

УДК 338.31

<http://doi.org/10.5281/zenodo.2273056>

JEL classification: B41; M21; H51

## МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРОВЕДЕНИЮ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИТОРСКИХ ХОЛДИНГОВЫХ СТРУКТУР

©Кобзина Д. В., Государственный морской университет им. адм. Ф. Ф. Ушакова,  
г. Новороссийск, Россия, [dariavita19@gmail.com](mailto:dariavita19@gmail.com)

## METHODOLOGICAL APPROACHES TO EVALUATION OF FREIGHT FORWARDING HOLDING STRUCTURES

©Kobzina D., Admiral Ushakov Maritime State University,  
Novorossiysk, Russia, [dariavita19@gmail.com](mailto:dariavita19@gmail.com)

*Аннотация.* В статье рассмотрен ряд подходов к оценке функционирования транспортно-экспедиторских холдинговых структур. Обозначены основные экономические категории, используемые при анализе финансово-хозяйственной деятельности. Выявлены особенности оценки эффективности для холдингов. Приводятся примеры специальных программ, которые являются на сегодняшний день составляющими элементами анализа эффективности функционирования любого предприятия и гарантом получения прибыли в будущем.

*Abstract.* This article describes a number of approaches to evaluation of freight forwarding holding structures. The document outlined the fundamental economic categories used in the analysis of financial and economic activity. The specificity of assessing the effectiveness for holdings identified. The article provides examples of special programs which currently are important components of the analysis of the effectiveness of any enterprise and are the guarantor of profit earning in the future.

*Ключевые слова:* прибыль, рентабельность, структурный анализ, активы, дебиторская задолженность, платежеспособность.

*Keywords:* profit, profitability, structural analysis, assets, receivables, solvency.

Для измерения уровня эффективности функционирования предприятий используются различные индикаторы. По своему экономическому содержанию все индикаторы представляют собой отношение результата (эффекта) к затратам или ресурсам.

Оценка прибыльности предприятия предполагает анализ абсолютных и относительных показателей. В качестве абсолютного показателя используется прибыль. Сравнение прибыли как общей величины, так и по отдельным видам деятельности в динамике позволяет оценить эффективность функционирования холдинга. Стоит заметить, что прибыль является не единственным абсолютным показателем, на который стоит обратить внимание. Не менее важным является выручка от реализации и себестоимость оказываемых услуг, ведь если эти показатели будут приблизительно равны, то и прибыль будет минимальна. Таким образом, необходимо стремиться к уравнению — максимум эффекта при минимуме затрат.

Предприятие можно считать доходным, если выручка от реализации полностью покрывает все расходы предприятия.

После оценки абсолютных показателей необходимо провести анализ относительных показателей. Рентабельность является важнейшей экономической категорией, которая присуща всем предприятиям. Показатели рентабельности характеризуют эффективность деятельности предприятия, доходность различных направлений деятельности, таких как производственная, коммерческая, инвестиционная и т. д., выгодность производства отдельных видов услуг [1, с. 16].

Общая формула рентабельности имеет следующий вид:

$$R = \frac{\Pi}{U} * 100\% \quad (1)$$

где  $\Pi$  — прибыль организации, руб.;

$U$  — показатель, по отношению к которому рассчитывается рентабельность, руб.

На предприятиях морского транспорта определяют следующие показатели рентабельности:

1) Общая рентабельность деятельности предприятия или рентабельность производственных фондов [2, с. 297]

$$R_{\text{ПФ}} = \frac{\text{БП}}{\text{Ф}_{\text{ср}} + \text{ОС}_{\text{ср}}} * 100\% \quad (2)$$

где БП — бухгалтерская прибыль (прибыль до налогообложения), руб.;

$\text{Ф}_{\text{ср}}$  — среднегодовая стоимость основных фондов, руб.;

$\text{ОС}_{\text{ср}}$  — среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств.

2) рентабельность продаж;

$$R_{\text{пр.}} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{B} * 100\% \quad (3)$$

где  $B$  — выручка, руб.

Рентабельность продаж показывает сколько прибыли получит предприятие с каждого рубля оказанной услуги.

3) рентабельность активов;

$$R_A = \frac{\text{ЧП}}{A} * 100\% \quad (4)$$

где ЧП — чистая прибыль, руб.

$A$  — стоимость активов

Рентабельность активов показывает сколько прибыли получит предприятие с каждого рубля, вложенного в активы.

4) рентабельность собственного капитала;

$$R_{\text{СК}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{СК}} * 100\% \quad (5)$$

где СК — собственный капитал, руб.

Рентабельность собственного капитала характеризует эффективность использования капитала, принадлежащего собственникам бизнеса.

