, отдел коммуникаций, отдел инспекций.
2. Департамент распространения следит за эффективностью маркетинговых кампаний, позволяя получать большое количество откликов при оптимальных затратах, поддержания ассортимента, который пользуется большим спросом у покупателей. Благодаря правильному продвижению и положительной репутации доходы компании превышают расходы. Входит: отдел маркетинга, отдел по работе с производителями и маркетинговыми материалами, отдел регистрации.
3. Департамент финансов производит контроль за своевременностью поступления денежных средств, учёт денежных средств, оформление сбор документов. Несёт ответственность за правильность финансового планирования, производит расчет по долговым обязательствам. Производит учет имущества компании, инвентаризации. Входит: отдел доходов, расходов и отдел имущества и документации.
4. Департамент производства сочетает в себе функции по закупке и распределению товаров, осуществляет организацию складского хозяйства. Несёт ответственность за осуществление поставок, учет и хранение на складе и доставки до точек продаж. Входит: отдел закупок, склада и внутренней логистики, отдел внешней логистики.
5. Департамент квалификации отвечает за сбор и формирование учебных материалов, создание стандартов и нормативов, осуществляет контроль за своевременным пополнением остатков, оптимизирует процессы. Входит: отдел контроля качества, обучения, совершенствования.
6. Департамент продаж несет ответственность за поиск каналов сбыта, работа с клиентами, маркетплейсами, учёт движения денежных средств и другое. Входит: отдел развития продаж, клиентский отдел, отдел по работе с маркетплейсами.
7. Административный департамент разрабатывает стратегические планы, осуществляет контроль за работой фирмы с использованием финансовых инструментов, контролирует юридические аспекты работы. Входит: офис учредителя, юридический отдел, офис исполнительного директора.

Благодаря четкой и слаженной работе всех департаментов компания имеет ценный конечный продукт свой работы в виде получения стабильной прибыли и удовлетворенных клиентов.

2.2 Характеристика перевозимых грузов

Компания ООО «Бэйби Опт Груп» является эксклюзивным дистрибьютором ряда зарубежных брендов детских товаров на территории РФ и по части брендов – на территории всего ЕврАзЭС. 100% закупаемых товаров поступает в контейнерах из Китая. Поэтому по назначению грузопоток можно классифицировать, как международный.  
Вид перевозимого товара классифицируется, как генеральный груз. Генеральный груз — штучный груз и товар (продукция), который перевозится в упаковке. Груз, следуя от продавца до покупателя неоднократно подвергается перегрузке. Поэтому очень важным этапом является правильный выбор тары и упаковки груза. Для выбора правильной упаковки генеральных грузов используют межгосударственный стандарт ГОСТ 26653–2015. В основном поставки товаров из Китая укладываются в коробки и формируют укрупненные грузовые места на поддоне.

Самое массовое использование получили стандартные, "сухие" контейнеры (DC - Dry Container):

* + Для перевозки "плотных" или тяжеловесных грузов небольшого размера больше подходят 20-ти футовые контейнеры;
  + Для перевозки легких, но объемных грузов - 40-ка футовый стандартный или "высокие" (High Cube) контейнеры;

Последнее время появилась ориентация на увеличение размеров морских контейнеров. Сейчас не редкость 45-ти футовые контейнеры, и уже встречаются 48-ми и даже 53-х футовые контейнеры.

Для перевозки товаров используются стандартные сухие контейнеры размером 40-фунтов, так как груз является объёмным, с дверьми в обоих торцах, что значительно упрощает погрузо-разгрузочные работы, доступ для осмотра и сортировки. Пол контейнера состоит из прочных стальных балок, толщина деревянного настила — до 30 см, что исключает возможность намокания груза, что особо важно при перевозке груза, упакованного в коробки.

Стоит обратить внимание на то, что все основные порты Китая отличаются слаженной работой, а роботизированные системы укладки груза способны максимально заполнить весь объем контейнера. Такая система очень удобна при отправке сборных грузов, значительно уменьшая получателям расходы на перевозку.

