Аннотация

Исследование изложено на 60 страницах. Содержит таблиц -21, рисунков – 3, список источников -47 ед.

Актуальность темы заключается в необходимости обоснования способа транспортного обслуживания для ООО «Судосвет».

Цель исследования выбор оптимальной стратегии транспортного обслуживания компании «Судосвет».

Задачи исследования:

– дать общую характеристику компании «Судосвет».

– оценка экономической эффективности использования собственных транспортных средств;

– оценка экономической эффективности использования арендованных транспортных средств;

– провести анализ рынка;

– дать предложение по закупке дополнительных транспортных средств;

– дать предложение по заключению договора аренды на дополнительные транспортные средства;

– дать предложение по заключению договора на транспортное обслуживание;

– провести расчет и сравнение экономического эффекта при различных вариантах транспортного обслуживания (собственный, арендованный, договор транспортного обслуживания);

– осуществить выбор оптимального варианта и план его реализации.

Информационной базой для проведения данного исследования являются:

законодательные и нормативно-правовые акты, профессиональная учебная и периодическая литература отечественных и зарубежных экономистов, а также финансовая и бухгалтерская отчетность

Методы исследования системный анализ и синтез

Структурно работа состоит из трех разделов

Содержание

Введение..... 6
1 Оценка эффективности собственного и арендованного транспорта компании «Судосвет»..... 8
1.1 Общая характеристика компании «Судосвет»..... 8
1.2 Оценка экономической эффективности использования собственных транспортных средств..... 15
1.3 Оценка экономической эффективности использования арендованных транспортных средств..... 18
1.4 Общая оценка эффективности по использованию автотранспорта компанией «Судосвет»..... 21
2 Предложение по повышению эффективности работы транспортного отдела компании «Судосвет»..... 22
2.1 Анализ рынка. Перспективы увеличения объемов перевозок с использованием транспорта компании..... 22
2.2 Предложение по закупке дополнительных транспортных средств..... 24
2.3 Предложения по заключению договора аренды на дополнительные транспортные средства..... 28
2.4 Предложения по заключению договора на транспортное обслуживание…..32
3. Выбор оптимальной стратегии транспортного обслуживания компании «Судосвет»..... 40
3.1 Расчет и сравнение экономического эффекта при различных вариантах транспортного обслуживания (собственный, арендованный, договор транспортного обслуживания)..... 40
3.2 Выбор оптимального варианта го реализации..... 43
3.3 Вывод по главе..... 51
Выводы по работе..... 52
Список литературы..... 55

Введение

Систематический анализ затрат предприятия на транспорт позволяет своевременно реагировать на изменения и принимать меры для повышения эффективности его деятельности.

В результате анализа себестоимости транспортных услуг мы получаем важный качественный показатель предприятия, отображающий его экономическую эффективность.

Систематический и всесторонний анализ затрат позволяет проследить тенденцию его изменения, достижение плановых и фактических результатов показателя. Также анализ позволяет в целом оценить работу автотранспорта предприятия, обнаружить возможности снижения себестоимости транспортных услуг. Первоначально стоит обратить внимание на способы обеспечения предприятия транспортом.

Первый способ приобретение собственного автопарка, второй способ аренда и третий способ наем транспортной компании.

Актуальность темы заключается в необходимости обоснования способа транспортного обслуживания для ООО «Судосвет».

Цель исследования выбор оптимальной стратегии транспортного обслуживания компании «Судосвет».

Задачи исследования:

– дать общую характеристику компании «Судосвет».

– оценка экономической эффективности использования собственных транспортных средств;

– оценка экономической эффективности использования арендованных транспортных средств;

– провести анализ рынка;

– дать предложение по закупке дополнительных транспортных средств;

– дать предложение по заключению договора аренды на дополнительные транспортные средства;

– дать предложение по заключению договора на транспортное обслуживание;

– провести расчет и сравнение экономического эффекта при различных вариантах транспортного обслуживания (собственный, арендованный, договор транспортного обслуживания);

– осуществить выбор оптимального варианта и план его реализации.

Информационной базой для проведения данного исследования являются:

законодательные и нормативно-правовые акты, профессиональная учебная и периодическая литература отечественных и зарубежных экономистов, а также финансовая и бухгалтерская отчетность

Методы исследования системный анализ и синтез

Структурно работа состоит из трех разделов.

1 Оценка эффективности собственного и арендованного транспорта компании «Судосвет»

1.1 Общая характеристика компании «Судосвет»

Компания «СудоСвет» является производителем судового светотехнического оборудования и мелкогерметичной аппаратуры.

В таблице 1 представим ассортимент продукции предприятия

Таблица 1 Ассортимент продукции предприятия ООО «Судосвет», тыс. руб.

Показатели	2015	2016	2017	Отклонение 2017 года к 2015	
				тыс. руб.	%
Взрывозащищенное оборудование	4410,5	7373,6	5016,7	606,2	13,74
Прочие светильники	2999,1	4808,9	3087,2	88,1	2,94
Прочее оборудование	2646,3	5450,0	2315,4	-330,9	-12,50
Мелкогерметичная аппаратура	2117,0	4808,9	3280,2	1163,1	54,94
Прожекторы заливающего света	1940,6	3205,9	1736,6	-204,1	-10,52
Прожекторы поисковые	1764,2	2564,7	1350,7	-413,6	-23,44
Сигнально-отличительные фонари	882,1	2244,1	1543,6	661,5	74,99
Светильники для жилых помещений	441,1	961,8	385,9	-55,2	-12,50
Светильники для открытых палуб, МКО и технических помещений	264,6	320,6	289,4	24,8	9,37
Судовые лампы	176,4	320,6	289,4	113,0	64,05
Итого	17 642	32 059	19 295	1653,0	9,37

Как мы видим из таблицы 1 динамика продаж в целом положительная, однако, по ряду продукции, произошло снижение выручки, по таким как Прожекторы заливающего света(10,52%), Прожекторы поисковые(23,44%), Светильники для жилых помещений(12,5%) и прочее оборудование на 12,5%.

Максимальный прирост выручки обеспечили такие продукты как:

- Взрывозащищенное оборудование (606,2 тыс. руб.)
- Мелкогерметичная аппаратура (1163,1 тыс. руб.)
- Сигнально-отличительные фонари (661,5 тыс. руб.)

В компании трудятся высококвалифицированные рабочие и инженерные кадры, которым под силу изготовление оборудования любой сложности с

предоставлением комплексных услуг «под ключ»: конструкторские разработки, изготовление продукции, шеф-монтаж, пуско-наладка, сервисное обслуживание. Сохранены традиции и культура производства присущая предприятиям атомной промышленности.

Разработана и действует собственная система подготовки и переподготовки кадров.

На основе сопоставления организационных особенностей структуры управления предприятием ООО «Судосвет» с теоретическими аспектами различных организационных структур управления, можно сделать вывод, что на предприятии применяется преимущественно механистическая структура управления, но с преобладанием органических черт (в связи с небольшим размером предприятия).

Системы управления механистического типа имеют строго иерархическую структуру, которая построена по линейному, линейно-штабному, линейно-функциональному принципам.

В них преобладают тенденция к централизованному принятию решений, жесткий контроль за их исполнением, вертикальные потоки директивной информации, связанной с отдачей приказов.

Целесообразность применения этого вида структуры управления обуславливается характеристиками предприятия, условиями его функционирования.

Предприятие функционирует в условиях волатильности внешней среды: спрос на услуги постоянно меняется; связи с поставщиками стабильны, но характер связи изменчив; предприятие ориентировано на ограниченный ассортимент услуг; технология оказания достаточно динамична.

Руководство текущей деятельностью общества осуществляется единоличным исполнительным органом общества директором ООО «Судосвет».

Деятельность директора подотчетна совету директоров общества.

Существующая на предприятии организационная структура управления предприятием (ОСУП) является линейно–функциональной и представлена на рисунке 1

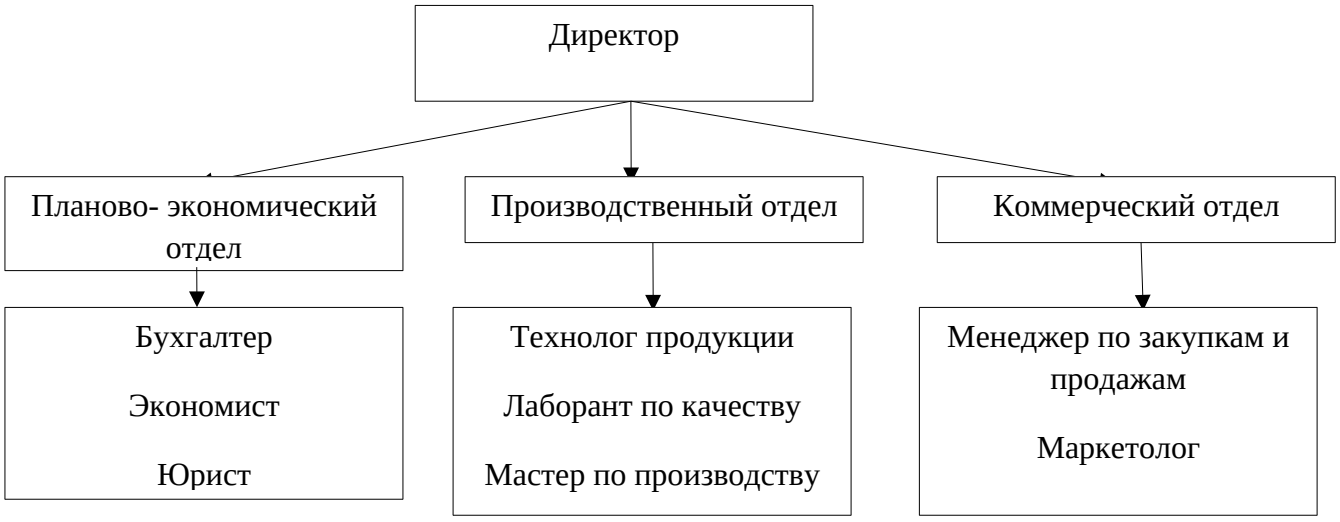

Рисунок 1 – Организационная структура ООО «Судосвет»

При данной структуре управления сохраняется преимущество линейной структуры в виде принципа единоначалия, и преимущество функциональной структуры в виде специализации управления.

Производственно-технический отдел включает в себя сотрудников, которые непосредственно связаны с организацией самого производства, а именно(инженер производственно-технического отдела, главный энергетик, мастер производственного участка).

Работниками являются(мастера, электрики).

Финансово-экономический отдел включает работников, связанных с организацией бухгалтерского учета, инвестиционной деятельности, с привлечением клиентов и организацией сбыта, с организацией документарного оборота.

