

Доманова Яна Владиславовна
студент 2-го курса магистратуры кафедры «ММиЭУР»
ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»
yanapishikova@mail.ru

**Анализ бизнес-модели торгово-экспортного предприятия на
примере компании ООО «Топ Грейн Л.Т.Д.»**

В статье был проведен анализ особенности формирования логистических цепочек и их документарного сопровождения. Также рассмотрены тенденции развития компании ООО «Топ Грейн Л.Т.Д.».

Ключевые слова: мультимодальные перевозки, логистические цепочки, вид транспорта, сопроводительные документы, тенденции развития.

Domanova Yana
student of the 2nd course of a magistracy of chair "MIUR"
South Federal University
yanapishikova@mail.ru

**Analysis of the Business Model of a Trade and Export Enterprise on the
Example of the Company "Top Grain L. T. D."**

The article analyzes the specifics of the formation of logistics chains and their documentary support. We also consider the development trends of the company "Top Grain L. T. D."

Keywords: multimodal transport, logistics chains, mode of transport, accompanying documents, development trends.

Трансформационные условия хозяйствования, регулярные колебания финансовой ситуации на рынках, изменяющие скорость и вектор направления движения капитала, глобализация бизнеса, обострение конкуренции между национальными и иностранными производителями, развитие информатизации, формирование новых видов рисков в предпринимательской деятельности, которые имеют не только экономическую, но и социальную и политическую природу, а также необходимость в устойчивых конкурентных

условиях и быстрой адаптации к действующей конкурентной среде радикально повлияли на деятельность современного предприятия. Нынешнее бизнес-пространство должно реагировать быстро и вносить изменения в разные аспекты деятельности своей компании.

Целью исследования является развитие бизнес-модели торгово-экспортного предприятия. Основными задачами исследования, направленными на достижение цели, являются:

- Анализ особенности формирования логистических цепочек в практике ООО «Топ Грейн Л.Т.Д.» и их документационного обслуживания
- Выявление тенденции развития компании ООО «ТОП ГРЕЙН Л.Т.Д.».

При формировании цепей поставок зерна до Покупателя компания чаще всего руководствуется практикой использования преимущественно мультимодальных перевозок. Ответить на основные вопросы как, каким транспортом и с каким посредником транспортировать груз чаще всего кампании помогает система критериев. К таким основным критериям относятся:

- минимальные затраты на транспортировку;
- заданное время транзита (доставки груза);
- максимальная надежность и безопасность;
- минимальные затраты (ущерб), связанные с запасами в пути;
- мощность и доступность вида транспорта.

К расходам на транспортировку относятся: оплата транспортного тарифа за перевозку груза до портового терминала, и последующие затраты, называемые транспортно-экспедиционными операциями – погрузкой, разгрузкой, затариванием, перегрузкой, сортировкой и т.п., т.е. логистическими операциями физического распределения, сопровождающими транспортировку экспортируемых грузов. Например, компания ООО «Топ Грейн Л.Т.Д.» оплачивает перевозчику за доставку зерна до терминала

«Рускон», а далее уже экспедитору за загрузку в контейнер, перевозку в порт и погрузку на борт судна.

Чаще всего, транспортные затраты (а также сроки доставки) являются основным критерием выбора вида транспорта и способа перевозки.

Кроме того, подбирая соответствующий вид транспорта, необходимо учитывать показатели мощности и доступности (т.е. провозные возможности) транспорта. ООО «Топ Грейн Л.Т.Д.» чаще всего использует авто/ жд транспорт по территории РФ, а далее транспортировку до страны назначения морским транспортом.

Также при выборе вида транспорта компания должна ориентироваться на сохранность груза в пути, требования стандартов качества груза и международные экологические требования.

Ключевое место среди всего спектра логистических процедур принятия решений по транспортировке занимает процесс подбора перевозчика (или нескольких перевозчиков). Часто эта процедура доверяется транспортно-экспедиционной фирме, с которой у грузовладельца имеются давние установившиеся деловые отношения. Например, ООО «Топ Грейн Л.Т.Д.» выбирает в качестве своего экспедитора компанию ООО «Рускон».

При осуществлении мультимодальных перевозок за пределы страны существенное значение приобретают таможенные процедуры оформления («очистки») грузов, а также транспортное законодательство и коммерческо-правовые аспекты перевозок в тех странах, по которым проходит маршрут следования груза. Таможенным оформлением партий анализируемой нами компании занимается таможенные брокеры предприятия ООО «Логистический центр Н».

При отправке груза за пределы страны каждый контракт должен сопровождаться следующим базовым набором сопроводительных документов:

1. Коносамент (подписывается капитаном судна);
2. Сертификат страны происхождения товара (выдается местной ТПП);
3. Фитосанитарный сертификат;
4. Фумигационный сертификат;
5. Сертификат веса (выдается сюрвеером);
6. Сертификат качества (выдается сюрвеером);
7. Упаковочный лист (выдается сюрвеером).