5) рентабельность заемного капитала;

$$R_{зк} = \frac{\text{ЧП}}{\text{Краткосрочные обязательства} + \text{Долгосрочные обязательства}} * 100\% \quad (6)$$

Рентабельность заемного капитала отражает сколько прибыли получило предприятие с каждого рубля заемных средств. Это показатель часто применяется для оценки бизнес-плана или инвестиционного проекта.

б) рентабельность от оказываемых услуг и т.д.

$$R_{услуг} = \frac{\text{ЧП}}{S} * 100\% \quad (7)$$

где S — полная себестоимость оказанных услуг, руб.

Рентабельность услуг характеризует эффективность и целесообразность оказания данного вида услуги. В экспедиторских компаниях для оценки рентабельности деятельности в целом по предприятию следует использовать показатель затратноотдачи (рентабельности услуг) [2, с. 138].

Анализ доходности предприятия осуществляется на основе информации отчета о прибылях и убытках. Определение прибыли зависит от учетной политики предприятия. Так в транспортно-экспедиторских компаниях отражение прибыли происходит тогда, когда денежные средства от клиента поступили на расчетный счет, а не в момент оказания услуги. Таким образом, происходит разрыв между отражением затрат и получением дохода — затраты понесли раньше, чем получили доход.

Оценка эффективности функционирования предприятия включает структурный анализ отчета о прибылях и убытках, выявление факторов — стабильных и случайных, оценку полученных результатов в конце отчетного периода, а также прогнозирование будущих результатов и анализ доходности.

В ходе структурного анализа выявляются основные показатели, связанные с получением выручки от оказываемых услуг. Информация для анализа продаж необходима для составления прогнозов на будущий период.

Особенностью оценки эффективности для холдингов является анализ доходов в разрезе видов оказываемых услуг, т.к. вклад в общий объем оказанных услуг от различных видов деятельности, как правило, отличается. Такой анализ необходим для того, чтобы определить наиболее конкурентоспособные и привлекательные пути развития.

При анализе расходов важной задачей является сопоставление доходов и расходов в одном периоде, что является трудно выполнимым условием для транспортно-экспедиторских компаний. Также необходимо анализировать структуру расходов на предмет возникновения непредвиденных и чрезвычайных затрат, их динамику.

Главная цель формирования отчета о прибылях и убытках — прогнозирование будущих доходов. Для этого каждую статью отчета необходимо оценить на вероятность ее присутствия в будущем. Для прогнозирования финансовых результатов необходимо исключить статьи непостоянного характера, которые могут исказить информацию, например, списание основных средств в связи с моральным износом, отражение убытков в связи со стихийными бедствиями и т.п. Результат, возникший в связи с непредвиденной ситуацией, обычно выделяют отдельной строкой от результата от обычной деятельности в отчете о прибылях и убытках. Это позволяет корректно отобразить финансовый результат и причины возникновения того или иного результата как для учредителей, так и для внешних инвесторов.

В целях повышения достоверности финансового прогнозирования применяется расчет и анализ динамики такого показателя как рентабельность продаж, представляющий собой отношение финансового результата к выручке.

В транспортных холдингах особое внимание уделяется активам предприятий. Активы анализируются по степени риска. Чем выше степень риска актива, тем более вероятно не получение прибыли своевременно или вовсе ее неполучение. Примером рискового актива является дебиторская задолженность. В настоящее время существует практика по найму сотрудника, основной задачей которого является работа с должниками, переговоры с проблемными клиентами и выискивание путей погашения задолженности, не доводя до судебных разбирательств. Лишь в исключительных случаях, компания привлекает юридический отдел по взысканию просроченных платежей, ведь судебные разбирательства могут длиться не один год. В свою очередь, прежде чем подавать претензию на клиента, компания должна быть уверена, что со своей стороны услуги были оказаны в полном объеме, надлежащего качества, все действия подтверждены документально и согласованы с клиентом. Только в этом случае транспортно–экспедиторская компания может рассчитывать на положительное решение суда. Но и такое решение не может являться гарантией уплаты платежей транспортно–экспедиторского обслуживания. Иногда клиенты идут на хитрость открывая счет в другом банке, соответственно поступлений на старый счет нет и взыскать денежные средства по решению суда не удастся. Таким образом, предприятие вынуждено списывать дебиторскую задолженность по истечению срока исковой давности за счет чистой прибыли. Работа с дебиторской задолженностью происходит также путем совершенствования договоров транспортной экспедиции. Так в договоре четко прописываются сроки оплаты клиентом, а также штрафные санкции и штрафы в случае несвоевременной оплаты оказанных услуг. Так для наиболее платежеспособных клиентов зачастую используется система пост оплаты в течение нескольких рабочих дней или отсрочка платежа на оговоренный период. Для клиентов, которые заставляют на себя обратить внимание в связи с несвоевременной оплатой используется система оплаты по предоплате, т.е. прежде чем транспортно–экспедиторский отдел начнет работу бухгалтерия должна сообщить о поступлении денежных средств на расчетный счет.

