

# ПРИМЕНЕНИЕ МЕХАНИЗМА ЛИЗИНГА В ЛОГИСТИКЕ И ОЦЕНКА ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ПРИОБРЕ



**НАТАЛЬЯ КИРЬЕВА**  
 ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», кафедра логистики, доцент; «Плехановская школа бизнеса Integral», заместитель декана факультета

В статье приводятся результаты исследования по применению механизма лизинга в деятельности ЗРЛ-оператора (реальные названия компаний скрыты). Крупный японский автопроизводитель (далее — Клиент) осуществляет поставку запасных частей для своих автомобилей, находящихся в пользовании у населения на территории Российской Федерации, с помощью услуг российского ЗРЛ-оператора (далее — Компания). Компания на момент заключения договора не имела собственного транспорта, поставляя заказы организациям, имеющим свой автопарк и пользуясь услугами наемных водителей со своим автотранспортом. Однако Клиент высказал сомнения относительно такой схемы доставки запасных частей и предложил Компании приобрести собственный автотранспорт. Учитывая, что объемы перевозок Клиента достаточно велики, Компания приняла решение рассмотреть различные варианты доставки (в том числе с использованием механизма лизинга) и оценить целесообразность приобретения автопарка в собственность.

### ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ

Схема цепи поставки: поставка осуществляется с распределительного центра в Бельгии на склад в Московской области. При этом далее 70% развозится дилерам Москвы и Московской области, 25% — в Санкт-Петербург и Ленинградскую область, 5% — по регионам России. Следовательно, приобретение собственного автотранспорта может рассматриваться только для Москвы и Санкт-Петербурга, по российским регионам планируется сохранить доставку сборными грузами.

Пожелания Клиента приобрести собственный транспорт для удобства и срочности доставки требуют оценки издержек на приобретение и эксплуатацию собственного транспорта на развозе комплектующих изделий Клиента, а также оценки прибыли, получаемой от использования собственного транспорта. Сопоставление издержек и прибыли позволит оценить целесообразность приобретения собственного автопарка, в том числе по договору лизинга. Следовательно, суть задачи сводится к оценке целесообразности использования собственного транспорта.

В соответствии с вышеизложенным цель данной статьи состоит в оценке и сопоставлении затрат на использование собственного и наемного транспорта.

Определение цели исследования обусловило постановку следующих задач, решаемых в рамках исследования:

1. Обосновать предварительный выбор формы собственности (собственный или наемный транспорт).
2. Определить маршруты, на которых может быть задействован собственный транспорт.
3. Оценить затраты на арендуемый транспорт по проекту Клиента для доставки дилерам.
4. Определить тип и количество автотранспорта, необходимого для развоза запасных частей для автомобилей (далее — комплектующие изделия — КИ) дилерам.
5. Определить количество персонала, задействованного в организации перевозок собственным транспортом.
6. Оценить капитальные затраты на приобретение автотранспортных средств.
7. Рассмотреть возможность приобретения автомобилей по договору лизинга.
8. Оценить затраты при организации перевозок собственным транспортом.
9. Определить прибыль и срок окупаемости проекта.

### ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ

Данные, характеризующие транспортный процесс и принятые в расчетах, представлены в таблице 1.

Таблица 1

**Затраты, принятые в расчетах (данные по состоянию на осень 2007 г.):**

| Параметр                                    | Значение                          | Примечание                                      |
|---|-----------------------------------|---|
| Объем ежедневно перевозимых грузов          | 198 м <sup>3</sup>                |   |
| Средний удельный вес груза                  | 43 кг/м <sup>3</sup>              |   |
| Средняя заработная плата водителей          | 25 000 руб. в месяц               |   |
| Средняя стоимость технического обслуживания | 12 671 руб.                       | Прохождение ТО через каждые 10 000 км           |
| Средняя стоимость мойки                     | 500 руб.                          | Мойка автотранспорта осуществляется еженедельно |
| Средняя стоимость машиноместа               | 160 руб. в день                   |   |
| Ставка страхования составляет порядка       | 10% в год от стоимости автомобиля |   |

### ОБОСНОВАНИЕ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО ВЫБОРА ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ

При выборе формы собственности следует учитывать несколько факторов: операционные издержки, капитальные затраты, уровень обслуживания потребителей, степень контроля, гибкость, профессиональную подготовку менеджеров, наем и подготовку персонала.

