

5 «Лишний» документооборот (с опытом этот момент становится незаметным, но изначально написание договоров, оформление заявки, открытие личного счета в банке и т. д.).

6 Неудобный режим работы реализаторов (на данный момент известна только одна площадка, которая работает в субботу и после 17:30 в будние дни, у иных даже обед совпадает с большинством работающего населения: с 13:00 до 14:00).

7 Невозможность проверить транспортное средство в движении (явный минус по сравнению с покупкой автомобиля в автосалоне или у физического лица; повсеместное отсутствие аккумуляторных батарей вызывает негодование, также на многих площадках отказывают в возможности установки собственного аккумулятора).

8 Отсутствие предпродажной подготовки (многие автомобили, если провести мойку и накачать колеса, будут выглядеть гораздо привлекательнее и подсознательно будут казаться выше в цене).

9 Неудовлетворительное состояние/условия хранения транспортных средств (этот пункт относится к собственникам имущества, особенно плохо смотрятся автомобили сельскохозяйственных организаций).

10 Отсутствие информации об обслуживании транспортного средства (периодически автомобили забирают прямо с СТО в разобранном состоянии, при наличии контактных данных ремонтующей организации многие интересующие покупателя моменты можно было бы легко уточнить).

11 Получение практически 90 % от «рыночной» цены на автомобиль при проведении аукциона зачастую возможно при наличии минимум трех лиц, участвующих в торгах.

12 Большинство организаторов аукционов не заинтересовано в продаже лота по максимальной цене, так как за свои услуги получают фиксированную плату от победителя аукциона.

В заключении хотелось бы отметить, что при разработке с применением научного подхода проекта мероприятий, которые помогут привлечь потенциальных покупателей, а также системы мотивации организаторов торгов, ситуация значительно улучшится.

УДК 338.001.36

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА

А. С. КОДОЛИЧ, Т. А. БОРОДИЧ, Т. Г. НЕЧАЕВА
Белорусско-Российский университет, г. Могилев

На современном этапе развития в условиях изменений внешних факторов, воздействующих на функционирование предприятий, и усиления конкуренции любая компания стремится организовать свою деятельность таким образом, чтобы в случае снижения спроса на оказываемые услуги организация не понесла убытки. С этой целью проводится оценка финансовой безопасности организации.

Объектом исследования является транспортно-логистический центр Могилевского филиала РУП «Белтаможсервис», который находится в зоне действия Могилевской таможни и является крупнейшим оператором на рынке логистических услуг Беларуси с 2015 года [1]. РУП «Белтаможсервис» оказывает следующие виды логистических услуг: экспедиционная деятельность; транспортные услуги; услуги таможенного представителя; складские услуги; финансовые услуги; информационные услуги; страхование. Цель выполнения вышеперечисленных логистических операций – максимально полное и экономически эффективное обслуживание клиентов.

Для того чтобы оценить финансовую безопасность данной организации, в первую очередь, необходимо провести анализ ее финансового состояния.

Данные таблицы 1 дают полную оценку ликвидности и платежеспособности Могилевского филиала РУП «Белтаможсервис» за 2017–2019 гг.

Таблица 1 – Анализ показателей финансового состояния Могилевского филиала РУП «Белтаможсервис» за 2017–2019 гг.

Показатель	Норматив	На конец года			Изменение	
		2017	2018	2019	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.
Коэффициент текущей ликвидности	≥ 1,15	0,28	0,38	0,10	0,10	-0,28
Коэффициент абсолютной ликвидности	≥ 0,15	0,070	0,036	0,014	-0,03	-0,02
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	≥ 0,2	-2,55	-1,62	-0,90	0,93	0,72
Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами	≤ 0,85	0,95	0,96	0,94	0,01	-0,02

Таким образом, в рассматриваемой организации коэффициент текущей ликвидности снизился на 0,28 в 2019 году и составил на конец 2019 года 0,10, что ниже нормативного значения для предприятий транспортной деятельности и складирования. Коэффициент абсолютной ликвидности уменьшился на 0,02, что также ниже нормативного значения. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами за 2019 год также снизился и находится ниже нормативного значения. В 2019 году доля финансовых обязательств в активах снизилась на 0,02. Следовательно, ликвидность анализируемого предприятия можно оценить, как неустойчивую с точки зрения всех вышеперечисленных показателей. В результате проведенной оценки было выявлено, что за 2017–2019 гг. у Могилевского филиала РУП «Белтаможсервис» наблюдаются тенденции, свидетельствующие об ухудшении финансового состояния предприятия.

В целях обеспечения стабильной платежеспособности организации следует провести маржинальный анализ, который позволяет определить изменение суммы прибыли за счет объема реализованных работ, услуг, уровня удельных переменных и суммы постоянных затрат. Исходные данные и результаты анализа приведены в таблице 2.

