

Хегай Юрий Александрович

кандидат технических наук, доцент,
профессор кафедры экономики и организации
предприятий энергетического
и транспортного комплексов
Сибирского федерального университета
dom-hors@mail.ru

ОЦЕНКА И ПЕРСПЕКТИВЫ ЛИЗИНГА АВТОТРАНСПОРТА В РОССИИ

Аннотация:

Рассматривается история развития лизинговых услуг, особенности лизинга автотранспортных средств, включая его направления и основные условия договоров в России, разновидности выплат по договору лизинга. В статье используются статистические данные и заключения, полученные путем наблюдения и примеры компаний, оказывающих лизинговые услуги в России и основные условия кредитования сделок. Лизинговые компании предлагают различные варианты предоставления лизинга своим клиентам. Выявленные факты показывают возможности, стоящие перед потенциальными потребителями лизинговых услуг. Наблюдается ежегодный рост рынка лизинга автотранспортных средств. Полученные результаты могут быть использованы при планировании деятельности малого автотранспортного предприятия в России, оценке предлагаемых возможностей для расширения автопарка и, за счет этого, получения дополнительной прибыли.

Ключевые слова:

лизинг, автотранспортное средство, договор, спрос, срок кредитования, финансирование, лизинговые компании, ставка.

Khegay Yury Aleksandrovich

PhD in Technical Sciences,
Professor of the Department for Economics
and Management of the Energetic
and Transport Complexes Enterprises,
Siberian Federal University
dom-hors@mail.ru

ASSESSMENT AND PROSPECTS OF THE TRANSPORT LEASING IN RUSSIA

Summary:

The author analyses the history of the leasing service development, the peculiarities of the motor transport leasing, including the types of leasing and the main conditions of the motor transport leasing in Russia, as well as the kinds of payment according to the lease agreement. This article uses the statistic data, the results obtained by observing, the examples of companies providing leasing services in Russia, and the basic conditions of the transaction loan. The leasing companies offer a variety of the leasing options to their clients. The exposed facts reveal the opportunities for the potential leasing service consumers. There is year-on-year growth of the transport leasing market. The research results can be implemented when planning of the small motor transport business activity in Russia, and for assessment of the opportunities offered for autopark expansion, and, as a result, the extra profit-making.

Keywords:

leasing, transport vehicle, agreement, demand, loan period, financing, leasing companies, rate.

Предприятию в процессе его деятельности зачастую необходимо кредитование для поддержки непрерывного фондооборота, обеспечения процесса реализации товара, освоения новых рынков, приобретения имущества. Существует демократичная альтернатива банковским кредитам – лизинг – подразумевающая долгосрочную финансовую аренду имущества с последующим правом выкупа (возможно, без выкупа), которая обладает налоговыми преференциями.

Обозначим некоторые преимущества лизинга над банковским кредитом. Так как платежи по лизингу относят на себестоимость, лизингополучатель не платит налог на прибыль. Предмет лизинга находится на балансе лизинговой компании, которая предоставляет финансирование, отсюда экономия на налоге на имущество.

Также в отличие от кредита, лизингополучатель не обязан предоставлять залог, достаточно заплатить аванс. Еще одно дополнительное преимущество – ускоренная амортизация, которая касается лизинга автотранспортных средств. Здесь, в отличие от банковских кредитов, учитывается реальный износ предметов лизинга.

В России лизинг начал применяться еще до начала 90-х гг. в маленьких масштабах и только в международной торговле. Начало применения лизинговых операций на внутреннем рынке отмечается в 1990 г., в связи с переходом предприятий на арендные отношения.

Указ Президента РФ от 17 сентября 1994 г. № 1929 «О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности» определил направления применения лизинга. Позже был принят закон от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О лизинге». Кроме этого, в РФ была принята программа, направленная на развитие лизинга на 1996–2000 гг. для создания оптимальных условий для его развития.

На сегодняшний день лизинг – это один из эффективных решений проблемы покупки основных средств, замены существующих основных фондов [1].

За последние годы заметно увеличился спрос на лизинг автомобильного транспорта. Это связано с тем, что появилось большое число компаний, деятельность которых направлена на осуществление автотранспортных перевозок. Лизинг, в свою очередь, дает право на приобретение автотранспортных средств, даже если отсутствует залог.

Лизинг автотранспортных средств можно условно разделить на три основных направления:

- традиционный для России лизинг специализированного автотранспорта;
- лизинг сравнительно недорогих автомобилей для среднего класса;
- лизинг дорогостоящих легковых автомобилей.