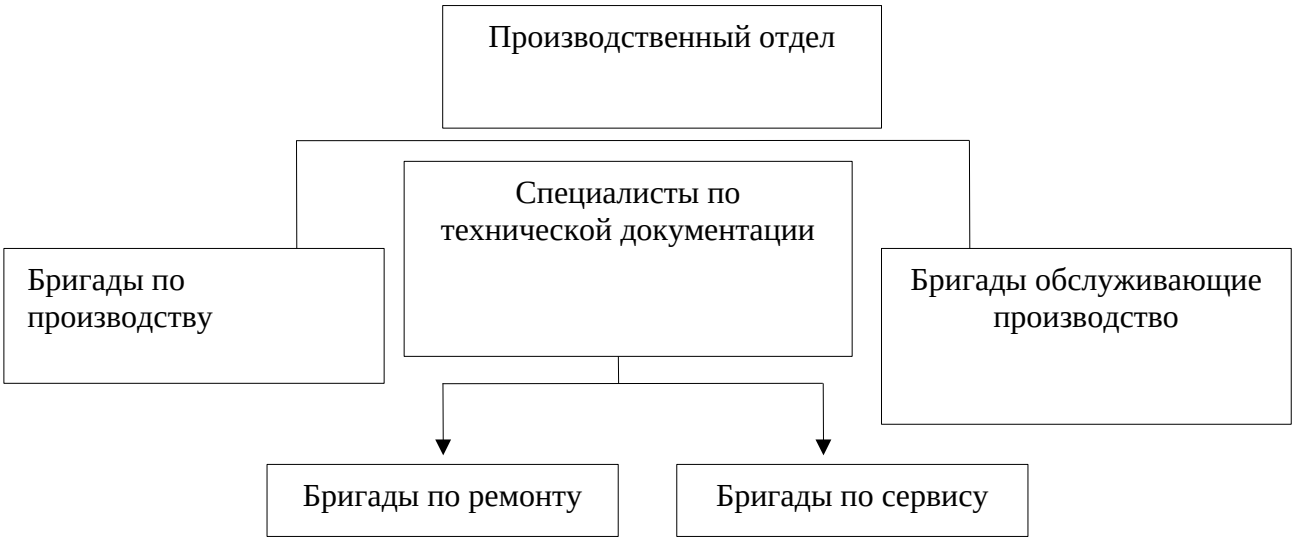

Рисунок 2– Организационная структура ООО «Судосвет»

Несмотря на столь емкую структуру, компания имеет отдел кадров как отдельную структуру, куда входит специалист по приему квалифицированных кадров. Он организует деятельность работников, осуществляет учет рабочего времени, совместно с финансово-экономическим отделом начисляет заработную плату.

При данной структуре управления сохраняется преимущество линейной структуры в виде принципа единоначалия, и преимущество функциональной структуры в виде специализации управления.

Деятельность специалистов ООО «Судосвет» обеспечена современными системами информационного обеспечения. На предприятии внедрена справочно-правовая система «КонсультантПлюс» и программный продукт «1С: Бухгалтерия».

Главным ресурсом организации является персонал.

На предприятии штат - среднесписочная численность персонала на 1 января 2018 года – 77 человек.

Ежегодно в ООО "Судосвет" наблюдается увеличение численности штата работников. Данные приведены в таблице 2

Таблица 2 Численность персонала ООО "Судосвет"», человек за 2015-2017 гг., чел.

Структурная единица	2015г.	2016г.	2017г.	Темп роста, человек		Темп прироста,%	
				2016 к 2015	2017 к 2016	2016 к 2015	2017 к 2016
Рабочие	14	18	21	4,00	3,00	28,57	16,67
Специалисты	49	50	53	1,00	3,00	2,04	6,00
Руководители	3	3	3	-	-	0,00	0,00
Всего	66	71	77	5,00	6,00	7,58	8,45

Из таблицы 2 видно, что общая численность работников в 2016г. выросла в сравнении с 2015г. на 5 человек или 7,58%.

Так увеличилась численность продавцов на 1 человека.

Число вспомогательного персонала также увеличилось на 4 человека.

В 2017г. в сравнении с 2016г. так же наблюдается увеличение количества работников на 6 человек.

Численность же административного персонала не меняется.

Численность вспомогательного персонала увеличивается, так как предприятие планирует новые виды деятельности.

Движение трудовых ресурсов отражает степень обновления кадров.

В таблице 3 проведем анализ движения трудовых ресурсов

Таблица 3 Показатели движения трудовых ресурсов ООО "Судосвет" за 2015–2017 годы, человек

Показатели	2015	2016	2017	Темп роста, чел.	
				2016 к 2015	2017 к 2016
Численность на начало года	55	66	71	11,00	5,00
Принято	11	7	6	-4,00	-1,00
Уволено	0	2	0	2,00	-2,00
по собственному желанию		2		2,00	-2,00
Численность на конец года	66	71	77	5,00	6,00
Среднесписочная численность	66	71	77	5,00	6,00
Оборот	11	9	6	-2,00	-3,00
Коэффициент по приему	0,17	0,10	0,08	-0,07	-0,02
Коэффициент по выбытию	0,00	0,03	0,00	0,03	-0,03
Коэффициент текучести	-	-	-		
Индекс численности персонала	1,20	1,08	1,08	-0,12	0,01

Движение трудовых ресурсов ООО "Судосвет"можно охарактеризовать как неинтенсивное, так как оборот персонала количество принятых и уволенных в 2015 году 11 сотрудников, в 2016 году 9 сотрудников, в 2017 году 6 сотрудников. На предприятии соблюдается трудовая дисциплина.

Коэффициент оборота рабочей силы по приему выше, чем по выбытию, что свидетельствует о достаточности обновления трудовых ресурсов.

В целом по предприятию низкая текучесть кадров менее 1%, что свидетельствует о эффективной политике управления и социальной защите работников предприятия. Анализ динамики имущества и источников его образования рассмотрим в таблице 4

Таблица 4 Анализ динамики имущества и источников его образования, тыс. руб.

Наименование показателя	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	Отклонение 2017 года к 2015	
АКТИВ				тыс. руб.	%
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Основные средства	60	2 440	3 707	3647,0	6078,33
Итого по разделу I	60	2 440	3 707	3647,0	6078,33
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Запасы	1 399	9 652	8 944	7545,0	539,31
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	25	1	4	-21,0	-84,00
Дебиторская задолженность	12 059	1 104	1 496	-10563,0	-87,59
Денежные средства и денежные эквиваленты	1 005	225	772	-233,0	-23,18
Прочие оборотные активы	0	0	80	80,0	-
Итого по разделу II	14 488	10 982	11 296	-3192,0	-22,03
БАЛАНС	14 548	13 422	15 003	455,0	3,13
ПАССИВ					
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10	0,0	0,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	157	424	670	513,0	326,75
Итого по разделу III	167	434	680	513,0	307,19
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Кредиторская задолженность	14 381	12 988	14 323	-58,0	-0,40
Итого по разделу V	14 381	12 988	14 323	-58,0	-0,40

БАЛАНС	14 548	13 422	15 003	455,0	3,13

Как мы видим из таблицы активы предприятия увеличились на 3,13%, в основном за счет роста запасов на 7545,0 тыс. руб. и основных средств в сумме 3647,0 тыс. руб.

Главный источник имущества это кредиторская задолженность, ее доля в 2017 году 96%.

В целом баланс оцениваем негативно, предприятие имеет высокий риск банкротства

Предприятие имеет полный замкнутый цикл производства, конструирования, ремонта и сервисного обслуживания светотехнического оборудования. Производственная база компании расположена на охраняемой территории.

В таблице 5 представим основные финансовые показатели

Таблица 5 Основные финансовые показатели

Показатели	2015	2016	2017	Отклонение 2017 года к 2015	
				тыс. руб.	%
Выручка	17 642	32 059	19 295	1653,0	9,37
Себестоимость продаж	16 094	28 747	14 558	-1536,0	-9,54
Валовая прибыль	1 548	3 312	4 737	3189,0	206,01
Коммерческие расходы	931	0	0	931,0	-100,00
Управленческие расходы	520	2 902	4 413	3893,0	748,65
Прибыль от продаж	97	410	324	227,0	234,02
Прочие доходы	120	33	147	27,0	22,50
Прочие расходы	54	111	163	109,0	201,85
Прибыль до налогообл.	163	332	308	145,0	88,96
Текущий налог на прибыль	33	67	62	29,0	87,88
Чистая прибыль (убыток)	130	266	246	116,0	89,23
EBIT	163	332	308	145,0	88,96
Рентабельность продаж (прибыли от продаж в каждом рубле выручки)	0,5	1,3	1,7	1,2	240,00
Рентабельность собственного капитала (ROE)	127	89	44	-83,0	-65,35
Рентабельность активов (ROA)	1,5	1,9	1,7	0,2	13,33
Чистые активы	167	434	680	513,0	307,19
Коэффициент автономии (норма: 0,5 и более)	0,01	0,03	0,05	0,0	400,00
Коэффициент текущей	1	0,8	0,8	-0,2	-20,00

ликвидности (норма: 1,5-2 и выше)					

Как мы видим из таблицы выручка растет более высокими темпами(9,37%) чем себестоимость (9,54), что привело к росту прибыли более чем в 2 раза.

Отметим, что более чем в три раза выросли управленческие расходы.

В итоге уровень чистой прибыли очень низкий, 246 тыс. руб. что недостаточно для поступательного развития.

Также у предприятия рентабельность продаж за 3 года не превышала 2%. Уровень коэффициентов ликвидности критический, предприятие имеет высокий риск потери платежеспособности.

1.2 Оценка экономической эффективности использования собственных транспортных средств

Прежде чем, дать оценку экономической эффективности использования собственных транспортных средств, рассмотрим ее методику.

Как правило, все затраты на транспорт распределяются по группам:

1. Прямые затраты, включающие в свой состав все, что необходимо для непосредственного выполнения работ:

- обеспечение ГСМ;
- плановый ремонт автотранспорта;
- зарплата работающих;
- отчисления в социальные фонды.

Кроме того, прямые затраты бывают:

- постоянными;
- переменными.

Например, если водитель получает постоянный месячный оклад — то это относится к постоянным расходам, а если работает на контрактной основе (сдельно) — то к переменным.

2. Косвенные затраты, к которым относятся:

- накладные расходы (питание водителей, оплата услуг связи, стоимость канцелярских товаров и пр.);
- затраты на текущее техническое обслуживание и ремонт автотранспорта.

Как правило, рост косвенных затрат напрямую связан с величиной износа (пробега) автотранспорта.

Основные производственные фонды в общем случае включают в себя:

- здания и сооружения;
- оборудование;
- подвижной состав и пр.

Основную роль здесь играет стоимость подвижного состава, распределенная по категориям перевозок. Информацию об этом заносят в таблицу 6

Таблица 6 – Основные производственные фонды

Данные	Среднегодовая стоимость транспорта	В том числе по грузоперевозкам типа		
Подвижной состав, всего, тыс. руб.				
В том числе (например):				
самосвалы ...				
бортовые автомобили ...				
...				
Всего, тыс. руб.				

Стоимость оставшихся производственных фондов распределяется по видам перевозок пропорционально стоимости автотранспорта в них. Данные по основным фондам сводят в таблицу 7.

Таблица 7 Данные по основным фондам

Показатели	Всего	В том числе по грузоперевозкам		
Среднегодовая стоимость автотранспорта, тыс. руб.				
Распределение стоимости автотранспорта, %	100			
Среднегодовая стоимость основных фондов (не учитывая стоимость автотранспорта), тыс. руб.				

Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.				

В структуру нормируемых оборотных средств включают:

- средства, расход которых зависит от пробега транспортного средства:

— топливо;

— ГСМ;

— запасные части;

— эксплуатационные материалы (ветошь и пр.).

- малоценные и быстроизнашивающие предметы.

При этом их распределение между категориями осуществляют в процентном отношении, исходя из:

1. Пробега автомобилей — для средств, расход которых зависит от пробега.