Сопоставим **первые два фактора**. При этом капитальные затраты можно осуществить не одновременно, а в рассрочку, например, закупив необходимые транспортные средства по договору лизинга.

**Уровень обслуживания** потребителей в случае пользования собственным транспортом будет выше, так как отправку грузов планируется осуществлять незамедлительно после формирования заказов.

### АННОТАЦИЯ

В статье приводятся результаты проведенного исследования по применению механизма лизинга в деятельности ЗРЛ-оператора, дается сравнение различных вариантов использования автотранспорта (аренда, собственность, лизинг).

### КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Лизинг, автопарк, ЗРЛ-оператор, цепь поставок, форма собственности, окупаемость проекта.

### ANNOTATION

The article present results of the research on use of the mechanism of leasing in activity of the ЗРЛ-operator and give a comparison of various options of use of motor transport (rent, a property, leasing).

### KEYWORDS

Leasing, auto fleet, ЗРЛ-operator, supply chain, form of ownership, pay-back of the project.

# НА ПРИМЕРЕ 3PL-ЛОГИСТИЧЕСКОГО ОПЕРАТОРА ПЕРЕХОДА АВТОПАРКА В СОБСТВЕННОСТЬ

Таблица 2

Процентное соотношение заказов дилеров

| Местонахождение дилера | Москва и Московская область | Санкт-Петербург | Региональные города: Новосибирск, Уфа, Екатеринбург, Пятигорск, Ставрополь, Нижний Тагил, Красноярск, Ростов-на-Дону, Самара, Нижний Новгород, Тольятти, Казань, Челябинск, Тюмень, Краснодар, Набережные Челны |
|------------------------|-----------------------------|-----------------|---|
| Количество дилеров     | 9                           | 4               | 16  |
| Объемы заказов, %      | 70                          | 25              | 5   |

Очевидно, что **степень контроля** выше при пользовании собственным транспортом.

**Гибкость**, наоборот, ниже, чем при пользовании услугами наемного транспорта, так как при пиковых нагрузках в любом случае потребуются привлечение дополнительных транспортных средств, а при необходимости доставки грузов с нестандартными параметрами снова потребуются привлекать наемного перевозчика.

**Профессиональная подготовка менеджеров** для Компании не существенна, так как Компания обладает высококвалифицированными кадрами в области грузоперевозок.

**Наем и подготовка персонала** на первом этапе запуска проекта может вызвать определенные трудности, вызванные ростом грузоперевозок в России и нехваткой квалифицированных водителей в связи с этим.

Кроме вышеназванных факторов, существуют **выгоды маркетингового характера**, когда транспортные средства окрашиваются в фирменные цвета компании и имеют определенный, узнаваемый дизайн, что всегда производит впечатление надежности и долгосрочной стабильности компании.

При этом если ориентироваться на выход на международный рынок, то положительный опыт сотрудничества с Клиентом благоприятно скажется на имидже Компании, что позволит привлечь новых зарубежных клиентов. Получение статуса международной компании-перевозчика обеспечит укрепление позиций Компании и на российском рынке.

Перечисленные выше факторы выбора формы собственности представлены на рис. 1.

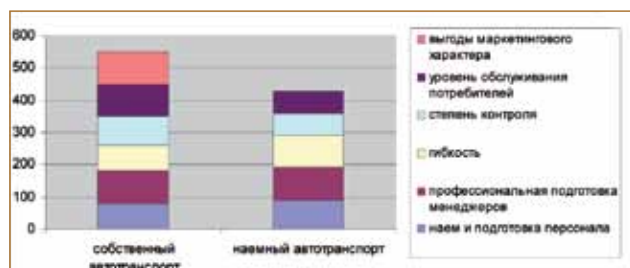


Рисунок 1

Оценка факторов выбора формы собственности, баллы\*

Примечание: \* — На основании экспертных оценок (полное соответствие фактора — 100 баллов, если, например, степень контроля ниже (нельзя обеспечить 100-балльное выполнение контроля, то, соответственно, 75 или 50 баллов).