Однако в условиях постоянной конкуренции компании вынуждены идти на уступки, предоставляя улучшенные предложения по срокам оплаты, заниженные ставки по экспедированию в целях привлечения новых клиентов и удержания старой базы.

Еще одним составляющим элементом анализа для получения прибыли, и, соответственно, оценки эффективности функционирования холдинговых структур является проверка новых клиентов в специальных программах, позволяющих провести анализ клиента на предмет платежеспособности, соблюдения законодательства и достоверности информации, которую клиент предоставляет о себе.

К таким программам относятся:

1. Система «Контур фокус».

В этой программе собрана информация об юридических лицах — выписки из ЕГРЮЛ/ЕГРИП, арбитражные суда, сведения о банкротстве, выигранные госконтракты и так далее.

2. Сайт ФНС.

На сайте федеральной налоговой службы юрист просматривает долги по налогам, штрафам и пеням. Также необходимо отследить адреса массовых регистраций, чтобы не попасть в ловушку так называемых «фирм–однодневок».

3. Сайт ФССП.

Здесь происходит проверка по базам исполнительных производств. Юрист обращает внимание как на юридическое лицо, так и на директоров. Стоит обратить внимание даже на нарушения со стороны управленческого аппарата. Ведь управление компании начинается с ее головы, а значит, если есть ответственное отношение вне рабочего процесса, то и ответственность будет соблюдаться и в работе.

#### 4. Сайт арбитражного суда Краснодарского края.

Юрист проверяет потенциального клиента на наличие судебных исков. Сайт позволяет ознакомиться со всеми делами, в которых участвовало юридическое лицо. Юрист обращает внимание на фактуру дела, ознакамливается с постановлением и решением суда.

Также проверяется контрагент по картотеке районных судов.

Для проверки клиентов, которые являются нерезидентами РФ, используем налоговые администрации стран мира. Здесь важным моментом является факт подписания конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений, принятая в Нью-Йорке в 1958 г. Подписанная юридическим лицом данная Конвенция способствует урегулированию коммерческих споров. Основная цель Конвенции состоит в том, чтобы не допустить дискриминации в отношении иностранных и не являющихся внутренними арбитражных решений, и она налагает на участников обязательство обеспечивать, чтобы такие решения признавались и в целом подлежали приведению в исполнение в их правовых системах таким же образом, что и внутренние решения.

Перед подписанием договора менеджер по продажам запрашивает стандартный пакет уставных документов.

##### 1. Для юридического лица:

Справка банка о наличии банковских счетов (оригинал или заверенная копия);

Выписка из ЕГРЮЛ, давности до 30 календарных дней (оригинал или заверенная копия);

Устав с последней страницей обложки, где указан ГРН регистрации ФНС (действующая редакция, копия);

Протокол/решение о назначении руководителя;

Свидетельства ОГРН, ИНН (заверенная копия);

Баланс или иной налоговый документ, в соответствии с применяемой системой налогообложения на последнюю отчетную дату (заверенная копия);

Доверенность на право заключения договора в случае, если договор подписывается другим лицом, помимо руководителя (заверенная копия);

Если деятельность лицензируемая, то необходимо предоставить лицензию (заверенная копия).

Для индивидуальных предпринимателей:

Справка банка о наличии банковских счетов (заверенная копия);

Выписка из ЕГРИП, давности до 30 календарных дней (оригинал или заверенная копия);

Свидетельства ОГРН, ИНН (заверенная копия);

Копия паспорта ИП: лицевая сторона, прописка (копия, заверенная основной печатью и подписью ИП);

Каждая сторона предоставляет другой Стороне заверения в том, что на дату подписания Договора:

–данная Сторона должным образом учреждена, зарегистрирована в качестве юридического лица и функционирует в соответствии с законодательством, а также обладает

правами и полномочиями юридического лица для осуществления своей хозяйственной деятельности, которую она ведет в настоящее время;

–данная Сторона имеет все необходимые полномочия для заключения настоящего Договора;

–данная Сторона имеет все права, полномочия и возможности для исполнения своих обязательств по настоящему Договору;

–данная Сторона готова подтвердить свою благонадежность в качестве добросовестного контрагента посредством предоставления необходимых уставных документов, а также документов, подтверждающие стабильное финансовое состояние и иной необходимой для этого информации.

Таким образом, информация, которая может быть собрана с помощью таких программ, может уберечь компанию от недобросовестных клиентов.