2. Машино-часов работы транспорта — для быстроизнашивающихся и малоценных предметов.

Учет пробега, а особенно фактически отработанных машино-часов, достаточно трудоемкий, но необходимый процесс, позволяющий объективно определить эффективность осуществляемых перевозок. Результаты этой, достаточно трудоемкой работы, сводят в таблицу 8.

Эффективность осуществляемых перевозок

Показатели	Всего	В том числе по грузоперевозкам типа		
Машино-часы работы, тыс. час.				
Удельный вес фактически отработанных машино-часов.	100%			
Среднегодовая стоимость быстроизнашивающихся и малоценных предме-тов, тыс. руб.				
Общий пробег, тыс. км.				
Удельный вес реального пробега.	100%			
Среднегодовая стоимость топлива, запчастей и пр., тыс. руб.				
Среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств, тыс. руб.				

Пользуясь полученными значениями определяют общую рентабельность грузоперевозок, в том числе и по видам работ. Результаты расчета отражают в итоговой таблице 9.

Таблица 9 Рентабельность грузоперевозок

Данные	Всего	В том числе по видам грузоперевозок		
Балансовая прибыль, тыс. руб.				
Среднегодовая стоимость ос-новных фондов, тыс. руб.				
Среднегодовая стоимость автотранспорта, тыс. руб.				
Среднегодовая стоимость нор-мируемых оборотных средств, тыс. руб.				
Итого, тыс. руб.				
Общая рентабельность, %				

На балансе предприятия с 2014 по 2017 год транспортных средств не было, следовательно, оценку проводить не будем. Причина в том, что отсутствует объект оценки.

1.3 Оценка экономической эффективности использования арендованных транспортных средств

Использование транспортных средств представим в таблице 10

Таблица 10 Показатели количества автомобилей, суммарной грузоподъемности, объема перевозок и грузооборота

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	(+,-)
Грузовые автомобили, шт.	1	2	1	0
Суммарная грузодъемность, тыс.т.	8,65	17,30	10,81	2,16
Объем перевозок, тыс.т.	13,63	27,27	13,63	0,00
Грузооборот, млнт.т.км	0,27	0,55	0,27	0,00

Проиллюстрируем динамику показателей количества автомобилей, суммарной грузоподъемности, объема перевозок и грузооборота на рисунке 3.

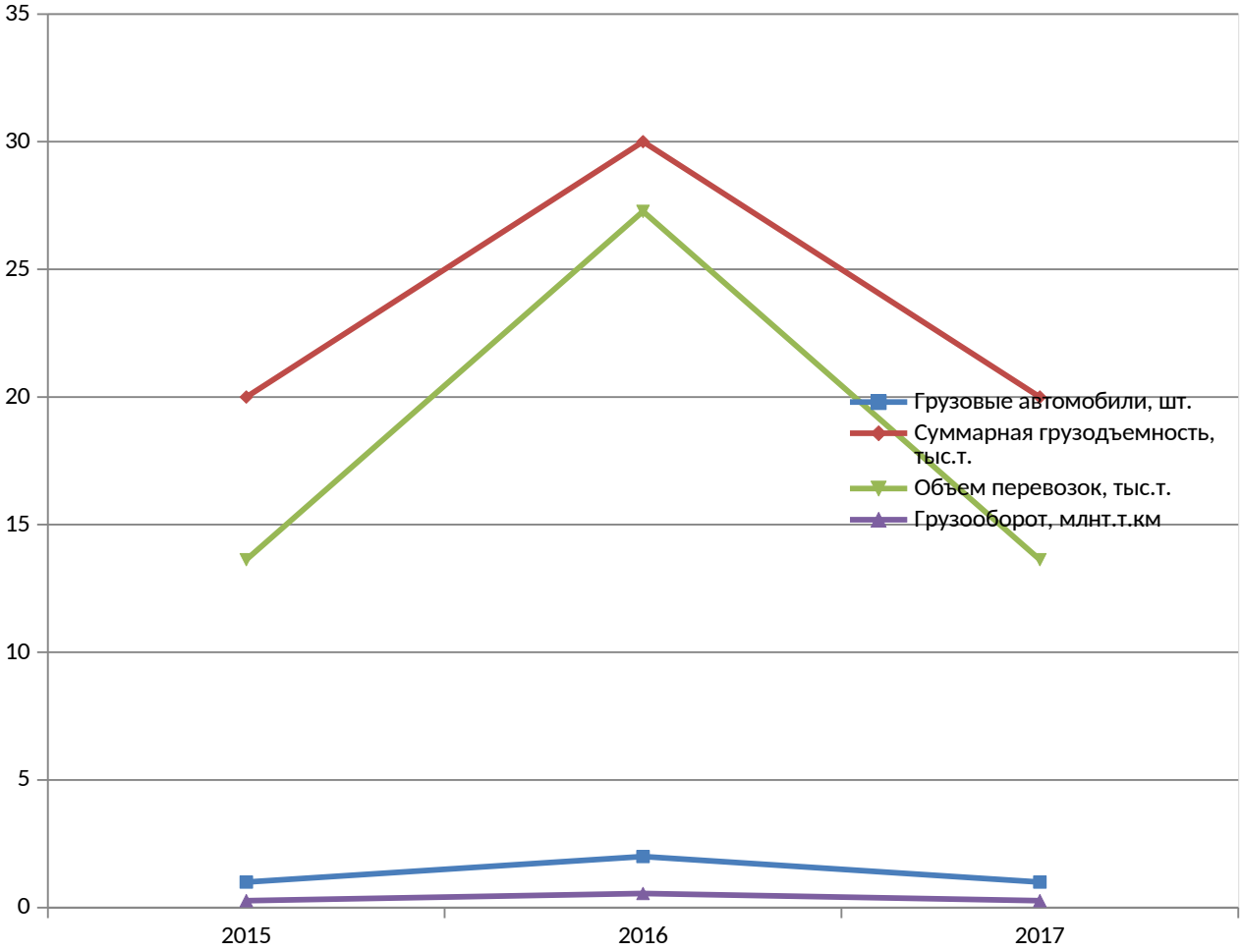

Рисунок 3 – Динамика показателей количества автомобилей, суммарной грузоподъемности, объема перевозок и грузооборота

В следующей таблице 11 приведены показатели, характеризующие технико-эксплуатационные характеристики исследуемого предприятия за анализируемый период (2015 – 2017 гг), к которым отнесены – коэффициент выпуска автомобилей на линию, коэффициент использования пробега, коэффициент использования грузоподъемности, время в наряде, простой под погрузкой-разгрузкой в часах, средняя грузоподъемность, выработка на 1 грузовую автомашину.

Таблица 11 Показатели использования автопарка, технической скорости и технической готовности автомобилей

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	(+,-)
Среднегодовое количество работающих автомобилей – всего	1	2	1	0
Общий пробег автомобилей, млн.км.	0,04	0,07	0,03	-0,01
Общее время нахождения автомобилей в движении, ч.	4380	8833	4818	438
Автомобиле-дни в хозяйстве	365	730	365	0
Автомобиле-дни простоя в ремонте	26	44	22	-3,65
Автомобиле-дни простоя в техобслуживании	26	44	22	-3,65
Коэффициент использования автопарка	0,816	0,982	1,114	0,298
Коэффициент технической скорости	0,603	0,541	0,533	-0,07
Коэффициент технической готовности	0,868	0,879	0,883	0,015

Таким образом, за анализируемый период отметим увеличение количества автомобилей в аренде на 1 в 2016 году и снижение на 1 в 2017 году, снижение время на простой и тех обслуживание

В следующей таблице 12 приведены показатели, характеризующие эффективность использования транспортных средств.

Таблица 12 Показатели эффективности использования автопарка

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	(+,-)
Выручка, тыс. руб.	17642	32059	19295	1 653
Среднегодовая стоимость аренды, тыс. руб.	414,1	862,1	483,7	70
Среднегодовое количество работающих автомобилей	1	2	1	0
Автомобиле-часов работы всего	4380	8833	4818	438
Производительность одного работающего автомобиля за год в часах	4380	4416,5	4818	438
Отработано одним автомобилей в день, ч.	12	12,1	13,2	1
Производительность одного автомобиля в год по выручке, тыс. руб./автомобиль	17642	16029,5	19295	1653

1.4 Общая оценка эффективности по использованию автотранспорта компанией «Судосвет»

Отмечается снижение величины общего пробега автомобилей на 0,01 млн. км. В то же время отмечается рост общей величины нахождения автомобилей в движении на 4818 ч. Также положителен рост количества автомобиле-дней в хозяйстве. К положительным фактам, характеризующим использование транспортных средств в исследуемом предприятии, следует отнести снижения сроков нахождения автомобилей в простое и на ремонте.

Таким образом, за анализируемый отмечается рост эффективности использования автотранспортных средств предприятия, о чем говорит рост производительности одного работающего автомобиля в часах на 438 тыс. руб., рост производительность одного автомобиля по выручке.

Одним автомобилем из года в год отрабатывается все больше и больше времени в часах. Так в 2015 г. одним автомобилем было отработано 12 часов, в 2016 г. отработано – 12,1 ч., в отчетном 2017 г. выработано за сутки 13,2 часа, что на 1,20 ч. выше показателя базисного 2015 г.

Производительность одного автомобиля в час по выручке уменьшилась на 45тыс. руб./автомобиль, что говорит о снижении эффективности.

2 Предложение по повышению эффективности работы транспортного отдела компании «Судосвет»

2.1 Анализ рынка. Перспективы увеличения объемов перевозок с использованием транспорта компании.

Анализ рынка начнем с изучения ближайших конкурентов в регионе Нижегородская область таблица 13.

Таблица 13 Анализ рынка по направлению «Производство электрических ламп и осветительного оборудования», %

Организация	Показатели, млн. руб.		Доля рынка по выручке, %	Доля по капитализации, %
	выручка	активы		
ООО «Судосвет»	19,2	15	20,08	22,76
ООО "БЫТГАЗСЕРВИС"5263088526	24,2	22,3	25,31	33,84
ООО ТСЦ "ЛУЧ"5243035766	20,7	22	21,65	33,38
ООО "СПЕЦСВЕТМОНТАЖ"5257163380	19,1	4	19,98	6,07
ООО "ЭЛСИКОМ"5256158194	12,4	2,6	12,97	3,95
Итого	95,6	65,9	100	100

Для наглядности составим рисунки по доле в выручке рисунок 4 и по уровню капитализации рисунок 5 .



Рисунок 4 – Объем рынка по направлению «Производство электрических ламп и осветительного оборудования»



Рисунок 5 – Объем рынка по активам по направлению «Производство электрических ламп и осветительного оборудования»

Как мы видим предприятие ООО «Судосвет» занимает 3 место на рынке по объему выручки и капитализации

Анализ рынка в регионе Нижегородская область таблица 14.