Принятие решения в пользу того или иного варианта можно осуществить после сопоставления операционных и капитальных затрат на пользование наемным и собственным транспортом.

**Вывод:** предварительная оценка нефинансовых факторов свидетельствует о преимуществах использования собственного автотранспорта.

## ИССЛЕДОВАНИЕ ХАРАКТЕРИСТИК ПРОЕКТА КЛИЕНТА И ДОПУСТИМЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ МОДЕЛИ

**Определение маршрутов, на которых может быть задействован собственный автотранспорт**

Процентное соотношение заказов дилеров определяется следующим образом (табл. 2).

Очевидно, что в данном случае действует правило Парето, когда 20% объектов приносят 80% результата, т.е. 70% заказов доставляется в один регион — по Москве и Московской области. Следовательно, наибольший результат принесет использование собственного транспорта для доставки по Москве.

Кроме того, себестоимость доставки по регионам и Санкт-Петербургу будет значительно выше, чем по Москве, за счет обратного порожнего пробега автотранспорта и больших расстояний доставки.

Для междугородних перевозок необходим большой штат водителей, велик будет и износ автотранспорта. Предварительный расчет прибыли при доставке собственным и наемным транспортом при перевозке грузов IV класса (коэффициент использования грузоподъемности транспортного средства равен 0,5) дилерам Санкт-Петербурга представлен на рис. 2.

Расчеты свидетельствуют об убыточности перевозок по данному направлению.

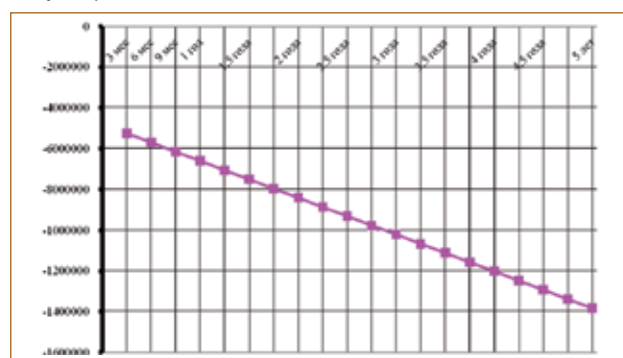


Рисунок 2

Прибыль (убыток) при перевозке грузов дилерам Санкт-Петербурга, руб.

**Вывод:** предварительные расчеты свидетельствуют об убыточности использования собственного транспорта на развозе комплектующих изделий по дилерам Санкт-Петербурга. Следовательно, дальнейший детальный расчет целесообразно проводить для доставки собственным транспортом только по Московскому региону.

**Оценка затрат на арендуемый транспорт по проекту Клиента для доставки дилерам Московского региона**

Для доставки комплектующих изделий по Московскому региону используется ежедневно от 5 до 10 машин. При этом двум дилерам необходима поставка на машинах, оборудованных гидролифтами. Стоимость 1 часа заказа автомобиля составляет 600 руб., автомобиля с гидролифтом — 760 руб. Минимальное время заказа — 8 часов.

По Московскому региону ежеквартальная оплата доставки грузов составила:

8 часов x 5 дней в неделю x 13 недель (600 руб. x 6,5 автомобилей + 760 руб.) = 2 423 200 руб.

При этом стоимость доставки 1 кг груза при существующей схеме оплаты и объемах перевозимых грузов составляет 4 руб. 38 коп.<sup>1</sup>.

**Вывод:** стоимость доставки наемным транспортом по Москве составляет 2 423 200 руб. ежеквартально. Стоимость доставки 1 кг груза наемным транспортом составляет 4,38 руб.