Лизинг специализированного автотранспорта используется в России достаточно давно, и большое количество компаний охотно работают в этой области. Это связано с тем, что у строительного комплекса постоянно растет потребность в транспортной технике, несмотря на ее высокую стоимость (цена большегрузного автомобиля или бульдозера может превышать 150 000 долл. США).

Согласно договору лизинга предоставляются как зарубежные, так и российские транспортные средства. Российские производители автотранспорта создают собственные лизинговые отделы, либо активно сотрудничают с компаниями, занимающимися предоставлением лизинга для увеличения объема продаж своей продукции.

Лизингом специализированного автотранспорта чаще всего занимаются специальные лизинговые компании, относящиеся к автосалонам. В специализированной лизинговой компании предоставляют, дополнительно к автотранспортному средству под лизинг, большой набор услуг:

- автотранспорт регистрируется в военкомате и в ГИБДД специализированной компанией;
- страховка транспортного средства предоставляется прямо в автосалоне;
- предоставляется возможность зачета стоимости старого автомобиля в уплату аванса за автотранспортное средство, предоставляемое в лизинг.

Лизингом сравнительно недорогих легковых автомобилей занимаются либо специализированные лизинговые компании при автосалонах, либо очень крупные лизинговые компании. Кроме того, заниматься таким направлением лизинга готовы не все лизингодатели, так как при покупке 2 и более транспортных средств сделка становится невыгодной.

К положениям, оговариваемым в договорах предоставления лизинга, относятся:

- срок договора;
- сумма финансирования (стоимость автомобиля, приобретаемого в лизинг);
- величина и периодичность выплат по договору лизинга;
- возможность отсрочки лизинговых платежей;
- условия регистрации транспортного средства;
- условия страхования транспортного средства.

Большинство компаний предлагают срок кредитования от 1 года до 4 лет (максимальный срок – 5 лет). Связано это с тем, что в течение такого срока полностью начисляется амортизация транспортного средства.

Поэтому по истечению ускоренного срока амортизации предприятием может быть выкуплено собственное средство. Зачастую предприятию приходится платить за автотранспорт по остаточной стоимости, так как по истечению срока лизинга часть остается неоплаченной.

Обычно на российские транспортные средства договор лизинга заключается примерно сроком на один год, а на автомобили иностранного производства, микроавтобусы, специализированные транспортные средства – на 3 или 4 года. Сумма финансирования (стоимость транспортного средства, включая все дополнительные услуги лизинговой компании) может составлять от 25 000 до 1 000 000 долл.

К выплатам по лизингу относят лизинговый платеж, авансовый платеж и платеж по выкупу предмета лизинга. Размер выплат по договору лизинга зависит от вида транспортного средства, услуг, предоставляемых дополнительно лизингодателем, а также от валюты, в которой осуществляется договор и сроки, на которые предоставляется лизинг.

В лизинговый платеж обычно входят:

- стоимость транспортного средства (первоначальная), которая распределяется на весь срок лизингового договора;
- сумма страховки, распределяемая на весь срок лизинга;
- вознаграждение лизингодателю;
- процент по финансовым услугам.

Периодичность лизинговых платежей оговаривается лизингодателем и лизингополучателем. Общая сумма выплат по лизингу всегда получается выше стоимости автотранспорта на 20–25 % за весь срок лизинга (что покрывается частично 7–14 % ежегодным удорожанием транс-

порта). Оставшийся процент превышения стоимости выплаты лизинга над стоимостью основного средства обуславливается вознаграждением лизингодателю по обслуживанию сделки.

В начале 2011 г. в России после кризиса начал набирать обороты лизинг автотранспорта. Значительный рост наблюдался в сегменте грузового транспорта. Лизинг автотранспорта всегда оставался двигателем развития рынка. После кризиса началась активизация спроса на автомобили. На его долю приходится 55 % всех новых договоров.

По оценкам рейтинговых агентств, в 2012 г. на лизинг грузового автотранспорта пришлось 11,9 % объема всего нового бизнеса компаний. Это объясняется восстановлением рынка грузоперевозок и отложенным на время кризиса обновлением транспортных средств на предприятиях.

Что касается другой специализированной автотранспортной техники, наибольшим спросом пользуется универсальная техника для работ дорожно-транспортного полотна (экскаваторы, погрузчики). Наименьший интерес вызывают сваебойные установки, башенные краны, дробильные установки.

Обычно строительные компании в большей мере заинтересованы в покупке иностранной техники, хотя цена на отечественную намного ниже. Причина в том, что иностранная техника имеет более высокое качество и больший срок службы. Популярными зарубежными компаниями, поставляющими технику, являются: JCB (Великобритания), Volvo (Швеция), Hyundai (Южная Корея), Hitachi и Komatsu (Япония), Caterpillar (США).