Таблица 14 Анализ рынка по направлению «Производство электрических ламп и осветительного оборудования», %

Организация	Показатели, млн. руб.		Доля рынка по выручке	Доля по капитал изации
	выручка	активы		
ООО ТОРГОВЫЙ ДОМ "АМБЕР"5259117510	71	30,6	25,16	21,64
ООО ОКБ "ЛУЧ"5202015406	58	7,1	20,55	5,02
ООО "ТЕХСВЕТ"5261059720	36,1	27,5	12,79	19,44
ООО "БЫТГАЗСЕРВИС"5263088526	24,2	22,3	8,58	15,77
ООО ТСЦ "ЛУЧ"5243035766	20,7	22	7,34	15,55
ООО "СУДОСВЕТ"5258112371	19,2	15	6,80	10,61
ООО "СПЕЦСВЕТМОНТАЖ"5257163380	19,1	4	6,77	2,83
ООО "ЭЛСИКОМ"5256158194	12,4	2,6	4,39	1,84
ООО "ТЕХНОЛОГИЯ-НН"5261076645	11,9	4,6	4,22	3,25
ООО "ЯРКОН"5263116999	8,1	4,1	2,87	2,90
ООО "БАЙКАЛ"5256127220	0,86	0,5	0,30	0,35
ООО "ЕНОТО"5260433196	0,475	0,634	0,17	0,45
ООО "АЛЬТЭН"5246046413	0,155	0,503	0,05	0,36
Итого	282,19	141,44	100,00	100,00

Как мы видим предприятие ООО «Судосвет» занимает 6 место в выручке и 5 место в капитализации

На рынке «Производство электрических ламп и осветительного оборудования действуют малые предприятия с небольшой выручкой.

2.2 Предложение по закупке дополнительных транспортных средств

Как показал анализ предприятию необходимо усовершенствовать обеспечение основными фондами свою деятельность.

Для оценки целесообразности приобретения недостающей техники в лизинг сравним расходы на приобретение данной спецтехники посредством лизинга, с привлечением банковского кредита и за счет собственных средств предприятия без учета налога на добавленную стоимость, поскольку данный налог возмещается из бюджета (таблица 15).

Таблица 15 Сравнение лизинга с другими вариантами финансирования

Рассматриваемый фактор	Вариант финансирования инвестиционного проекта		
	Собственные средства	Кредит	Лизинг
Единовременное приобретение необходимого имущества	нет	да	да
Необходимость привлечения значительных объемов собственных средств	да	нет	нет
Отнесение на себестоимость затрат, связанных с реализацией спецтехники	нет	нет	да
Возможность применения в отношении приобретаемого имущества ускоренной амортизации с коэффициентом равным 3	нет	нет	да

Проведем расчет эффективности использования в качестве источника финансирования лизинга и банковского кредита. Сравнительные расчеты по двум вариантам будут производиться, исходя из следующих условий:

предприятию необходимо приобрести бортовой автомобиль КАМАЗ-43118-46 для перевозки грузов общей стоимостью 3,55 млн. руб.;

1. срок полезного использования составляет 3 года (36 месяцев);

2. вознаграждение лизингодателя, включающее его затраты и прибыль, в том числе налог на имущество, фонд оплаты труда и общехозяйственные нужды лизинговой компании, составляет 16,17% годовых (от средней стоимости имущества);

4. по договору лизинга устанавливается авансовый платеж в размере 10% от стоимости приобретаемой спецтехники;

- в течение срока лизинга предмет лизинга учитывает на своем балансе лизингодатель;
- ставка налога на прибыль – 20%;
- ставка НДС – 18%;
- ставка налога на имущество – 2,2%;
- организация для покупки техники может воспользоваться кредитом на сумму 3,02 млн. руб. под 18% годовых со сроком погашения 3 года и системой выплат типа регресс;
- первоначальный взнос по кредиту составляет 15% от стоимости приобретаемой техники.

Первоначально рассмотрим банковский кредит, как способ инвестирования. Дифференцированный способ оплаты предполагает, что:

В сумма основного долга распределена по периодам выплат равными долями;

В проценты по кредиту начисляются на остаток.

Формула расчета дифференцированного платежа:

ДП = ОСЗ / (ПП + ОСЗ * ПС), (1) где ДП – ежемесячный платеж по кредиту; ОСЗ – остаток займа;

ПП – число оставшихся до конца срока погашения периодов; ПС – процентная ставка за месяц (годовую ставку делим на 12). Данные по расчету дифференцированных платежей сведем в таблицу 16.

Таблица 16 График погашения кредита по дифференцированной схеме

Номер месяца	Остаток задолженности по кредиту	Выплата процентов	Выплата основного долга	Итоговый платеж
1	3 020 000	46 168,77	83 888,89	130 057,66
2	2 936 111,11	44 886,30	83 888,89	128 775,19
3	2 852 222,21	43 603,84	83 888,89	127 492,73
4	2 768 333,32	42 321,37	83 888,89	126 210,26
5	2 684 444,43	41 038,90	83 888,89	124 927,79
6	2 600 555,54	39 756,44	83 888,89	123 645,33
7	2 516 666,65	38 473,97	83 888,89	122 362,86
8	2 432 777,76	37 191,51	83 888,89	121 080,40
9	2 348 888,87	35 909,04	83 888,89	119 797,93
10	2 264 999,98	34 626,58	83 888,89	118 515,47
11	2 181 111,09	33 344,11	83 888,89	117 233,00
12	2 097 222,20	32 061,64	83 888,89	115 950,53
13	2 013 333,31	30 779,18	83 888,89	114 668,07
14	1 929 444,42	29 496,71	83 888,89	113 385,60
15	1 845 555,53	28 214,25	83 888,89	112 103,14
16	1 761 666,64	26 931,78	83 888,89	110 820,67
17	1 677 777,75	25 649,31	83 888,89	109 538,20
18	1 593 888,86	24 366,85	83 888,89	108 255,73
19	1 509 999,97	23 084,38	83 888,89	106 973,27
20	1 426 111,08	21 801,92	83 888,89	105 690,81
21	1 342 222,19	20 519,45	83 888,89	104 408,34
22	1 258 333,30	19 236,99	83 888,89	103 125,88
23	1 174 444,41	17 954,52	83 888,89	101 843,41

24	1 090 555,52	16 672,05	83 888,89	100 560,94
25	1 006 666,63	15 389,59	83 888,89	99 278,48
26	922 777,74	14 107,12	83 888,89	97 996,01
27	838 888,85	12 824,66	83 888,89	96 713,55
28	754 999,96	11 542,19	83 888,89	95 431,08
29	671 111,07	10 259,73	83 888,89	94 148,62
30	587 222,18	8 977,26	83 888,89	92 866,15
31	503 333,29	7 694,79	83 888,89	91 583,68
32	419 444,40	6 412,33	83 888,89	90 301,22
33	335 555,51	5 129,86	83 888,89	89 018,75
34	251 666,62	3 847,40	83 888,89	87 736,29
35	167 777,73	2 564,93	83 888,89	86 453,81
36	83 888,84	1 282,47	83 888,89	85 171,32
Итого		854 122,19	3 020 000,00	4 404 122,19

Имущество сразу становится собственностью приобретателя, хотя и обременено залогом в обеспечение полученного банковского кредита. Приобретатель начисляет амортизационные отчисления, при этом необходимо иметь в виду, что в данной ситуации к норме амортизации не применяется коэффициент ускорения, использование которого возможно только при формальной трактовке операции как операция лизинга. При прочих равных условиях, по сравнению с лизингом, это приводит к увеличению срока списания имущества и соответственно к увеличению суммы налога на имущество, которую должен заплатить балансодержатель.

По аналогии с лизингом сумма "входящего" налога на добавленную стоимость предъявляется бюджету, поэтому на данную величину совокупные

затраты приобретателя имущества уменьшаются. При покупке имущества за счет кредита приобретатель самостоятельно уплачивает проценты по кредиту.

Покупка автомобиля КАМАЗ-43118-46 для перевозки грузов в кредит обуславливает следующие денежные расходы предприятия:

1–й год: Первоначальный взнос в размере: 3,55 х 0,15 = 530 000 руб.

Проценты по кредиту: 469 382,47 руб.;

Погашение кредита: 1 476 049,15 – 469 382,47 = 1 006 666,68 руб.;

Остаток по кредиту: 3 020 000 – 1 006 666,68 = 2 013 333,32 руб.

2–й год: Проценты по кредиту: 284 707,39 руб.;

Погашение кредита: 1 291 374,06 – 284 707,39 = 1 006 666,67 руб.;

Остаток по кредиту: 2 013 333,32 – 1 006 666,67 = 1 006 666,65руб.

3–й год: Проценты по кредиту: 100 032,33 руб.;

Погашение кредита: 1 106 698,98 – 100 032,33 = 1 006 666,65 руб.;

Остаток по кредиту: 1 006 666,65 – 1 006 666,65 = 0

Общая сумма выплат по кредиту составляет 4 404 122,18 руб., что почти на 32% превышает размер суммы кредита.

2.3 Предложения по заключению договора аренды на дополнительные транспортные средства

Финансовая аренда или лизинг представляет собой комплекс трехсторонних отношений, при реализации которых арендодатель (лизинговая компания) приобретает в свою собственность по указанию арендатора необходимое арендатору оборудование и предоставляет это оборудование в аренду арендатору.

Согласно ст. 665 ГК РФ конструкция договора лизинга предусматривает обязательное участие в ней трех лиц: арендатора (лизингополучателя), арендодателя (лизингодателя) и третьего лица - продавца имущества. В тоже время, непосредственно договор лизинга как сделка предусматривает участие в ней только двух сторон: кредитора и должника, первый из которых является

арендодателем - лизингодателем, а второй, соответственно, арендатором - лизингополучателем[1].

В тоже время независимо от того, являются ли участниками лизинговой сделки физические или юридические лица, являются ли предметом сделки движимые или недвижимые вещи, действительность договора лизинга с точки зрения соблюдения правил о форме сделки в полной мере защищена общими положениями аренды, включающими правила ст. 609 ГК РФ о форме договора аренды, применимые к договору лизинга, общими правилами ст. 434 ГК РФ о форме договора, общими правилами ст. ст. 161 - 162, 164 - 165 ГК РФ о формах сделок, которые распространяют свое действие на широкий круг ситуаций, в том числе на случаи участия в сделках физических лиц, заключения сделок по поводу недвижимого имущества.

Субъектный состав договора финансовой аренды (лизинга) - это одна из особенностей данного вида отношений – так как наличие такого субъекта, как продавец, в обычных отношениях аренды не предусмотрено, поэтому Закон о лизинге подробно регулирует данный вопрос.

Следует отметить, что в ст. ст. 665-670 ГК РФ, устанавливающих особенности лизинга, отдельных положений в отношении субъектов лизинга не содержится.

Возникновение третьего субъекта - продавца - связано с тем, что в лизинг предоставляется имущество, которым на момент заключения договора лизинга лизингодатель еще не владеет и которое специально приобретается лизингодателем у продавца, определенного покупателем, если иное не предусмотрено договором). При этом продавец ставится в известность о том, что имущество предназначено для передачи его в аренду определенному лицу[2].

Закон о лизинге в абз. 2 п. 1 ст. 4 определяет первого субъекта лизинга - лизингодателя как физическое или юридическое лицо, которое за счет

---

[1] См.: Сахарова И.В. Заключение договоров лизинга и купли-продажи объекта лизинга: теория и практика // Цивилист, 2015, № 3, с. 25.

[2] См.: Сахарова И.В. Заключение договоров лизинга и купли-продажи объекта лизинга: теория и практика // Цивилист, 2010, № 3, с. 27.

привлеченных и (или) собственных средств приобретает в ходе реализации договора лизинга в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности на предмет лизинга.[3].