2.3 Анализ экономических показателей деятельности

Таблица 1

Краткая экономическая характеристика

|  |
| --- |
| Организация: ООО "Бэйби Опт Груп" |
| ИНН: 7801623948 (Санкт-Петербург) |
| Отрасль: 46.90 Торговля оптовая неспециализированная (Малое предприятие) |
| Организационно-правовая форма: 12300 - Общества с ограниченной ответственностью |
| Выручка за 2021 год: 643 млн. руб. (+54% за год) - [1530 место](https://www.testfirm.ru/rating/46_90/7801623948/) среди 45,8 тыс. предприятий в отрасли |
| Активы на 31 декабря 2021: 497 млн. руб. (+46% за год) - [1118 место](https://www.testfirm.ru/rating-assets/46_90/7801623948/) |
| Продолжение таблицы 1 |
| Чистые активы на 31 декабря 2021: 366 млн. руб. (+60% за год) |
| Чистая прибыль за 2021 год: 138 млн. руб. (+75% за год) |
| Среднесписочная численности работников по данным ФНС за 2021 год: 27 чел. |

## Имущество и обязательства, а также другие ключевые показатели деятельности организации представлены ниже по данным, которые она представила в налоговую службу и статистическое ведомство РФ.

## Таблица 2

## Ключевые финансовые показатели

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Сравнение показателей за 2020 год | |
| с отраслевыми (46.90 "Торговля оптовая неспециализированная", 5,11 тыс. организаций с выручкой 120 - 800 млн. руб.) | с общероссийскими (114 тыс. организаций с выручкой 120 - 800 млн. руб.) |
| 1. Финансовая устойчивость | | |
| 1.1. Коэффициент автономии (финансовой независимости) | 0,67  0,17 | 0,67  0,25 |
| 1.2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | 0,7  0,1 | 0,7  0,1 |
| 1.3. Коэффициент покрытия инвестиций | 0,7  0,3 | 0,7  0,4 |
| 2. Платежеспособность | | |
| 2.1. Коэффициент текущей ликвидности | 3,2  1,3 | 3,2  1,3 |
| 2.2. Коэффициент быстрой ликвидности | 2,4  1 | 2,4  1 |
| 2.3. Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,03  0,06 | 0,03  0,1 |
| 3. Эффективность деятельности | | |
| 3.1. Рентабельность продаж | 6,1%  2,7% | 6,1%  3,6% |
| 3.2. Норма чистой прибыли | 18,9%  1,4% | 18,9%  2% |
| 3.3. Рентабельность активов | 26,4%  5,1% | 26,4%  5,6% |
| Итоговый балл | +1,6 Финансовое состояние организации значительно лучше среднего по отрасли. | +1,4 Финансовое состояние организации значительно лучше среднего по РФ. |

Ниже приведено сравнение ключевых финансовых показателей ООО "Бэйби Опт Груп" за 2021 год с аналогичными среднеотраслевыми показателями за 2021 год. В качестве среднеотраслевых показателей взяты показатели 5,11 тыс. организаций с выручкой 120 - 800 млн. руб., занимающиеся видом деятельности "Торговля оптовая неспециализированная" (код по ОКВЭД2 46.90). В качестве среднего показателя использовано медианное значение, смысл которого в следующем: половина (50%) всех организаций имеют показатель выше медианного, другая половина – ниже.

Менеджеры каждой компании знают, что конкуренты оценивают и мониторят деятельность их компании, поэтому любая организация стремится держать на высоком уровне соотношение цены и качества перевозок, соответствовать экологическим, техническим и даже моральным нормам и стандартам.

Таблица 3

Ближайшие конкуренты

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Организация | Показатели, млн. руб. | | Регион |
| выручка | активы |
| [ООО "ЛАЙНСАНЛЮКС"](https://www.testfirm.ru/result/7802869729_ooo-laynsanlyuks)7802869729 | 656 | 156 | Санкт-Петербург |
| [ООО "ТУМАН"](https://www.testfirm.ru/result/7820058924_ooo-tuman)7820058924 | 654 | 786 | Санкт-Петербург |
| [ООО "ЭФЛАЙН"](https://www.testfirm.ru/result/7805766175_ooo-eflayn)7805766175 | 643 | 49,7 | Санкт-Петербург |
| [ООО "ТЕХНОСТОР"](https://www.testfirm.ru/result/7707388655_ooo-tekhnostor)7707388655 | 642 | 1 047 | Санкт-Петербург |
| [ООО "КРАСНЫЙ КВАДРАТ"](https://www.testfirm.ru/result/7804610136_ooo-krasnyy-kvadrat)7804610136 | 640 | 381 | Санкт-Петербург |