**Определение типа и количества автотранспорта, необходимого для развоза комплектующих изделий дилерам**

При необходимости доставки 198 м<sup>3</sup> груза ежедневно 9 дилерам Московского региона планируется использование следующего автопарка:

- 4 машины Hyundai HD72 (21 м<sup>3</sup>, грузоподъемность 3,5 т);
  - 2 машины Hyundai Porter (7,5 м<sup>3</sup>, грузоподъемность 0,95 т).
- Одна из машин Hyundai HD72 оборудована гидролифтом.

При объединении некоторых дилеров в один маршрут планируется двукратный выход автомобиля на маршрут.

Данное количество автомобилей может покрывать потребности перевозки грузов по проекту Клиента в объеме не более 198 м<sup>3</sup>. В случае пиковых нагрузок (свыше 198 м<sup>3</sup>) планируется аренда транспортных средств с целью сокращения операционных и капитальных затрат Компании.

Данные параметры автотранспортных средств позволили определить коэффициент использования грузоподъемности, который для HD72 составил 0,26; для Porter — 0,34.

**Определение количества персонала, задействованного в организации перевозок собственным транспортом**

В настоящее время организацией перевозок по проекту Клиента занимаются два менеджера. При переходе на перевозку собственным транспортом тот же персонал будет осуществлять свои функции применительно к собственному транспорту Компании.

Количество водителей, задействованных в перевозках по Москве, составит 12 человек (на 6 машин согласно графику движения).

**Оценка капитальных затрат на приобретение автотранспортных средств**

Стоимость протоварного фургона Hyundai HD72 составляет 900 000 руб., Hyundai Porter — 386 000 руб., дополнительное оборудование гидролифтом — 140 000 руб.

Итого 4 x 900 000 + 2 x 386 000 + 140 000 = 4 512 000 руб.

**Вывод:** капитальные затраты на приобретение собственного автопарка для доставки грузов по Московскому региону составляют 4 512 000 руб.

**Оценка затрат на приобретение автомобилей по договору лизинга**

Лизинг для лизингополучателя, по сути, представляет рассрочку платежа и обладает следующими преимуществами:

1. Предприятие-пользователь освобождается от необходимости инвестирования единовременной крупной суммы, а временно высвобожденные суммы денежных средств могут использоваться на пополнение собственного оборотного капитала, что повышает финансовую устойчивость предприятия.

2. Деньги, заплаченные за аренду, учитываются как текущие расходы, включаемые в себестоимость продукции, в результате чего на данную сумму уменьшается налогооблагаемая прибыль.

3. Предприятие-арендатор вместо обычного гарантийного срока получает гарантийное обслуживание автотранспортных средств на весь срок аренды.

4. Постановка на баланс лизингополучателя после окончания срока договора идет по остаточной стоимости, что позволяет сократить налогооблагаемую базу и минимизировать амортизационные отчисления.

Ниже приведены исходные данные для расчета стоимости приобретения автотранспорта по договору лизинга (табл. 3) и представлен график выплаты лизинговых платежей (рис. 3).

Таблица 3

**Исходные данные для расчета стоимости приобретения автотранспорта по лизингу**

| Исходные данные                                       | Значение |
|---|----------|
| Стоимость объекта лизинга, в том числе НДС, тыс. руб. | 4512     |
| Первоначальная балансовая стоимость (ПБС), тыс. руб.  | 3823,729 |
| Ставка комиссионного вознаграждения от ПБС, %         | 4        |
| Ставка кредита, %                                     | 18       |
| Срок кредита, мес.                                    | 30       |
| Погашение кредита, раз в год                          | 4        |
| Ставка налога на прибыль, %                           | 24       |
| Ставка налога на имущество, в квартал, тыс. руб.      | 1,705    |
| Ставка НДС, %   | 18       |
| Амортизационная группа                                | 4        |
| Годовая норма амортизации, %                          | 19,67213 |
| Коэффициент ускорения                                 | 2        |
| Сумма ускоренной амортизации, годовая, тыс. руб.      | 1504,418 |
| Сумма амортизации, годовая, тыс. руб.                 | 752,2089 |
| Периодичность платежей по лизингу, раз в год          | 4        |
| Аванс лизингодателю, % от стоимости имущества         | 20       |

При таких условиях график выплаты лизинговых платежей будет выглядеть следующим образом (рис. 3).