На практике количество участников может уменьшиться до двух, если лизингодатель и продавец или Лизингополучатель и продавец это одно лицо. Или же наоборот, количество участников может увеличиться, например, при большом контракте, лизингодатель может обратиться к стороннему инвестору для дополнительного финансирования.

Статья 432 ГК РФ указывает, что договор будет считаться заключенным, когда между сторонами достигнуто соглашение по всем существенным условиям (для консенсуальных договоров), в требуемой законом форме.

Нельзя не упомянуть об ответственности по договору лизинга, которая включает в себя три аспекта:

1) ответственность продавца;

2) ответственность лизингодателя;

3) ответственность лизингополучателя.

По общему правилу за выбор продавца ответственен лизингополучатель, поэтому при нарушении продавцом своих обязательств, право требования возникает и у лизингодателя, и у лизингополучателя, как у солидарных кредиторов. При этом лизингодатель не отвечает за ошибки продавца перед лизингополучателем. В случае с солидарными кредиторами есть одна особенность: если должник (продавец) исполняет свои обязательства полностью перед одним из кредиторов, то он освобождается от выполнения обязательств перед остальными солидарными кредиторами. Учитывая, что убытки вследствие неисполнения или ненадлежащего исполнения продавцом

[3] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Электронный ресурс] : федер. закон РФ от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 05.12.2017). Доступ из СПС «Консультант Плюс».

своих обязательств по договору купли-продажи могут значительно разниться у лизингополучателя и у лизингодателя, важно заранее продумать порядок, объем и пропорции взыскания с продавца лизингового имущества этих убытков.

Другое дело, когда выбор продавца осуществляет лизингодатель.

В таком случае лизингодатель уже будет на стороне солидарных должников вместе с продавцом, который должным образом не исполнил своих обязательств по договору купли-продажи. Лизингополучатель по своему усмотрению может предъявить претензию к лизингодателю или к продавцу.

Наибольший объем ответственности при заключении договора лизинга ложится на лизингополучателя. Так, в случае нарушения сроков внесения платежей лизингодатель имеет право потребовать досрочного внесения платежей в пределах двух сроков. Если же лизингополучатель более двух раз подряд не вносит в срок лизинговые платежи, то лизингодатель имеет право досрочно расторгнуть договор в судебном порядке, при этом он может требовать возмещения своих убытков (в том числе и упущенной выгоды). В форме возмещения убытков наступает ответственность за нарушение условий использования или назначения объекта лизинга. У лизингодателя в таком случае также возникает право потребовать расторжения договора и соответственно требовать возмещения реального ущерба и упущенной выгоды.

Несвоевременный возврат имущества при прекращении действия договора может повлечь за собой обязанность выплатить не только сумму лизинговых платежей за все время неправомерного владения лизинговым имуществом, но и неустойку, и сумму убытков в полном объеме.

К дополнительным условиям договора финансовой аренды (лизинга) относятся: порядок приема и передачи предмета лизинга; срок действия договора лизинга; содержание и ремонт предмета лизинга; дополнительные услуги, предоставляемые лизингодателем; страхование предмета лизинга; контроль за исполнением договора лизинга; сублизинг.

Итак, сторонами договора финансовой аренды (лизинга) являются лизингодатель, лизингополучатель и продавец, которые одновременно

выступают как участники лизинговых правоотношений, т.е. отношений из договора лизинга.

На основании договора лизинга лизингодатель обязуется приобрести у определенного продавца в собственность определенное имущество для его передачи за определенную плату на определенный срок, на определенных условиях в качестве предмета лизинга лизингополучателю.

В соответствии со ст. 665 ГК РФ лизингополучатель вправе самостоятельно выбрать объект лизинга и сообщить о нем лизингополучателю либо оставить выбор лизингового имущества на усмотрение лизингодателя.

Лизингодатель обязан предоставить лизингополучателю имущество, являющееся предметом лизинга, в состоянии, соответствующем условиям данного имущества.

2.4 Предложения по заключению договора на транспортное обслуживание

Для расчёта стоимости доставки груза в первую очередь транспортные компании учитывают вес и габариты товара, а так же объемный вес (габариты*вес*фиксированный коэффициент, обычно 250, реже 200). Следовательно, назначается некий базовый тариф за одно место в машине логистической службы. Например, в среднем ограничение на габариты по сумме сторон составляет не более 150-200 см и вес до 30 кг или 250-300 кг для крупногабарита.

Разумеется, существуют тарифы для экзотических размеров заказа. Если товар по сумме измерений или по массе превышает данные параметры, товару присваивается следующий тариф. Обратим внимание, товар = покупка, а не единица в корзине. Например, если ваш покупатель приобрел несколько небольших вещей, они скорее всего будут упакованы сотрудниками вашего склада в одну коробку. В случае доставки нескольких крупных покупок, например холодильника и микроволновки, служба доставки оформит их как два

машиноместа — доставка сборных грузов. Если товар превышает только одно значение габаритов, например длину или выходит за рамки всех обычных коробок, логисты повезут его как крупногабарит. Перевозка негабаритных грузов стоит дороже. Поэтому если ваш интернет-магазин реализует по большей части такие товары, рекомендуем присмотреться к службам доставки, специализирующихся на крупногабарите.

Следующим параметром, формирующим тариф доставки груза, служит маршрут поездки. Этот параметр особенно актуален для междугородних перевозок. Разумеется, из Москвы в Петербург привезти заказ гораздо быстрее и дешевле, чем из Новгорода во Владивосток. Становится понятно, что наибольшую часть тарифа на доставку грузов по России составляет расстояние. Увы, не все транспортные компании осуществляют доставку по всей территории страны. Некоторые же заявляют об автоперевозках во все города, но фактически возят только в районные центры и не доставляют в труднодоступные части нашей страны, куда возможно добраться только на самолете или пароме. Если для вас важно в первую очередь географическое покрытие, обратите внимание на службы доставки, которые активно заявляют о доставке в 100% населенных пунктов и внимательно изучите дополнительные условия по географии и не ограничивайтесь только доставкой грузов автотранспортом. Обычно транспортные компании присваивают регионам зоны и тарифицируют услуги на основе расстояния от Москвы. Для международных грузоперевозок лучше выбирать международные компании, у которых есть выгодные пакеты тарифов для такого уровня сервиса.

Скорость доставки. Иногда у логистической фирмы для одного маршрута назначено несколько тарифов: обычный и экспресс. Ускоренная доставка дороже обходится для ритейлера.

Последним из наиболее сильно влияющих на тарифы параметров является тип доставки:

Самый дорогой вариант — курьерская доставка, т.е. лично в руки. Для крупногабарита может взиматься надбавка за подъем на этаж. Однако,

встречается лишь отметка о доставке до подъезда, а доставка до квартиры не осуществляется. Изучите подробнее условия при выборе партнера.

Второй по стоимости и популярности способ — грузоперевозки по России до пункта выдачи заказа (ПВЗ). Пунктами выдачи могут служить отделения транспортной компании, автоматические устройства (постоматы) или агрегированные точки выдачи заказов от нескольких служб доставки. Отделения Почты России тоже являются ПВЗ для доставки почтой. Обычно ПВЗ размещаются в крупных населенных пунктах и жителем отдаленных поселений приходится специально ехать чтобы забрать свой заказ.

Зачастую логисты с самыми интересными тарифами не оказывают полного пакета дополнительных услуг или не занимаются доставкой из вашего города. Исторически сложилась ситуация, в которой около 70% интернет-магазинов размещают склады в Москве, а часть — в Петербурге или в обеих столицах. Соответственно, если ваш склад находится не в этих городах, стоит дополнительно уточнить у потенциального логистического партнера возможности доставки из вашего населенного пункта.

Важно выбрать наиболее значимый именно для вас параметр из перечисленных выше и сравнивать службы доставки, предлагающих лучшие условия для вашего бизнеса на основе предпочтительной конфигурации доставки. Кроме того, необходимо учитывать не только доставку товара, но и функции, которые облегчат транспортные процессы интернет-магазина.

Услуги и опции

1. Упаковка и переупаковка

Не всегда интернет-магазин имеет возможность открыть полнофункциональный склад. Для владельцев малого и среднего бизнеса транспортные компании предлагают услуги упаковки товаров. За надежную упаковку взимается плата в пределах 100 рублей за единицу доставки. В случае недостаточной или поврежденной упаковки логисты переупакуют ваш заказ за дополнительную плату. В эту же услугу входит наклеивание ярлыков — штрих-

кода с данными заказа, по которому сотрудники грузоперевозчика будут осуществлять доставку.

От вида упаковки зависят конечные вес, размер и стоимость доставки, соответственно. Разберем варианты упаковки грузов:

Паллетный борт (паллеты) — самый надежный вариант. Подходит для хрупких заказов, техники и сложного оборудования и используются в перевозках любого типа. Максимальные габариты в пределах 1,5×1×2м. Конструкция разборная.

Жесткая упаковка (обрешётка) — применяется для защиты хрупких и ценных грузов, перевозки велотоваров и автозапчастей. Конструкция состоит из досок и гвоздей.

Жесткий короб — полностью закрытая конструкция, защищающая груз от несанкционированного доступа и повреждений. Достаточно объемный вариант упаковки.

Мешок — способ доставки товаров, более стойких к повреждениям. Такой метод упаковки предотвращает нарушение комплектации заказа.

Пузырьковая пленка — способ упаковки товаров, подверженных царапинам. За счет небольшого веса слабо увеличивает стоимость заказа.

Стрейч-пленка — так же легкий упаковочный материал. Защищает груз от царапин и сколов, но не подходит для сверх-хрупких товаров.

Пакеты и конверты — для некрупных заказов логично использовать упаковочные пакеты повышенной прочности, комбинируя с другими способами защиты.

Картон — обычная картонная коробка. Лучший выбор для небьющихся заказов менее 30 кг.

2. Забор груза по городу и самовывоз

Служба доставки может приехать за заказами на ваш склад по отдельному тарифу — около 300 рублей за машину. Или же ваши сотрудники могут привезти все заказы на удобный для вас склад транспортной компании, что почти всегда не тарифицируется.

3. Возврат на склад магазина

Если покупатель по каким-то причинам не принял заказ, транспортная служба может привезти вам его обратно при следующем заборе или отдать в следующий самовывоз. Забрать возврат со склада логиста можно бесплатно, а доставка до магазина часто требует дополнительных затрат, чуть менее 100 рублей за заказ. Возврат сопроводительных документов производится логистической компанией. Возможно оформление «обратной» посылки с новым трекинговым номером — зависит от методов работы выбранной службы доставки.

4. Сортировка

Если вы единовременно передаете грузоперевозчику заказы для нескольких дат, городов или способов доставки, можно воспользоваться платными услугами сортировки чтобы не нагружать ваших сотрудников. В этом случае межтерминальная перевозка производится службой доставки.

5. Хранение возвратов (сверхнормативное хранение)

Так как небольшие интернет-магазины отгружают новые заказы не каждый день, чтобы не отправлять машину лишний раз специально за возвратами, их можно хранить на складе логиста, однако по отдельному тарифу — обычно 40-100 рублей в день за машиноместо.

6. Ожидание курьера

Стандартной практикой является бесплатное ожидание курьера на адресе получателя, обычно до 15 минут. Однако, чтобы повысить число успешно доставленных заказов, можно дополнить сервис платным ожиданием, до 30-60 минут.