Данный перечень документов дополняется и корректируется в соответствии с требованиями страны-импортера груза, а также инструкциями Покупателя. Например, для оформления экспорта зерна в Пакистан необходимо также дополнить данный комплект документов сертификатом NON GMO, выданным Фитосанитарной службой.

Компания ООО «Топ Грейн Л.Т.Д.» передает оформление документации на аутсорсинг: экспедиторам и сюрвеерам. Это обусловлено сокращением временных издержек, затрачиваемых на подачи заявок в различные инстанции, а также позволяет предприятию максимально сосредоточиться на торговле. ООО «Топ Грейн Л.Т.Д.» чаще всего работает с такими сюрвеерами, как ООО «Котекна», ООО «Контрол Юнион», а также ООО «Бейз Инспекшн».

Для анализируемой нами компании ООО «Топ Грейн Л.Т.Д.» с целью увеличения валовой прибыльности, можно сделать следующее:

1. Расширение штата сотрудников. Например, компании можно было бы создать должность «Специалист по документообороту», чтобы данный человек подготавливал драфты документов, согласовывал их с судоходными линиями и фитослужбами. Тем самым предприятие сможет сократить внешние расходы на привлечение экспедиторских компаний;

2. Открытие новых филиалов в других регионах. Как один из вариантов, я бы рассмотрела возможность добавления офиса в Новороссийске, т.к. в данном городе находится один из самых «популярных» портов с широкой

географией экспортных направлений, а также активно использующих контейнеры для перевозок грузов. Кроме того, в этом же городе происходит документарно-сопроводительное оформление контракта. Либо поиск закупщиков в других частях России для расширения предложения по закупке зерна у локальных фермеров для последующей перепродажи за границу;

3. Покупка собственных контейнеров на выработанные постоянные маршруты. Данное предложение аргументировано тем, что наличие собственного порожнего оборудования для экспорта существенно сократит логистические расходы, а также поможет избежать его дефицита в пиковые сезоны продаж.

Сформированные и предложенные выше варианты направлены на оптимизацию ведения бизнеса и на удержание расходов в пределах компании. Аутсорсинг имеет большое количество преимуществ, однако при увеличении масштабов, экспортируемых объемов продукции компании и многолетнем успешном опыте, организации следует инвестировать в активы предприятия и развитие собственных отделов.

Характеризуя тенденции развития компании, необходимо помнить о потенциальных внешних угрозах со стороны рынка предложений, а именно о конкурентах фирмы.

Преимущественно, весомую долю главных соперников выделяют в Ростовской области, т.е. по географическому признаку, т.к. закупка самого товара происходит у близлежащих колхозов и ферм, а сбытовые каналы выходят из одинаковых портов.

Однако ООО «Топ Грейн Л.Т.Д.» ведет достаточно агрессивную политику. Примером альтернативного поведения компании в условиях олигополизации Ростовской области местными зерновыми гигантами, такими как ООО «Астон», ООО «Юг Руси», ООО «Гленкор» и другими, является следующая схема:

Фирма перекидывает свои торговые потоки через порты Дальнего Востока, доставляя южное зерно в крытых вагонах на терминалы Барнаула, тем самым расширяя географию.

Также сами конкуренты находятся в теплых отношениях, несмотря на перекрестные интересы и сотрудничают между собой: ООО «Астон» покупает недостающие объемы у ООО «Топ Грейн Л.Т.Д.» и формирует более крупные партии за рубеж, при этом предоставляя взаимовыгодные условия для обеих компаний. Подводя итог, можно сделать вывод, что несмотря на то, что специализация компании ООО «Топ Грейн Л.Т.Д.» является максимально экономически выгодной, за счет географического расположения предприятия между двумя морскими портами и с Югом, самым благоприятным регионом для развития агропромышленности и выращивания зерновых культур, ведение успешного и прибыльного бизнеса возможно лишь при наличии грамотно построенной бизнес-модели предприятия.

Список источников и литературы

1. Лимонов Э. Л. Внешнеторговые операции морского транспорта и мультимодальные перевозки – Модуль, Санкт-Петербург, 2006, с. 172
2. Барабаш А.А. Логистические посредники и их роль в каналах распределения // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2016. № 2. С. 163-165.
3. Официальный сайт ООО «Топ Грейн Л.Т.Д.» / Режим доступа: <http://topgrain.ru/ru/about/> (дата обращения: 30.01.2020)

Выходные данные статьи:

Доманова Я. В. Анализ бизнес-модели торгово-экспортного предприятия на примере компании ООО «Топ Грейн Л.Т.Д.» // Журнал «У». Экономика. Управление. Финансы., №2. 2020. URL: <https://portal-u.ru/index.php/journal/article/view/372>