Таблица 4

### Финансовая устойчивость организации

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | ООО "Бэйби Опт Груп", 2021 г. | Отраслевые показатели, 2020 г. | | |
| Существенно хуже\* среднего | Среднеотраслевое значение | Существенно лучше\*\* среднего |
| Коэффициент автономии | 0,67 | ≤0,04 | 0,17 | ≥0,48 |
| Значение коэффициента намного лучше среднеотраслевого, как минимум 75% аналогичных организаций имеют меньшую долю собственных средств в капитале. Высокая доля собственного капитала положительно характеризует устойчивость организации, однако слишком высокая доля может снижать отдачу от вложенных собственником средств, делая эффективным привлечение заемных средств. | | | |
| Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | 0,67 | ≤0,01 | 0,13 | ≥0,44 |
| Значение показателя намного лучше среднеотраслевого. | | | |
| Коэффициент обеспеченности запасов | 3,08 | ≤0,07 | 0,53 | ≥1,79 |
| Коэффициент обеспеченности запасов показывает степень покрытия имеющихся у организации материально-производственных запасов собственными средствами. Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами значительно лучше среднего по отрасли, как минимум у 75% аналогичных организаций этот коэффициент ниже. | | | |
| Коэффициент покрытия инвестиций | 0,69 | ≤0,06 | 0,25 | ≥0,57 |
| Высокая доля собственного и долгосрочного заемного капитала в общем капитале организации обеспечила значение коэффициента покрытия инвестиций, значительно превосходящее среднеотраслевое. | | | |

|  |
| --- |
| Продолжение таблицы 4 |

### Таблица 5

### Платежеспособность ООО "Бэйби Опт Груп

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | ООО "Бэйби Опт Груп", 2021 г. | Отраслевые показатели, 2021 г. | | |
| Существенно хуже\* среднего | Среднеотраслевое значение | Существенно лучше\*\* среднего |
| Коэффициент текущей ликвидности | 3,17 | ≤1,03 | 1,26 | ≥2,17 |
| Утрата платежеспособности в долгосрочной или среднесрочной перспективе угрожает ООО "Бэйби Опт Груп" намного меньше, чем большинству аналогичных организаций. | | | |
| Коэффициент быстрой ликвидности | 2,43 | ≤0,64 | 0,96 | ≥1,41 |
| Ликвидные активы покрывают краткосрочные обязательства намного полней, чем у подавляющего большинства других предприятий отрасли; риск утраты платежеспособности в среднесрочной перспективе минимален. | | | |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,03 | ≤0,01 | 0,06 | ≥0,28 |
| Краткосрочные обязательства покрыты высоколиквидными активами в меньшей степени, чем в среднем по отрасли, что может привести к трудностям в текущих расчетах. | | | |

### Таблица 6

### Рентабельность деятельности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | ООО "Бэйби Опт Груп", 2021 г. | Отраслевые показатели, 2021 г. | | |
| Существенно хуже\* среднего | Среднеотраслевое значение | Существенно лучше\*\* среднего |
| Рентабельность продаж | 6,1% | ≤0,65% | 2,66% | ≥7,22% |
| Прибыль от продаж в каждом рубле выручки выше, чем у большинства аналогичных организаций. | | | |
| Рентабельность продаж по EBIT | 19,9% | ≤0,53% | 2,09% | ≥6,29% |
| Значительно выше среднего. | | | |
| Норма чистой прибыли | 18,9% | ≤0,29% | 1,38% | ≥4,61% |
| Норма чистой прибыли показывает, сколько копеек чистой прибыли получает организация в каждом рубле выручки. У ООО "Бэйби Опт Груп" высокая норма чистой прибыли, этот показатель лучше, чем как минимум у 75% аналогичных организаций. | | | |
| Коэффициент покрытия процентов к уплате | - | - | - | - |
| У организации в 2021 году отсутствовали расходы в виде процентных платежей. | | | |
| Рентабельность активов | 26,4% | ≤0,99% | 5,07% | ≥16,6% |
| Отдача от использования всех активов значительно выше, чем у подавляющего большинства сопоставимых предприятий. | | | |
| Рентабельность собственного капитала | 41,7% | ≤17,2% | 42,1% | ≥92,8% |
| Отдача от собственного капитала в 2020 году ниже, чем у большинства сопоставимых предприятий. Одной из причин этого стала большая по сравнению с другими предприятиями доля собственных средств в капитале организации. | | | |
| Фондоотдача | 1336 | ≤39,2 | 137 | ≥736 |
| Фондоотдача показывает, сколько рублей выручки приходится на каждый рубль стоимости основных фондов организации. Для фондоёмких отраслей этот показатель ниже, чем для материалоемких. Фондоотдача организации выше среднеотраслевой. | | | |