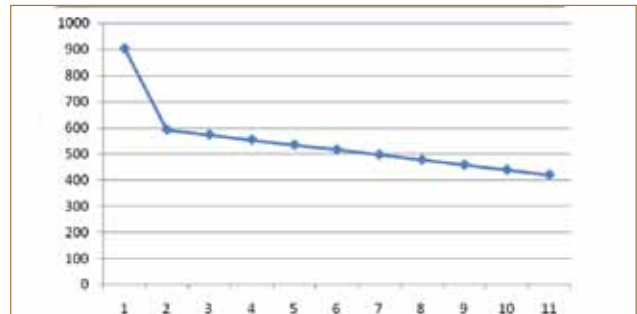
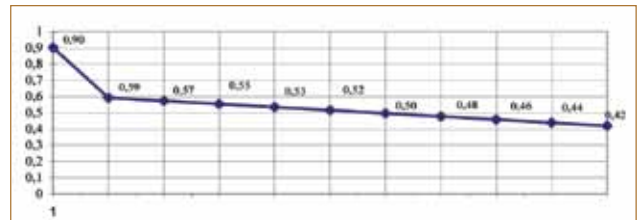


Рисунок 3

График выплаты лизинговых платежей

Ниже приведена методика расчета лизинговых платежей.

- **Задолженность перед банком = Стоимость имущества с НДС — Аванс; далее вычитаем выплаты за предыдущий период.**
- **Процент за кредит = Задолженность перед банком x Ставка банковского % / 100 / Периодичность платежей по лизингу.**
- **Балансовая стоимость = Балансовая стоимость предыдущего периода — Амортизация предыдущего периода.**
- **Амортизация = Годовая сумма ускоренной амортизации / Периодичность платежей по лизингу.**
- **Налог на имущество = Среднегодовая стоимость x Ставка налога на имущество / 100 / Количество платежей в год.**
- **Комиссионное вознаграждение = Стоимость без НДС x Ставка комиссионного вознаграждения от ПБС / Периодичность платежей / 100.**

<sup>1</sup> Определена следующим образом: Ежеквартальная стоимость оплаты за перевезенный груз / (Объем ежедневно перевозимых грузов x Коэффициент загрузки автотранспорта x Дни работы в квартале).



Таблица 4

**Стоимость приобретения имущества по договору лизинга, в тыс. руб.**

| Показатели                                |       | 1    | 2    | 3    | 4    | 5    | 6    | 7    | 8    | 9    | 10   |
|---|-------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Налог на прибыль                          | -285  |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| Лизинговые платежи                        | -902  | -592 | -573 | -554 | -535 | -516 | -497 | -477 | -458 | -439 | -420 |
| Налоговая экономия на лизинговых платежах | 184   | 120  | 117  | 113  | 109  | 105  | 101  | 97   | 93   | 89   | 85   |
| Возмещение НДС                            | 138   | 90   | 87   | 85   | 82   | 79   | 76   | 73   | 70   | 67   | 64   |
| Денежный поток                            | -866  | -382 | -369 | -357 | -344 | -332 | -320 | -307 | -295 | -283 | -270 |
| Коэффициент дисконтирования               | 1,00  | 0,96 | 0,92 | 0,89 | 0,85 | 0,82 | 0,79 | 0,76 | 0,73 | 0,70 | 0,68 |
| Денежный поток приведенный                | -866  | -367 | -341 | -317 | -294 | -273 | -253 | -234 | -216 | -199 | -183 |
| Чистая текущая стоимость                  | -3542 |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |

Таблица 6

**Затраты при перевозке собственным транспортом по Московскому региону**

| Статья затрат                    | Капитальные | Ежеквартальные операционные |
|----------------------------------|-------------|-----------------------------|
| Стоимость машин, руб.            | 4 512 000   |                             |
| Дизельное топливо, руб.          |             | 216 216                     |
| Стоимость ТО, руб.               |             | 83 020                      |
| Зарплата водителя, руб.          |             | 1 251 000                   |
| Гаражное хранение, руб.          |             | 87 360                      |
| Мойка, руб.                      |             | 39 000                      |
| Обслуживание, руб.               |             | 112 800                     |
| Страхование КАСКО-ОСАГО, руб.    |             | 112 800                     |
| Амортизационные отчисления, руб. |             | 188 052                     |
| Транспортный налог, руб.         |             | 1705                        |
| Налог на прибыль, руб.           | 1 082 880   |                             |
| Итого, руб.                      | 5 594 880   | 2 091 954                   |

- Сумма платежа = Сумма платежа без НДС = Сумма платежа с НДС / 1,18.
- Сумма платежа = Процент за кредит + Амортизация + Налог на имущество + Комиссионное вознаграждение.
- Сумма платежа с НДС = Сумма платежа x 1,18.
- Лизинговый платеж = Сумма платежа с НДС — Зачет аванса.

В итоге, стоимость приобретения имущества по договору лизинга составит (табл. 4).

Расчет проводился по следующей методике:

- $НП = \text{Стоимость объекта лизинга с НДС} \times (\text{Процент аванса лизингодателю} / 100)$ .
- $ЛП = \text{Из графика лизинговых платежей}$ .
- $НЭ = \text{Лизинговый платеж} / \text{Ставка НДС} \times \text{Ставка налога на прибыль}$ .
- $\text{Возмещение НДС} = \text{Лизинговый платеж} / 1,18 \times 0,18$  (очищенный от НДС лизинговый платеж x Ставка НДС).
- $\text{Денежный поток} = \text{Сумма предыдущих значений}$ .
- $\text{Денежный поток приведенный} = \text{Денежный поток} \times \text{Коэффициент дисконтирования}$ .
- $ЧТС = \text{Сумма всех приведенных денежных потоков}$ .

**Вывод:** при покупке автотранспортных средств по договору лизинга чистая текущая стоимость составит 3 542 000 руб.

Налоговая экономия на лизинговых платежах за срок договора лизинга составит 1 212 922 руб.

Балансовая стоимость по окончании договора лизинга (через 2,5 года) составит 62 680 руб., что в пересчете на одну машину составит 10 447 руб.

**ОЦЕНКА ЗАТРАТ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ ПЕРЕВОЗОК СОБСТВЕННЫМ ТРАНСПОРТОМ**

**Затраты на содержание собственного автопарка**

Для оценки затрат на ГСМ по Москве необходимо определить средний ежедневный пробег автомобиля. Для этого потребуются знать, каково расстояние между распределительным складом и официальными дилерами (табл. 5).

Таблица 5

**Расстояние между складом в Москве и Официальными дилерами**

| Код дилера        | Расстояние от склада в Москве до дилера, км |
|-------------------|---|
| 00140             | 30  |
| 00110             | 39  |
| 00104             | 47  |
| 00130             | 43  |
| 00150             | 45  |
| 00170             | 25  |
| 00100 (гидролифт) | 28  |
| 00120             | 65  |
| 00102 (гидролифт) | 57  |

Ежедневный пробег всего автопарка составляет 1008 км. Пробег одного автомобиля за день в среднем — 112 км.

Результаты расчета затрат на перевозку собственным транспортом представлены в табл. 6.

Всего за 5 лет на перевозку грузопотока с сегодняшними параметрами затраты составят 47 433 953 руб.

Себестоимость перевозки 1 кг груза снижается при увеличении срока работы по проекту и на 5 лет составит 4,29 руб. Как видно из этого сопоставления, себестоимость перевозки выше, чем оплата доставки по договору с Клиентом.

Себестоимость была определена следующим образом:

*Издержки за период, в том числе капитальные затраты / (4 машины x 2 маршрута в день x грузоподъемность x Коэффициент использования грузоподъемности + 2 машины x 2 маршрута в день x Грузоподъемность x Коэффициент использования грузоподъемности) x Количество рабочих дней в квартале.*

Для сопоставления затрат на перевозку собственным транспортом, затрат на перевозку наемным транспортом и затрат на перевозку автотранспортом по договору лизинга были проведены расчеты, результаты которых графически представлены на рис. 4.