7. Наложенный платёж

При оплате онлайн службы доставки не принимают от покупателя средств за товар, возможна только оплата доставки при его получении. Однако, если ваш клиент не уверен в выбранном товаре или хочет проверить комплектацию, логично оформлять заказы с оплатой на месте. У некоторых грузоперевозчиков есть опция частичной оплаты при оформлении покупки.

После совершения доставки средства за заказ перечисляются транспортной компанией на ваш счет.

8. Сроки доставки от/до двери

Для некоторых типов бизнеса принципиально важно доставлять товары день в день или круглосуточно. Далеко не все транспортные компании могут предложить такую услугу. Покупателю удобно получить товар в интервале 1-3 часов, иначе невозможно планировать личное время. Откажитесь от компаний, доставляющих товары в течение всего дня без указания точного интервала.

Услуга столь же актуальна для забора ваших заказов сотрудниками транспортной компании. Предпочтите логистов, предлагающих короткие интервалы времени, когда будут осуществлен забор заказов и работающих по выходным.

9. Предпочтовая подготовка

Для отправки заказов Почтой России необходимо специальным образом упаковать коробку и подготовить ряд сопроводительных документов по строгим стандартам. Зачастую у интернет-магазина нет оборудования и возможности совершить эти действия. На помощь приходят транспортные компании, сотрудничающие с Почтой России. Заметим, Почта — единственный способ доставки в сверх-труднодоступные регионы. Иногда Почта ещё и единственная точка коммуникации с миром для маленьких поселений в глубинке.

10. Объявление ценности

Страхование грузов от ущерба или утери стоит денег, но позволяет снизить риски на случай кражи и повреждения посылки. Объявленная ценность указывается при оформлении покупки и возмещается в случае форс-мажора. Однако, службы доставки взимают небольшой % от суммы для компенсации собственных рисков.

11. Сроки перечисления средств

Обратите внимания на условия договора, относящиеся к срокам финансовых расчетов. Самая частая проблема: заказ доставляется в течение

нескольких недель, а средства за него перечисляются еще через некоторое время. Отдавайте предпочтение грузоперевозчикам, перечисляющим деньги еженедельно, вне зависимости от завершенности доставки.

12. Отслеживание грузов

Доставка товаров услугами транспортных компаний связана с большими рисками: человеческий фактор, технические ошибки, утери, аварии и т.д.. Чтобы упростить взаимодействие по вопросам доставки конкретных заказов убедитесь что выбранный логистический партнер предоставляет личный кабинет.

Обязательные функции ЛК:

просмотр списка заказов с деталями и текущим статусом доставки;

выгрузка реестра завершенных доставок;

редактирование заказа;

отмена заказа;

инициация возврата;

выгрузка финансового реестра;

обращение в службу поддержки;

заявка на изменение тарифов и калькулятор;

создание заказа вручную;

статистика доставок по регионам, интервалам времени и пр.

13. Доставка хрупких и скоропортящихся товаров

Большинство служб доставки старается отказаться от перевозки грузов, которые могут пострадать в пути. Поэтому на такие категории товаров, в случае работы с ними, назначаются особые, очень высокие тарифы. Если для вас важно перевозить нестандартные вещи, уточняйте отдельно возможности на этот счет — на сайтах редко указана полная информация.

14. Техническая интеграция

Как и при подключении платежных систем, для того, чтобы начать отправлять заказы, необходимо провести техническую интеграцию, или интеграцию по API, или через модуль для CMS. Для малого бизнеса доступно

создание заказов только через ЛК службы доставки, что сильно сократит время на интеграцию.

Минимальный функционал API службы доставки должен содержать методы создания, обновления и отмены заказа. Однако часто API содержат много необязательных методов и сложную к пониманию документацию.

В параметрах создаваемого заказа передаются все условия доставки конкретного товара, иногда состав корзины. В ответ система логиста возвращает стоимость доставки. После подтверждения заказа необходимо подготовить сопроводительные документы и передать заказ в транспортную компанию. Далее интернет-магазин должен лишь проверять статус доставки.

Основная сложность технической интеграции заключается в тесной связи онлайн и оффлайн процессов. Кроме непосредственно интеграции с сайтом необходимо наладить взаимодействие со складской системой, реализовать форму создания заказа на сайте и совершить массу других действий.

3. Выбор оптимальной стратегии транспортного обслуживания компании «Судосвет»

3.1 Расчет и сравнение экономического эффекта при различных вариантах транспортного обслуживания (собственный, арендованный, договор транспортного обслуживания)

Сумма затрат на покупку оборудования в первый год существенно выше последующих лет. Это связано с необходимость внести первоначальный взнос в размере 530 000 рублей и регрессивным графиком платежей, при котором лизинговые проценты больше в начале договора (когда больше задолженность по имуществу) и на протяжении договора уменьшаются табл. 17

Таблица 17 Расчет налоговой экономии при кредите

Годы	Стоимость имущества на начало года	Сумма амортизации	Выплаты процентов за год	Величина себестоимости (гр. 2 + гр. 3)	Налоговая экономия (гр. 4*20%)
1	3 008 474,57	1 002 824,85	469 382,47	1 472 207,32	294 441,46
2	2 005 649,72	1 002 824,85	284 707,39	1 287 532,24	257 506,44
3	1 002 824,87	1 002 824,87	100 032,33	1 102 857,20	220 571,44
Итого		3 008 474,57	854 122,19	3 862 596,76	772 519,34

Начисленная амортизация в течение рассматриваемых трех лет составит 3 008 474 57 рублей. При списании указанной суммы вместе с процентами за кредит на себестоимость организация уменьшает отток денежных средств по налогу на прибыль суммарно на 772 519,34 рублей.

Таким образом, идентифицировав все прямые и косвенные денежные потоки у приобретателя в таблице 17, определяем величину совокупных затрат, которая составляет 3 862 596,76 рублей. Полученные данные сводим в таблицу 18.

Таблица 18 Расчет чистого денежного дохода при кредите

Год	Возврат кредита	Предъявление НДС в бюджет	Выплаты процентов за год	Налоговая экономия	Чистый денежный поток (гр. 1-гр.2+гр.3-гр.4)
	1	2	3	4	5
1	1 536 666,66	541 525,42	469 382,47	294 441,46	1 170 082,25
2	1 006 666,67	-	284 707,39	257 506,44	1 033 867,62
3	1 006 666,67	-	100 032,33	220 571,44	886 127,56
Итого	3 550 000	541 525,42	854 122,19	772 519,34	3 090 077,43

Налог на добавленную стоимость в цене имущества покупатель предъявляет к возмещению из бюджета сразу в квартал, когда была совершена покупка. Однако в данном расчете сумма налога распределена равномерно на срок кредита с целью уменьшения колебаний чистого денежного потока.

Определим совокупные затраты приобретателя имущества в случае, если он решает воспользоваться лизинговой схемой для приобретения актива. В этом случае приобретатель имущества (лизингополучатель) осуществляет периодические лизинговые платежи, которыми полностью возмещает стоимость имущества (по окончании договора лизинга имущество переходит в собственность лизингополучателя).

Рассчитаем все затраты лизингополучателя при условии приобретения по договору лизинга:

1) Лизинговые платежи (включая комиссионное вознаграждение лизингодателю) – 5 266 692,24 руб. (в т. ч. НДС 803 393,73 рублей).

2) Данная сумма состоит из продажи предмета лизинга лизинговой компании ООО «Сименс Финанс» 3 546 400,00 (в т. ч. НДС 540 976,27 рублей) и суммы вознаграждения, которое выплачивает лизингополучатель лизинговой компании - 1 720 292,24 рублей (в т. ч. НДС 262 417,46 рублей).

3) Выкупная стоимость имущества – 1 500 руб.Итого: 5 268 192,24 руб.

Авансовый платеж по договору лизинга – 531 960,00 рублей (в т. ч. НДС 81 146,44 рублей).

Рассчитаем сумму чистого денежного дохода и сведем данные в таблицу 19

Таблица 19 Расчет чистого денежного дохода при лизинге

Год	Сумма лизинговых платежей	НДС в составе платежа	Лизинговый платеж без НДС	Налоговая экономия (гр. 4*20%)	Чистый денежный поток (гр. 4-гр. 5)
1	2	3	4	5	6
1	2 726 925,09	415 971,62	2 310 953,47	462 190,70	1 848 762,77
2	1 559 237,02	237 849,71	1 321 387,31	264 277,47	1 057 109,84
3	980 530,13	149 572,39	830 957,74	166 191,55	664 766,19
Итого	5 266 692,24	803 393,72	4 463 298,52	892 659,72	3 570 638,80

По расчетам таблицы 18 и таблицы 19 видно, что налоговая экономия при лизинге 892 659,72 рубля, а при кредите 796 587,13 рублей.

Данная экономия получается из возможности отнесения лизинговых платежей лизингополучателя на себестоимость продукции, что значительно снижает налог на прибыль. НДС к возмещению при лизинговых операциях значительно больше, чем при кредите.

При кредите сумма НДС по расчетам таблицы 19- 541525,41 рублей, а при лизинге – 803 393,72 рублей.

Стоимость договора аренды на транспортное средство в год оставляет 483,7 тыс. руб.

Таблица 20 – Расходы на аренду и обслуживание транспортного средства

Вид расхода	Вид расхода
Расходы на аренду	483,7
Услуги по управлению автомобилем	180
Страховые взносы на услуги по управлению	54
Текущий и капитальный ремонт	24,19
Расходы на содержание	4,84
Расходы на ГСМ	11,2
Страхование (ОСАГО, КАСКО)	10
Итого	767,92

В Нижнем Новгороде тариф на перевозку грузов 40 руб за 1 километр. За 2018 год было пройдено 0,03 млн км.

Следовательно, стоимость услуг транспортной компании составит 1200 тыс. руб. в год.

3.2 Выбор оптимального варианта и план его реализации

Лизинговые сделки регулируются как на законодательном уровне, так и правилами работы отдельных компаний, а так же условиями заключенного между сторонами договора.

Лизинговая сделка заключается между двумя сторонами:

- лизингодателем, который приобретает транспортное средство с определенными характеристиками и передает его в пользование на весь период соглашения;
- лизингополучателем, который использует автотранспорт по своему усмотрению и периодически вносит лизинговые платежи для оплаты его стоимости и оказанных лизингодателем услуг.

По истечении срока действия лизингового договора автотранспортное средство передается в собственность лизингополучателя по остаточной стоимости (финансовый лизинг) или возвращается лизингодателю (оперативный лизинг).

Все лизинговые договора заключаются на основании следующих документов:

- Гражданского Кодекса. Главой 34 устанавливаются правила арендных отношений, к которым причисляется и автолизинг;
- Федеральным законом № 164 (Закон «О финансовой аренде (лизинге)).
- Государственным законодательством регламентируются такие аспекты, как:
- доступные формы лизинга;
- стороны лизингового соглашения;
- предметы лизинга. Помимо автотранспорта в лизинг можно приобрести оборудование, недвижимое имущество, отдельные комплексы и так далее. В лизинг нельзя получить земельный участок и иные природные объекты;
- права и обязанности сторон;
- обеспечение лизингового соглашения;
- форма и содержание договора;
- переход прав на движимое имущество по истечении срока договора и так далее.

На основе указанных законодательных актов каждой лизинговой компанией разрабатываются собственные правила, которые обязательны для исполнения сторонами лизинговой сделки.