Рост спроса на лизинговые услуги вызвал увеличение потребности компаний в источниках финансирования. Условия для получения банковских кредитов изменились с 2010 г. и стали более доступными, но по уровню заработной платы и срокам службы не в полной мере соответствуют интересам лизингодателей.

За последние 2 года многим лизинговым компаниям пришлось поменять политику, условия предоставления финансирования.

Например, лизинговая компания «КАМАЗ» занимается поддержкой малого бизнеса и предлагает специальные продукты для проверенных больших заказчиков и корпоративных клиентов. Если клиент обращается в фирму впервые, то ему предлагают самому выбрать размер авансового платежа и вариант переплаты по лизингу – минимальный, либо с учетом всех затрат, которые понесет при эксплуатации основного средства лизингополучателем лизингодатель. Кроме того, он сам выбирает, на какой срок будет договор лизинга, страхование, а также регистрацию транспортного средства в ГИБДД, периодичность выплат по лизингу и другие аспекты.

Постоянным клиентам компания предлагает специальную программу, тем самым показывая доверие компании к лизингополучателям. Для них авансовый платеж снижается до 20 %, переплата по лизингу уменьшается и, соответственно минимальная ставка удорожания транспортного средства становится ниже на 4,4 %, а с учетом всех затрат – до 8,1 %; сокращен пакет документов для проверенных клиентов.

Предприятие FUSO KAMAZ Trucks Rus при поддержке лизинговой компании Europlan разработало свой вариант – покупатели имеют возможность приобрести в лизинг со сниженной ставкой удорожания грузовые автомобили Mitsubishi Canter. Совместный проект двух компаний направлен на стимулирование розничных продаж автомобилей этой марки.

Лизинговая компания Europlan при предприятии FUSO KAMAZ Trucks Rus разработала индивидуальный вариант – покупатель может приобрести в лизинг грузовые автомобили Mitsubishi Canter со сниженной ставкой удорожания и сокращенным пакетом документов.

SOLLERS-ISUZU, работая совместно с компанией «Уралсиб», предоставляет возможность приобретения транспортного средства марки Isuzu на условиях лизинга. Условия являются весьма демократичными – приобретение автомобиля с финансированием в течение 5 лет с нулевым процентом удорожания [2].

На сегодняшний день рост рынка лизинга автотранспорта опередил все ожидания лизингодателей. Только за первые полгода 2012 г. прирост количества новых сделок составил 34 % по сравнению с аналогичным периодом 2011 г.

Эксперты считают, что рост сделок автотранспортного лизинга будет расти и дальше, так как об этом свидетельствуют текущие показатели в данном сегменте. Возможностями лизинга автотранспорта заинтересованы не только покупатели зарубежных автомобилей, но и отечественных.

Опираясь на данные по 3 кварталам 2012 г., можно сделать вывод, что наблюдается рост объемов продаж на 9 %, который за первые полгода 2012 г. составил 18 %.

В прошлом году лизинг автотранспорта опередил по объемам авиализинг, встав на второе место в этом сегменте рынка [3]. Однако из года в год встает вопрос об обновлении грузового автопарка России. Решением этой проблемы был и остается лизинг.

Ссылки:

1. Россия. Законы. Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» от 29.10.1998 г. № 164-ФЗ // Вестник ВАС РФ. 2011. № 11. С. 74–104.
2. Спасти нельзя похоронить. Грузовой лизинг. URL: <http://mirtransporta.ru/business/415-spasti-nelzya-pohoronit.html> (дата обращения: 03.07.2013).
3. Специалисты прогнозируют дальнейший рост рынка лизинга автотранспорта в России. URL: <http://avtonovostidnya.ru/dorogi/spetsialisty-prognoziruyut-dalneyshiy-rost-ryinka-lizinga-avtotransporta-v-rossii> (дата обращения: 06.07.2013).

References:

1. 'Russia. Laws. The Federal Law "On financial lease (leasing)" from 29.10.1998 № 164-FZ' 2011, Herald HAC RF, no. 11, pp. 74-104.
2. *Rescue can not be buried. Truck leasing*, retrieved 3 July 2013, <<http://mirtransporta.ru/business/415-spasti-nelzya-pohoronit.html>>.
3. *Experts predict a further increase in vehicle leasing market in Russia*, retrieved 6 July 2013, <<http://avtonovostidnya.ru/dorogi/spetsialisty-prognoziruyut-dalneyshiy-rost-ryinka-lizinga-avtotransporta-v-rossii>>.