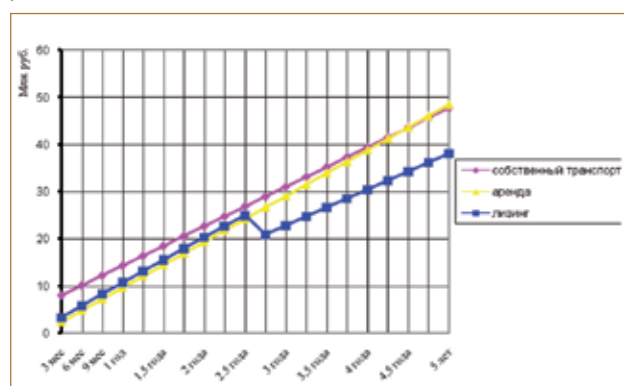


Рисунок 4

*Оценка издержек при организации перевозок грузов собственным, наемным и транспортом по договору лизинга*

Как видно из рис. 4, издержки при перевозке собственным транспортом выше, чем при перевозке арендованным транспортом. Только через 4,5 года собственные издержки станут ниже, чем издержки при аренде автотранспорта. В этих условиях выгоден лизинг автотранспорта: в течение срока действия договора лизинга издержки ниже, чем издержки на перевозку собственным транспортом (за счет налоговой экономии), а через 2,5 года (по окончании договора лизинга) они резко снижаются за счет постановки на баланс по остаточной стоимости и экономии на амортизационных отчислениях.

Вывод: получение транспорта по договору лизинга менее затратно, чем содержание собственного автопарка, но экономия на издержках (по сравнению с арендой транспорта) начинается только через 4,5 года при собственном транспорте и через 2,5 года при лизинге.

**ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК) И СРОК ОКУПАЕМОСТИ ПРОЕКТА ПРИ РАЗЛИЧНЫХ ВАРИАНТАХ (СОБСТВЕННЫЙ ИЛИ НАЕМНЫЙ ТРАНСПОРТ, ЛИЗИНГ)**

Разница стоимости перевозки по договору с Клиентом и стоимости перевозки собственным транспортом представляет собой прибыль, полученную от проекта. Рассматриваются три варианта доставки: собственный транспорт, арендованный транспорт и транспорт по договору лизинга (рис. 5). Расчеты показали, что прибыли данный проект не приносит. При использовании транспорта по договору лизинга потери минимальны, а издержки на перевозку собственным автотранспортом сравниваются с издержками на перевозку арендованным транспортом только на четвертый год проекта.

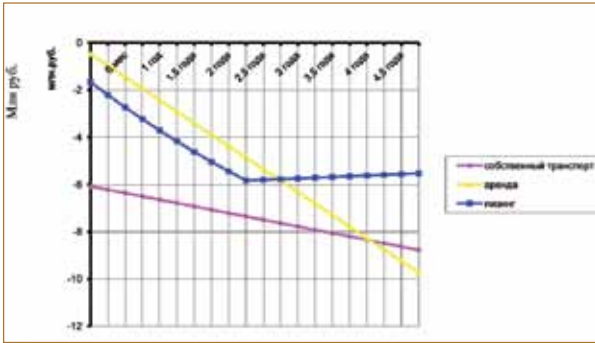


Рисунок 5  
Оценка прибыли (убытков) при организации перевозок грузов собственным, наемным и транспортом по договору лизинга

Картина текущих ежеквартальных платежей подтверждает превышение собственных издержек над оплатой по договору Клиента (рис. 6).