Правила работы наиболее популярных лизинговых компаний представлены в следующей таблице 21.

Таблица 21 Правила работы наиболее популярных лизинговых компаний

Условие	Сбербанк Лизинг	ВТБ Лизинг	Европлан	ООО Сименс Финанс
Предмет лизинга	— новые легковые и грузовые авто; — автобусы разной вместимости; — специальная техника для дорожных, строительных и сельских хозяйств	— легковой транспорт для личного или коммерческого использования; — грузовой автотранспорт; — автобусы; — любая спецтехника	— новые грузовые и легковые автомашины; — подержанные автомашины; — автотранспорт для использования в качестве такси; — специальные транспортные средства	— легковые автомобили; — джипы; — грузовой транспорт (с грузоподъемностью не более 2 т); — пассажирский транспорт (кроме авто для такси и городских перевозок)
Сумма сделки, руб.	До 24 млн.	Определяется индивидуально в зависимости от суммы получаемого дохода	15 млн.	30 млн.
Срок соглашения, мес.	12 – 48	12 – 60	12 – 60	До 60
Минимальный размер начального взноса, взносимого за счет собственных средств, % от стоимости транспортного средства	10	10	15	0
Размер удержания, % от суммы сделки в год	От 5	От 10	От 7	От 3
Срок решения по заявке	До 5 дней	До 3 дней	От 1 дня	3 дня
Компания – балансосодержатель лизингового имущества	На выбор лизингодатель или лизингополучатель			
Лизинговые платежи	Равномерные или убывающие	На выбор: равномерные или убывающие	Равномерные	Равномерные

Льготы по НДС и иным налогам	Имеются у компании, на балансе которой отражается предмет лизингового соглашения			
Обслуживание предмета лизинга	За счет лизингополучателя		За счет лизингодателя или лизингополучателя по условиям соглашения	
Ограничения по использованию автомобиля	Устанавливаются индивидуально			
Добровольное страхование лизингового автотранспорта	Обязательно	По договоренности	Обязательно	По договоренности
Возможность передачи имущества в сублизинг	Отсутствует	По предварительному согласованию		
Возможность внесения изменений в конструкцию авто	По согласованию с лизингодателем	По согласованию с лизингодателем	Отсутствует	По договоренности
Штрафные санкции, накладываемые на лизингополучателя за несоблюдение условий договора	— пени в размере 0,1% от суммы задолженности за каждый день просрочки лизингового платежа; — нарушение правил эксплуатации – 1% от суммы ущерба (не менее 3 000 рублей)	— 0,1% от суммы задолженности за просрочку		
Причины досрочного расторжения договора со стороны лизингодателя	— просрочка внесения оплаты более чем на 30 дней; — передача автотранспорта в сублизинг; — прекращение деятельности лизингополучателя; — прекращение действия договора, выступающего в качестве обеспечения по сделке; — предоставление некорректной (лживой) информации; — ненадлежащее исполнение иных обязательств, установленных договором			
Причины досрочного расторжения договора со стороны лизингополучателя	— нарушение сроков поставки транспортного средства; — несоответствие характеристик автомобиля; — техническая неисправность транспорта			
Порядок	Преимуществен	По выбору:		

разрешения споров	но в досудебном порядке	— досудебный порядок; -в суде

При оформлении лизинговой сделки требуется знать не только общие правила работы той или иной компании, но и правила оформления сделки, а так же правила приема-передачи транспортного средства.

Оформление лизинговой сделки осуществляется в следующем порядке:

- выбор лизинговой компании;
- выбор автомобиля;
- подача предварительной заявки в лизинговую компанию с указанием марки и стоимости авто, а так же с приложением требуемых для принятия решения документов;
- получение ответа;
- разработка индивидуальных условий с представителем лизингодателя, к которым относятся сумма и сроки сделки, размер возмещения, условия использования и так далее;
- уплата первоначального взноса в установленном размере;
- подписание договора;
- получение транспортного средства.

Правила приема-передачи транспорта регулируются статьей 17 ФЗ №164. наиболее существенными аспектами в данном вопросе являются:

- соблюдение сроков передачи автомобильного транспорта лизингодателем;
- необходимость приемки транспортного средства лизингополучателем, если передаваемый автомобиль полностью соответствует предмету лизинга, указанному в договоре лизинга;
- совместная передача с транспортным средством сопутствующих товаров (ключей от авто и брелков от сигнализации, документов, установленного дополнительного оборудования, и так далее);
- оформление передачи автомашины в аренду соответствующим документом – актом, в котором указываются ответственные лица, действующие

с обеих сторон соглашения, дата передачи, описание и характеристики авто, техническое состояние.

Прежде чем приступать к подаче заявки рекомендуется внимательно отнестись непосредственно к выбору лизинговой компании.

При осуществлении данной операции особое внимание уделяется следующим критериям:

- срок работы компании на рынке, которым устанавливается опыт организации не только в заключении сделок, но и улаживании конфликтов;
- надежность лизингополучателя, определяемая по рейтингу компании и отзывам реальных потребителей;
- основные условия сделки (вид автотранспорта, максимальная сумма, срок, размер удержания, размер начального платежа и так далее). Важно, что бы условия заключаемого соглашения как можно точнее подходили под требования лизингополучателя;
- дополнительные условия (страхование, выполнение ремонтных работ, сублизинг), от которых зависит не только возможность полноценной эксплуатации автомобиля, но и размер дополнительных расходов или доходов от субаренды;
- перечень документов, требуемых для рассмотрения заявки. Во многих современных компаниях успешно действует несколько программ лизинга и для каждой программы требуется подготовить индивидуальный пакет документов;
- сроки заключения соглашения;
- возможные санкции, а так же пути решения конфликтов.

Таким образом, оформление лизингового соглашения сопряжено с необходимостью изучения ряда основополагающих документов, от которых зависит правильность составления договора и правильность действий сторон во время действительности договора.

При этом можно таким способом купить не только новое средство передвижения или грузоперевозок. Но также предлагаются и подержанные грузовики, или прицепы.

Представители малого бизнеса – небольшие компания, предприниматели, бизнесмены, обычно пользуются тремя видами лизинга.

Преимуществ покупки в лизинг грузового транспортного средства для небольшого предприятия или бизнесмена:

1. Нулевой или маленький первоначальный взнос – от 10% (в банке требуется минимум от 20-25%, в среднем).
2. Приобретение техники по удобной схеме платежей – можно не вносить сразу большую сумму при выкупе, а погашать стоимость ТС частями.
3. Обновление своего автопарка для активного ведения хозяйственной деятельности.
4. Уменьшить расходы по содержанию и капитальному ремонту техники, если лизингодатель согласен проводить ремонт за свой счет (кроме текущего ремонта). Лизингодатель часто берет на себя капитальный ремонт, а в обязанность лизингополучателя вменяется текущий ремонт ТС.
5. Удобный срок аренды, который по согласованию с фирмой-лизингодателем, можно продлевать или сокращать (например, при досрочном выкупе ТС).
6. Льготное налогообложение (суммы возвратов НДС).
7. Получение машины с хорошими скидками, предоставляемыми дилерами или компаниями-производителями.
8. Юридическая и оформительская помощь при заключении дополнительных договоров (страхования, стоянки, если требуется или ремонтного обслуживания).
9. Заявки могут рассматриваться без необходимости сразу сдавать весь пакет документов (не во всех фирмах – есть такое в Сбербанк Лизинг).
10. Быстрое принятие решение по направленным заявлениям от потенциальных арендаторов.

Некоторые компании ограничивают лимитом стоимость авто, какое можно взять в лизинг бизнесмену. Но есть такие фирмы, которые готовы выдать в финансовую аренду грузовой транспорт малому бизнесу без каких-либо ограничений в плане его стоимости.

В основном крупные лизинговые организации могут предпринимателям выдавать технику любой стоимости, если клиент будет удовлетворять всем требованиям, предусмотренным программой.

Льготами по налогам лизингополучатели могут воспользоваться следующим образом – освобождение от взносов при покупке дорогой техники, минус – 18% возвратных сумм НДС.

Сделка оформляется путем составления, тщательного изучения, корректировки, а затем – подписания лизингового соглашения.

В документе должны быть отражены следующие важные составляющие договорённостей:

1. Сведения о сторонах-участниках – данные лизингодателя и лизингополучателя, их адреса, контакты, юридические и банковские реквизиты.
2. Пункт «Предмет лизинга» должен содержать полное описание грузового автотранспорта, выбранного сторонами для передачи в финансовую аренду индивидуальному предпринимателю, малому предприятию.
3. Обязательно нужно прописать номер, дату и место заключения соглашения купли-продажи автотехники, которое заключалось поставщиком, дилером или заводом-изготовителем с лизингодателем.
4. Цена договора – в общую сумму должны входить стоимость имущества, ставка и арендные платежи.
5. Сроки действия договора общие.
6. Сроки, которые нужны для осуществления выкупа предмета лизинга.
7. Сроки передачи средств передвижения и грузоперевозки от лизингодателя к лизингополучателю.

8. Вся информация по платежам – размеры, график, сроки, тип платежей (ежемесячные, еженедельные, один раз в полгода), способ погашения.

9. Обязательства сторон по передаче ТС, его содержанию, ремонту.

10. Ответственность при невыполнении условий такого договора.

11. Условия досрочного расторжения контракта.

12. Какие могут быть форс-мажорные обстоятельства.

13. В какой форме должен договор окончиться – выкуп, либо передача машины обратно лизинговой компании.

14. Подписи сторон с указанием их реквизитов.

В пункте о предмете лизинга следует полно отражать данные по машине следующего характера:

- уникальный номер VIN;
- марка;
- модель;
- год заводского выпуска;
- номер агрегатных систем (мотора, подвески и прочего);
- иные технические характеристики.

Также в договоре лизинга следует еще указать, будет ли клиентом выплачиваться аванс, или нет. От этого зависит размер процентной ставки и иные условия сделки.

3.3 Вывод по главе

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.

В условиях ООО «Судосвет» возвратный лизинг (аренда) представляется самым оптимальным вариантом, так как у предприятия нет средств для покупки в собственность, а заказ транспортного обслуживания стоит на порядок дороже.

Выводы по работе

Предприятие ООО«Судосвет» является малым, по типу производственным. Ддинамика продаж в целом положительная, однако, по ряду продукции, произошло снижение выручки, по таким как Прожекторы заливающего света(10,52%), Прожекторы поисковые(23,44%), Светильники для жилых помещений(12,5%) и прочее оборудование на 12,5%.

Максимальный прирост выручки обеспечили такие продукты как:

- Взрывозащищенное оборудование (606,2 тыс. руб.)
- Мелкогерметичная аппаратура (1163,1 тыс. руб.)
- Сигнально-отличительные фонари (661,5 тыс. руб.)

В компании трудятся высококвалифицированные рабочие и инженерные кадры, которым под силу изготовление оборудования любой сложности с предоставлением комплексных услуг «под ключ»: конструкторские разработки, изготовление продукции, шеф-монтаж, пуско-наладка, сервисное обслуживание. Сохранены традиции и культура производства присущая предприятиям атомной промышленности.

Разработана и действует собственная система подготовки и переподготовки кадров.

активы предприятия увеличились на 3,13%, в основном за счет роста запасов на 7545,0 тыс. руб. и основных средств в сумме 3647,0 тыс. руб.