Сравнив результаты расчета прибыли в ходе проведения маржинального анализа, было установлено, что уровень прибыли наиболее зависим от объема продаж и уровня постоянных затрат. За счет фактического объема продаж, который оказался выше уровня прошлого года на 3 403 руб., а также переменных и постоянных затрат, уровень которых ниже значений за предыдущий год на 784 и 1 790 руб. соответственно, фактический размер прибыли составил 15 096 руб., что выше значения предыдущего года на 5 977 руб.

Таблица 2 – Результаты маржинального анализа Могилевского филиала РУП «Белтаможсервис»

Виды услуг	Прибыль уровня прошлого года	Прибыль при изменении объема продаж	Прибыль при изменении объема продаж и переменных затрат	Прибыль фактическая
Складская деятельность	16	161	119	38
Торгово-логистическая деятельность	8 973	12 044	12 906	14 826
Транспортная деятельность	-6	222	142	21
Услуги таможенного представителя	140	99	143	216
Прочие услуги	-4	-4	-4	-5
ИТОГО	9 119	12 522	13 306	15 096

Как видно из таблицы 2, значения фактической прибыли и прибыли уровня прошлого года значительно отличаются, однако такое изменение могло произойти и в худшую сторону. Поэтому очень важно провести расчет зоны безопасности, которая определяется разностью фактического и безубыточного объема продаж. В данном случае безубыточный объем продаж будет равен 88 731 руб., что отражено на рисунке 1.

Зона безопасности определяется запасом финансовой прочности. Если предприятие полностью использует свою производственную мощность, равную 142 224 руб., то зона безопасности (запас финансовой прочности) составит 50 %, а при данном значении выручки – 38 %. Зона безопасности показывает, на сколько процентов фактический объем продаж выше критического, при котором рентабельность равна нулю.

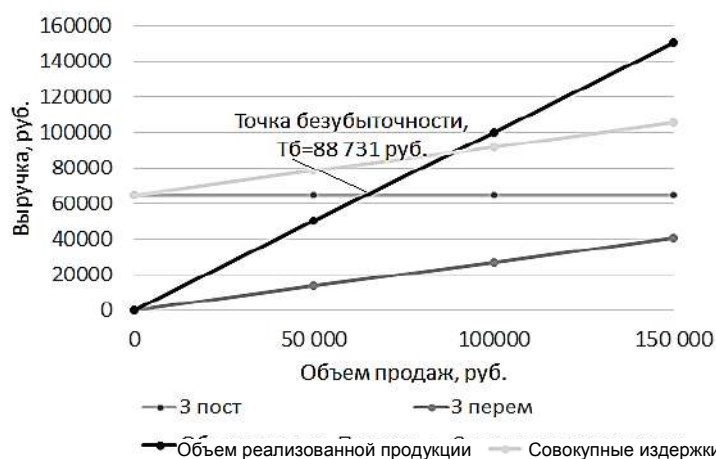


Рисунок 1 – График зависимости между прибылью, переменными и постоянными затратами

Таким образом, маржинальный анализ позволил установить зависимость прибыли организации от объема продаж и затрат, а также определить безубыточный объем продаж и зону безопасности. Оптимальным будет считаться решение, согласно которому организация сможет снизить долю постоянных затрат на единицу услуг, уменьшить безубыточный объем продаж и увеличить зону безопасности.

Список литературы

- 1 РУП «Белтаможсервис» [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа : <https://declarant.by> – Дата доступа : 06.09.2020.
- 2 Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. – М. : Инфра-М, 2002. – 705 с.

УДК 656.062

ОЦЕНКА СНИЖЕНИЯ РИСКОВ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ МНОГОКАНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ДОСТАВКИ КАЛИЙНЫХ УДОБРЕНИЙ

М. М. КОЛОС

Белорусский государственный университет транспорта, г. Гомель

Сокращение расходов товародвижения является одним из основных векторов государственной политики Республики Беларусь во внешней торговле. Так, например, создание ЗАО «Белорусская калийная компания», ЗАО «Белорусская нефтяная компания» направлены на проведение собственной ценовой политики, гармонизацию и централизацию поставок массовых внешнеторговых грузов. Национальная программа развития экспорта Республики Беларусь предусматривает необходимость развития товаропроводящих сетей и логистических систем. В качестве приоритетной задачи выделяется организация и реализация рациональных схем товародвижения отечественной продукции на территории других государств на основе организации единого технологического и информационного пространства, объединяющего деятельность поставщиков и потребителей материальной продукции, современных систем складирования, использования мультимодальных средств транспортировки.

Формирование системы доставки калийных удобрений в страны Юго-Восточной Азии и Латинскую Америку морским транспортом подразумевает необходимость доставки удобрений по железной дороге в иностранные морские порты для их перевалки. Задача относится к нелинейным, что объясняется нелинейной зависимостью издержек на железнодорожную перевозку и перевалку в порту от объемов грузопотока и зависимостью издержек на морскую перевозку от грузоподъемности судна, а следовательно, от характеристик портов отправления и назначения. В конечном итоге необходимо найти такие объемы грузопотоков в направлении портов перевалки, которые минимизируют суммарные издержки, связанные с поставкой продукции на условиях FOB или CFR.