### Таблица 7

### Показатели деловой активности (оборачиваемости)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | ООО "Бэйби Опт Груп", 2021 г. | Отраслевые показатели, 2021 г. | | |
| Существенно хуже\* среднего | Среднеотраслевое значение | Существенно лучше\*\* среднего |
| Оборачиваемость оборотных активов, в днях | 262 | ≥191 | 113 | ≤63,3 |
| Организации требуется значительно больше времени для получения выручки равной величине оборотных активов, чем аналогичным предприятиям. | | | |
| Оборачиваемость дебиторской задолженности, в днях | 191 | ≥100 | 54 | ≤25,7 |
| Управление дебиторской задолженностью поставлено значительно хуже, чем в аналогичных организациях. | | | |
| Оборачиваемость активов, в днях | 262 | ≥202 | 120 | ≤66,6 |
| Организация распоряжается всеми имеющимися активами намного менее эффективно, чем три четверти других аналогичных хозяйствующих субъектов. | | | |

|  |
| --- |
| Продолжение таблицы 7 |

В дополнение к сравнительному анализу в рамках отрасли ниже приведено сравнение финансовых показателей ООО "Бэйби Опт Груп" со всеми российскими предприятиями аналогичного масштаба деятельности. В сравнении использованы 114 тыс. российских организаций с выручкой 120 - 800 млн. руб.

Таблица 8

### Сравнение с общероссийскими показателями

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | ООО "Бэйби Опт Груп", 2021 г. | Общероссийские показатели, 2020 г. | | |
| Существенно хуже\* среднего | Среднее значение (медиана) | Существенно лучше\*\* среднего |
| Коэффициент автономии | 0,67 | ≤0,06 | 0,25 | ≥0,58 |
| Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | 0,67 | ≤-0,01 | 0,13 | ≥0,49 |
| Коэффициент обеспеченности запасов | 3,08 | ≤-0,04 | 0,49 | ≥2,05 |
| Коэффициент покрытия инвестиций | 0,69 | ≤0,11 | 0,38 | ≥0,71 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 3,17 | ≤1,03 | 1,35 | ≥2,58 |
| Коэффициент быстрой ликвидности | 2,43 | ≤0,6 | 0,98 | ≥1,69 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,03 | ≤0,02 | 0,1 | ≥0,43 |
| Рентабельность продаж | 6,1% | ≤0,87% | 3,64% | ≥10,2% |
| Рентабельность продаж по EBIT | 19,9% | ≤0,78% | 3,11% | ≥9,61% |
| Норма чистой прибыли | 18,9% | ≤0,37% | 1,97% | ≥7,09% |
| Коэффициент покрытия процентов к уплате | - | - | - | - |
| Рентабельность активов | 26,4% | ≤0,94% | 5,61% | ≥18,3% |
| Рентабельность собственного капитала | 41,7% | ≤10,7% | 34,4% | ≥83,1% |
| Фондоотдача | 1336 | ≤8,32 | 40,7 | ≥208 |
| Оборачиваемость оборотных активов, в днях | 262 | ≥222 | 123 | ≤68,3 |
| Оборачиваемость дебиторской задолженности, в днях | 191 | ≥109 | 55,1 | ≤26 |
| Оборачиваемость активов, в днях | 262 | ≥290 | 150 | ≤80,6 |

|  |
| --- |
| Продолжение таблицы 8 |

Вывод: Проведя сравнительный анализ бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах ООО "Бэйби Опт Груп"  за 2021 год, содержащихся в базе данных ФНС. Основным видом деятельности организации является торговля оптовая неспециализированная (код по ОКВЭД 46.90). В ходе анализа мы сравнили ключевые финансовые показатели организации со средними (медианными) значениями данных показателей конкретной отрасли (вида деятельности) и всех отраслей Российской Федерации. Среднеотраслевые и среднероссийские значения показателей рассчитаны по данным бухгалтерской отчетности за 2021 год, представленной ФНС. При расчете среднеотраслевых данных учитывались организации, величина активов которых составляет более 10 тыс. рублей и выручка за год превышает 100 тыс. рублей. Из расчета также исключались организации, отчетность которых имела существенные арифметические отклонения от правил составления бухгалтерской отчетности. При сравнении использованы среднеотраслевые показатели организаций сопоставимого масштаба деятельности - малые предприятия (выручка от 120 до 800 млн рублей в год). По результатам сравнения каждого из девяти ключевых показателей с медианным значением нами сделан обобщенный вывод о качестве финансового состояния организации.