Главный источник имущества это кредиторская задолженность, ее доля в 2017 году 96%.

В целом баланс оцениваем негативно, предприятие имеет высокий риск банкротства

Предприятие имеет полный замкнутый цикл производства, конструирования, ремонта и сервисного обслуживания светотехнического оборудования. Производственная база компании расположена на охраняемой территории.

Выручка растет более высокими темпами(9,37%) чем себестоимость (9,54), что привело к росту прибыли более чем в 2 раза.

Отметим, что более чем в три раза выросли управленческие расходы.

В итоге уровень чистой прибыли очень низкий, 246 тыс. руб. что недостаточно для поступательного развития.

Также у предприятия рентабельность продаж за 3 года не превышала 2%. Уровень коэффициентов ликвидности критический, предприятие имеет высокий риск потери платежеспособности.

В Нижнем Новгороде тариф на перевозку грузов 40 руб за 1 километр. За 2018 год было пройдено 0,03 млн км.

Следовательно, стоимость услуг транспортной компании составит 1200 тыс. руб. в год.

Стоимость аренды и обслуживания 767 тыс руб.

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.

В условиях ООО «Судосвет» возвратный лизинг (аренда) представляется самым оптимальным вариантом, так как у предприятия нет средств для покупки в собственность, а заказ транспортного обслуживания стоит на порядок дороже.

Преимуществ покупки в лизинг грузового транспортного средства для ООО «Судосвет»:

1. Нулевой или маленький первоначальный взнос – от 10% (в банке требуется минимум от 20-25%, в среднем).
2. Приобретение техники по удобной схеме платежей – можно не вносить сразу большую сумму при выкупе, а погашать стоимость ТС частями.
3. Обновление своего автопарка для активного ведения хозяйственной деятельности.
4. Уменьшить расходы по содержанию и капитальному ремонту техники, если лизингодатель согласен проводить ремонт за свой счет (кроме

текущего ремонта). Лизингодатель часто берет на себя капитальный ремонт, а в обязанность лизингополучателя вменяется текущий ремонт ТС.

5. Удобный срок аренды, который по согласованию с фирмой-лизингодателем, можно продлевать или сокращать (например, при досрочном выкупе ТС).

6. Льготное налогообложение (суммы возвратов НДС).

7. Получение машины с хорошими скидками, предоставляемыми дилерами или компаниями-производителями.

8. Юридическая и оформительская помощь при заключении дополнительных договоров (страхования, стоянки, если требуется или ремонтного обслуживания).

9. Заявки могут рассматриваться без необходимости сразу сдавать весь пакет документов (не во всех фирмах – есть такое в Сбербанк Лизинг).

10. Быстрое принятие решение по направленным заявлениям от потенциальных арендаторов.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1 / Федеральный закон Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. №51-ФЗ (с последними изменениями и дополнениями) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1994. – №32. – Ст.3301.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2 / Федеральный закон Российской Федерации от 5 августа 2000 г. №117-ФЗ (с последними изменениями и дополнениями) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2000. – №32. – Ст.3340.

3. Аникин, Б.А. Коммерческая логистика: Учебник / Б.А. Аникин, А.П. Тяпухин. - М.: Проспект, 2018. - 436 с.

4. Аникин Б.А. Практикум по логистике: Учеб. Пособие.- 2-е изд., перераб. и доп. /Под ред. Б.А. Аникина. – М. : ИНФРА – М, 2018. – 276с.

5. Афанасенко И., Борисова В. Экономическая логистика: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения. – СПб.:Питер, 2018. – 432 с.

6. Белоусова Ю.Г. Система организации материальных и информационных потоков на предприятиях в рамках цепочки поставок. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ekportal.ru/page-id393.html (дата обращения 23.05.2019).

7. Ванчукевич В.Ф., Седюкевич В.Н. Автомобильные перевозки. – Мн.: ВШЭ - 2018. – 228 с.

8. Вить М.Г., Шутихина Ю.В. Оптимизация транспортных поставок / М.Г.Вить, Ю.В. Шутихина - (Логистика сегодня) // Транспортная логистика. – 2018. – № 02(56). – С. 72-80. 7. Волгин В.В. Логистика приёмки и отгрузки товаров: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений. – М.: Издательскоторговая корпорация «Дашков и К». – 2017. – 456 с.

9. Гаджинский А.М. Логистика: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К». - 2018. – 419 с.

10. Гаспарян В.С. Об оптимальном уровне автоматизации процессов, связанных с планированием работы транспорта / В.С. Гаспарян – (Логистика сегодня) // Управление транспортировкой в цепях поставок. – 2018. - № 02(44). – С. 110-117.

11. Герасимов, Б.И. Основы логистики / Б.И. Герасимов, В.В. Жариков, В.Д. Жариков. - М.: ИНФРА-М, 2017. - 304 с.

12. Григорьев М.Н. Логистика. Базовый курс : учебник / М.Н. Григорьев - М. : Юрайт, 2018. - 782 с.

13. Дегтяренко В.П. Основы логистики и маркетинга: Учебное пособие. - Ростов н/Д: Экспертное бюро, - М.: Гардарика. 2017. – 128 с.

14. Дыбская В.В. Логистика. – М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2018, - 720 с.

15. Дыбская В.В. Интеграция функциональных областей логистики / В.В. Дыбская - (Логистика сегодня) // Функциональные области огистики. – 2017. - № 37. – С. 2-8.

16. Доманов В.Е., Напольский Б. Г. Альтернативные виды топлива / В.Е.Доманов, Б. Г.Напольский – (Международные автомобильные перевозки) // Логистика – 2018. - № 4. – С. 32.

17. Ельдештейн Ю.М. Логистика: учебное пособие / Ю.М. Ельдештейн - Красноярск : Издательство КГАУ, 2017. – 247 с.

18. Зак Ю.А. Построение оптимальных маршрутов движения грузовых транспортных средств / Ю.А. Зак – (Логистика сегодня) // Функциональные области логистики. – 2018. - №04 (64). – С. 226-234.

19. Зимин В.В., Костенко А.И. Организация перевозок грузов. – М.: Издательство «Экзамен», 2017. – 156 с.

20. Зимовец А.В. Международные транспортные операции: конспект лекций / А.В. Зимовец - Таганрог: Издательство ТИУиЭ – 2017. – 90 с.

21. Иванов, Д. А. Управление цепями поставок / Д. А. Иванов. – Спб.: Издательство Политехнического университета, 2017. – 659 с.

22. Курганов, В. М. Логистика. Транспорт и склад в цепи поставок товаров: учебно-практическое пособие: для студентов высших учебных заведений / В. М. Курганов. – М.: Книжный мир, 2018. – 512 с.

23. Курочкин, Д. В. Логистика: [транспортная, закупочная, производственная, распределительная, складирования, информационная]: курс лекций / Д. В. Курочкин. – Минск: ФУАинформ, 2017. – 268 с.

24. Левкин Г.Г. Логистика: теория и практика / Г.Г.Левкин. – М.: ДиректМедиа, 2018. – 220 с.

25. Лимонов Э.Л. Внешнеторговые операции морского транспорта и мультимодальные перевозки. Учебное пособие / Э.Л. Лимонов – СПб.: «Модуль». – 2017. – 230 с.

26. Мельников, В.П. Логистика / В.П. Мельников, А.Г. Схирладзе, А.К. Антонюк. - М.: Юрайт, 2018. - 288 с.

27. Миротин Л.Б. Транспортная логистика: Учебник / Л.Б. Миротин, И.Э. Табышев, А.Г. Касёнов. – М. : ИНФРА-М, 2017. – 190 с.

28. Мишина Л.А. Логистика. Конспект лекций / Л.А. Мишина - М.: Эксмо,2018.-160 с.

29. Неруш, Ю. М. Логистика: учебник / Ю. М. Неруш. – М.: Проспект, 2017. – 517 с.

30. Никифоров В.В. - Логистика. Транспорт и склад в цепи поставок / В.В. Никифоров. – Москва: ГроссМедиа 2018. - 17 с.

31. Николайчук В.Е. Транспортно-складская логистика / В. Е. Николайчук. – М.: Дашков и К°, 2018. – 521 с.

32. Николайчук, В. Е. Логистический менеджмент: учебник / В. Е. Николайчук. – М.: Дашков и К°, 2017. – 978 с.

33. «Об утверждении Положения об особенностях режима рабочего времени и времени отдыха водителей автомобилей»: приказ Миртранса России от 13.10.2015. - №6094 Минюст России. – Режим доступа: http:// www.consultant.ru/document/ (дата обращения: 23.05.2019)

34. Плужников К.И. Транспортное экспедирование. – М.: «РосКонсульт», 2018. – 368 с.

35. Просветов, Г. И. Математические методы в логистике: задачи и решения: учебно-практическое пособие / Г. И. Просветов. – М.: АльфаПресс, 2018. – 302 с.

36. Русяйкин Е.О., Кулянский Д.П. Альтернативные виды топлива для двигателей внутреннего сгорания / Русяйкин Е.О., Кулянский Д.П. – материалы международной студенческой научной конференции, 2017. – 149 с.

37. Савенкова Т.И. Логистика / Т.И. Савенкова. — 5-е изд., стер. — М.: Издательство «Омега-Л», 2017. — 255 с.

38. Саркисов, С. В. Логистика / С. В. Саркисов. – М.: Дело, 2018. – 366 с. 41. Сергеев В.И. Корпоративная логистика в вопросах и ответах / Национал. исследоват. универ. "Высшая школа экономики" - 2-е изд., перераб. и доп. -М.:НИЦ Инфра-М, 2018. - 634 с.

39. Стаханов В. Н., Украинцев В. Б. Теоретические основы логистики. Ростов н/Д: Феникс, 2017. – 416 с.

40. Тихомирова А.Н., Логистика Учебное пособие. М.: НИЯУ МИФИ, 2017. – 330 с.

41. Тихомирова А.Н., Сидоренко Е.В. Математические модели и методы в логистике: Учебное пособие. М.: НИЯУ МИФИ, 2017. – 334 с.

42. Тюрин А.Ю. Использование передовых методов составления маршрутов перевозок грузовой пищевой промышленности. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.creativeconomy.ru/articles/16828/ (дата обращения 23.05.2019). 46. Ушаков, Р.Н. Логистика. Лекции : учебное пособие / Р.Н.Ушаков. – М.- Берлин: Директ-Медиа, 2018. – 188 с. 47. Шехтер Д. Логистика. Искусство управления цепочками поставок / Д. Шехтерю - М.: Альпина, 2018. - 452 с.

43. Щербаков В. В Основы логистики: теория и практика / В. В Щербаков – Санкт-Петербург: Питер: Питер Пресс, 2017. – 424 с.

44. Щербанин, Ю. А. Основы логистики: учебное пособие для высших учебных заведений / Ю. А. Щербанин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 320 с.

45. Федоров Л. С., Персианов В. А., Мухаметдинов И. Б..Общий курс транспортной логистики: учебное пособие по дисциплине специализации специальности "Менеджмент организации" /– М.: КноРус, 2017. – 309 с.

46. Федеральная служба государственной статистики - [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru// (дата обращения 10.05.2019).

47. Хазанова Л.Э. Математические методы в экономике: Учебное пособие 3-е изд., испр. и перераб. / Л.Э. Хазанова – М.: Издательство БЕК, 2017. – 144 с.