Существует ряд особенностей, на которые стоит обратить внимание перед подписанием договора:

1) год создания компании;

Чем моложе предприятие, тем не стабильней его положение на рынке. Зачастую в крупных компаниях существует внутренняя политика, согласно которой компания, например, не имеет деловых отношений с организациями, существующими меньше одного года, так как существует большой риск неоплаты услуг.

2) наличие бухгалтерского баланса формы 1 и формы 2;

Анализ формы 2 позволит увидеть наличие или отсутствие прибыли по итогам года. Это является важным критерием на этапе переговоров с клиентом, так как отсутствие прибыли говорит о возможных проблемах с платежеспособностью клиента. Помимо наличия прибыли стоит обратить внимание на наличие основных средств. Приветствуются клиенты, которые владеют основными средствами, так как в случае неуплаты есть возможность взыскать денежные средства путем продажи этих средств. Также анализируется как дебиторская, так и кредиторская задолженность. Дебиторская задолженность позволяет увидеть сколько денежных средств зависло, а кредиторская задолженность позволяет оценить выполнение потенциальным клиентом своих обязательств перед другими контрагентами и кредиторами. Таким образом, при получении бухгалтерского баланса за прошедший отчетный период происходит глубокий всесторонний анализ наиболее значимых статей баланса. Иногда, если существуют сомнения насчет правильности принятия решения запрашивается бухгалтерский баланс за несколько отчетных лет, чтобы проанализировать устойчивость положения клиента на рынке, ведь существуют ситуации, когда клиент испытывает трудности по независящим от него причинам, например, неурожаем зерна в связи с погодными условиями. В таком случае административно–управленческий отдел может принять положительное решение в отношении работы с клиентом, рассчитывая на прогнозные мнения от специалистов.

3) судебные разбирательства;

4) нарушения законодательства РФ учредителями и собственниками бизнеса.

Следует отметить, что такие показатели как рентабельность услуг транспортных компаний, выручка от реализации, прибыль до налогообложения, доля доходов от перевозок в общей доле оказываемых услуг, производительность труда и тому подобное можно отнести к ключевым универсальным показателям оценки эффективности транспортного холдинга. Специфическими показателями для транспортной компании могут быть: доход на одну грузовую операцию, доходы от экспортных, импортных и транзитных операций, доля заказов

постоянных клиентов, доля постоянных клиентов от общей суммы привлеченных клиентов, штрафы при перевозках и так далее [4].

Таким образом, оценка эффективности функционирования транспортного холдинга способствует принятию рациональных решений в стратегии перспективного развития бизнеса, которые способствуют повышению прибыльности.

*Список литературы:*

1. Смирнова Е. В. Анализ эффективности и рисков финансово-хозяйственной деятельности. Оренбург: Оренбургский государственный университет, 2017. 166 с.
2. Войтоловский Н. В., Калинина А. П., Мазурова И. И. Комплексный экономический анализ коммерческих организаций. СПб.: Питер, 2009. 576 с.
3. Винников В. В. Экономика предприятия морского транспорта (экономика морских перевозок). Одесса: Латстар, 2001. 416 с.
4. Глазкова Н. Г., Землянская С. В. Особенности функционирования российского рынка логистических услуг // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. 2013. №2. С. 108-114.

*References:*

1. Smirnova, E. V. (2017). Analiz effektivnosti i riskov finansovo-khozyaistvennoi deyatel'nosti. Orenburg: Orenburgskii gosudarstvennyi universitet, 166.
2. Voitolovskii, N. V., Kalinina, A. P., & Mazurova, I. I. (2009). Kompleksnyi ekonomicheskii analiz kommercheskikh organizatsii. St. Petersburg. Piter, 576.
3. Vinnikov, V. V. (2001). Ekonomika predpriyatiya morskogo transporta (ekonomika morskikh perevozok). Odessa: Latstar, 416.
4. Glazkova, N. G., & Zemlyanskaya, S. V. (2013). The specific features of Russian logistic services market functioning. *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 3. Ekonomika. Ekologiya*, (2).

*Работа поступила  
в редакцию 20.11.2018 г.*

*Принята к публикации  
23.11.2018 г.*

*Ссылка для цитирования:*

Кобзина Д. В. Методические подходы к проведению оценки эффективности функционирования транспортно-экспедиторских холдинговых структур // Бюллетень науки и практики. 2018. Т. 4. №12. С. 422-428. Режим доступа: <http://www.bulletennauki.com/12-31> (дата обращения 15.12.2018).

*Cite as (APA):*

Kobzina, D. (2018). Methodological approaches to evaluation of freight forwarding holding structures. *Bulletin of Science and Practice*, 4(12), 422-428. (in Russian).