В результате анализа ключевых финансовых показателей организации нами установлено следующее. Финансовое состояние ООО "Бэйби Опт Груп" на 31.12.2021 значительно лучше финансового состояния половины всех малых предприятий, занимающихся видом деятельности, торговля оптовая неспециализированная (код по ОКВЭД 46.90). При этом в 2021 году финансовое состояние организации существенно не изменилось.

Такой же вывод можно сделать и при сравнении показателей организации со средними показателями для всех отраслей Российской Федерации. Финансовое положение ООО "Бэйби Опт Груп" значительно лучше, чем у большинства сопоставимых по масштабу деятельности организаций Российской Федерации, отчетность которых содержится в информационной базе ФНС и удовлетворяет указанным выше критериям.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

# Гражданский кодекс Российской Федерации часть 2 (ГК РФ ч.2)

## Постановление Правительства России от 21 декабря 2020 г. №2200 "Об утверждении Правил перевозок грузов автомобильным транспортом и о внесении изменений в пункт 2.1.1 Правил дорожного движения Российской Федерации"

# Федеральный закон "О транспортно-экспедиционной деятельности" от 30.06.2003 N 87-ФЗ (последняя редакция)

1. Федеральный закон от 24 июля 1998 г. N 127-ФЗ"О государственном контроле  
   за осуществлением международных автомобильных перевозок  
   и об ответственности за нарушение порядка их выполнения".
2. Балалаев А.С.  Транспортное и складское обеспечение  логистики : учеб. пособие/ А. С. Балалаев, А. В. Кочемасова, С. Н. Третьяк. - Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2018. - 140 с.
3. Галанов, В. А. Логистика : учебник / В.А. Галанов. — 2-е изд. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2021. — 272 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-91134-906-6.
4. Гаранин, С. Н. Гагарин, С. Н. Транспортная логистика : учебное пособие / С. Н. Гаранин. - Москва : Альтаир МГАВТ, 2019. - 112 с
5. Иванов, М. Ю. Логистика : учебное пособие / М. Ю. Иванов, М. Б. Иванова. - 3-e изд. - Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2020. - 90 с. - ISBN 978-5-369-00623-8
6. Костров, В. Н. Транспортная логистика: курс лекций : учебное пособие / В. Н. Костров, В. В. Цверов, А. А. Никитин. - Москва ; Вологда : Инфра-Инженерия, 2021. - 304 с. - ISBN 978-5-9729-0559-1.
7. Костин, В. И. Экономическая безопасность водного транспорта : учебное пособие / В. И. Костин. - Москва : МГАВТ, 2012. - 280 с. -
8. Маликов, О. Б. Складская и транспортная логистика в цепях поставок : учебное пособие / О. Б. Маликов. - Санкт-Петербург : Питер, 2015. - 400 с
9. Мищенко, А. В. Методы и модели управления ограниченными ресурсами в логистических системах : учебное пособие / А.В. Мищенко. - 2-е изд., доп. — Москва : ИНФРА-М, 2022. - 185 с.
10. Николайчук, В. Е. Логистический менеджмент : учебник / В. Е. Николайчук. — 2-е изд. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. - 980 с.
11. Никифоров  В.В. Логистика. Транспорт и  склад в цепи поставок. Учебное  пособие/ Под ред. В.В. Никифорова/-М.: «ГроссМедиа», 2018г.-192 с..
12. Пашков, Н. Н. Транспортная логистика (линейное программирование) : учебное пособие / Н. Н. Пашков. - Москва : Прометей, 2020. - 202 с.
13. Поздняков, В. Я. Производственный менеджмент : учебник / под ред. В. Я. Позднякова, В. М. Прудникова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2019. — 412 с.
14. Тебекин, А. В. Логистика : учебник / А. В. Тебекин. - Москва : Дашков и К, 2018. - 356 с.
15. Шелег, Н. С. Международная торговля: Учебное пособие / Шелег Н.С., Енин Ю.И. - Мн.:Вышэйшая школа, 2014. - 511 с
16. Шепелин, Г. И. Логистика : учебное пособие / Г. И. Шепелин. - Москва : Альтаир МГАВТ, 2019. - 106 с.
17. Экономические аспекты технологического развития современной промышленности 9/2017: материалы Международной научно-практической конференции. - Москва: Научный консультант, 2017. - 261 с.
18. Фатхутдинов, Р. А. Организация производства : учебник / Р. А. Фатхутдинов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 544 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