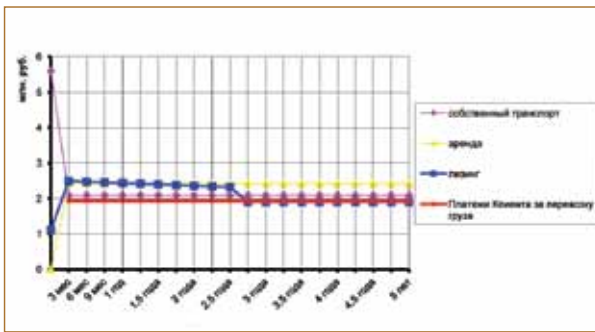


Рисунок 6  
Ежеквартальные платежи при различных вариантах перевозки

Таким образом, стоимость перевозки 1 кг груза при различных вариантах перевозки составляет (табл. 7).

**Стоимость перевозки 1 кг груза при различных вариантах доставки**

| Вид доставки                    | Стоимость перевозки 1 кг груза, руб. |
|---------------------------------|--------------------------------------|
| Собственный транспорт           | 4,29                                 |
| Арендванный транспорт           | 4,38                                 |
| Транспорт по договору лизинга   | 4,00                                 |
| Доставка по договору с Клиентом | 3,50                                 |

Таким образом, при данных условиях (характеристика перевозимых грузов, условия оплаты по договору с Клиентом) выход на окупаемость невозможен.

**Выводы**

В целом по результатам исследования получены выводы, которые подтверждают положительную роль и экономическую целесообразность лизинга в развитии экономики России в целом и логистики в частности.

1. По результатам расчетов получены следующие данные:

- средний удельный вес груза составляет 43 кг/м<sup>3</sup>;
- стоимость перевозки груза собственным транспортом составляет 4,29 руб./кг;
- стоимость перевозки груза арендованным транспортом составляет 4,38 руб./кг;
- стоимость перевозки груза транспортом по договору лизинга составляет 4,00 руб./кг.

2. При данных характеристиках груза и существующих уровнях издержек и оплаты за доставку комплектующих изделий до официальных дилеров получение прибыли невозможно. Это объясняется характеристиками грузов, не позволяющими обеспечить высокий коэффициент использования грузоподъемности автотранспортных средств, что существенно удорожает доставку. Следовательно, приобретение собственного автопарка нецелесообразно.

3. Приобретение собственного автопарка возможно при снижении стоимости перевозки груза собственным транспортом до уровня менее 3,50 руб./кг, что достигается путем снижения эксплуатационных затрат.

4. Наибольшие затраты при эксплуатации собственного автопарка составляют затраты на заработную плату водителей и на топливо.

5. При организации доставки собственным транспортом возникают выгоды маркетингового характера: в случае, если будут соблюдены пожелания Клиента, это благоприятно скажется на репутации Компании и повысит ее капитализацию. В дальнейшем, если ориентироваться на выход на международный рынок, то положительный опыт сотрудничества с Клиентом станет залогом доверия к Компании, что повлечет за собой привлечение новых клиентов, как зарубежных, так и российских.

**Библиографический список:**

1. Адамов Н.А., Тилов А.А. Лизинг. — СПб.: Питер, 2007.
2. Вахитов Д.Р., Степанов В.И. Становление и развитие отечественного рынка лизинговых услуг как формы инвестиционной деятельности. — Казань, 2010.
3. Газман В.Д. Финансовый лизинг: Учебное пособие. — М.: ГУ ВШЭ, 2003.
4. Киреева Н.С. Лизинг в логистике: Монография. — М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2012. — 212 с.
5. Киреева Н.С. Оптимизация внутренних процессов компании в цепи поставок товаров как первый этап проектного управления в логистической цепи // РИСК. — 2009. — № 1.
6. Методические рекомендации по расчету лизинговых платежей (утв. Минэкономики России от 16.04.1996).
7. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (Главы: 21 «Налог на добавленную стоимость», 25 «Налог на прибыль организаций», 30 «Налог на имущество организаций»).
8. Постановление Правительства РФ от 01.01.2002 № 1 «О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы».
9. Транспортная логистика: Учебник / Под общ. ред. проф. Л.Б. Миротина. — М.: Экзамен, 2002.
10. Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» № 164-ФЗ от 29.10.1998, ред. от 29.01.2002.
11. www.consultant.ru.
12. www.rbk.ru.
13. www.rosleasing.ru.
14. www.unlease.ru.