Сагдеева А. А., Воронова Н. В.

ЛИЗИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБНОВЛЕНИЯ АВТОПАРКА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/1/2009/9/45.html

Статья опубликована в авторской редакции и отражает точку зрения автора(ов) по рассматриваемому вопросу.

Источник

Альманах современной науки и образования

Тамбов: Грамота, 2009. № 9 (28). С. 128-130. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/1.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/1/2009/9/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: almanac@gramota.net

кой подход затрудняет вступление в ассоциацию начинающих малых предприятий, таким образом, они (предприятия) оказываются неспособны получить ту поддержку, в которой они особенно нуждаются на ранних этапах своего развития.

В то же время, ассоциации второго типа, услуги которых оказываются относительно доступны малым предприятиям на начальной стадии их деятельности, ориентированы в лучшем случае на консультационную поддержку, чем на решение конкретных проблем, возникающих в ходе текущей работы малого предпринимательства.

Таким образом, мы видим, что существующая система ассоциаций малых предприятий не удовлетворяет имеющиеся потребности малого бизнеса и требует проведения мероприятий по дальнейшему совершенствованию. Необходимо создание таких организаций малых предприятий, которые бы сочетали в себе простоту участия, характерную для организаций поддержки малого предпринимательства и широкий спектр оказываемых услуг, характерный для организаций, созданных по отраслевому признаку.

Кроме того, на наш взгляд, для создания благоприятных условий развития малого бизнеса и увеличения масштабов его инвестиционной активности необходима централизация на более высоком уровне управления ряда важных производственно-хозяйственных функций, что также может быть достигнуто путём развития ассоциаций малых предприятий. Одной из основных причин, ограничивающих саморазвитие инвестиционного процесса малого бизнеса, является недостаточный профессионализм в управлении отдельными сферами деятельности малых предприятий. Во многом эти проблемы могут быть решены за счёт ассоциаций малых предприятий, но, к сожалению, в настоящее время в России такие организации выполняют, в первую очередь, представительские функции и в меньшей степени ориентированы на решение проблем, возникающих в ходе текущей деятельности малых предприятий.

Аутсорсинг является необходимым условием профессионального выполнения ряда функций на малых предприятиях: бухгалтерского учёта и управления финансами, технического надзора и управления качеством, маркетинга и исследования рынка и т.д. Для конкретного малого предприятия использование услуг сторонних специалистов связано с дополнительными затратами, как на поиск специалиста, так и на оплату его работы. Посредничество ассоциаций малого бизнеса позволило бы не только снизить расходы на поиск специалистов, имеющих необходимую квалификацию, но и привлечь профессионалов более высокого уровня. Также необходимо отметить, что постоянное сотрудничество обычно обходится дешевле, чем единовременное привлечение специалиста. Кроме того, сотрудничество на постоянной основе с ассоциациями малых предприятий позволяет специалисту получить опыт и дополнительную квалификацию именно в области работы с малыми предприятиями. Таким образом, при прочих равных условиях, посредничество ассоциаций в привлечении специалистов и централизация вышеназванных функций позволяет малым предприятиям получить услуги более высокого качества при меньших затратах.

В качестве примера мы можем рассмотреть функцию управления временно свободными денежными средствами. В рамках конкретного малого предприятия обычно сложно эффективно организовать подобное управление. Во-первых, в силу того, что руководитель предприятия обычно не обладает достаточной квалификацией в области финансового менеджмента, во-вторых, потому, что сумма свободных средств в рамках одного предприятия может быть недостаточной для осуществления некоторых видов вложений. Посредничество ассоциаций позволит не только привлечь квалифицированного специалиста, но и аккумулировать свободные средства всех членов ассоциации, в результате чего полученные достаточно большие суммы можно будет вложить наиболее эффективно. Кроме того, такое управление может сформировать немалые дополнительные финансовые ресурсы для кредитования малого бизнеса на взаимной основе (создание потребительских кооперативов).

Таким образом, мы видим, что ассоциации малых предприятий помимо представительских функций, которые преобладают в настоящее время, могут выполнять управленческих, консалтинговые и исследовательские функции, что в конечном итоге усилит организационные возможности каждого члена ассоциации. Возникает необходимость методической поддержки объединений субъектов малого предпринимательства, особенно в части разработки типовых моделей ассоциаций, способных выполнять вышеназванные функции.

ЛИЗИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБНОВЛЕНИЯ АВТОПАРКА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Сагдеева А. А., Воронова Н. В.
Казанский государственный технологический университет

В современных условиях существует множество предложений по различным вариантам обновлений автопарка промышленного предприятия.

Под автопарком в рамках данной статьи подразумевается парк профессиональной техники – грузовой автотранспорт.

Основными моментами при выборе схемы обновления автопарка предприятия является:

– сроки окупаемости приобретаемой техники (см. Рис. 1);
– наличие свободных денежных ресурсов (анализ финансового состояния предприятия);

– возможность предприятия вкладывать финансовые ресурсы в проекты с более быстрыми сроками окупаемости (наличие пакета альтернативных финансовых вложений).

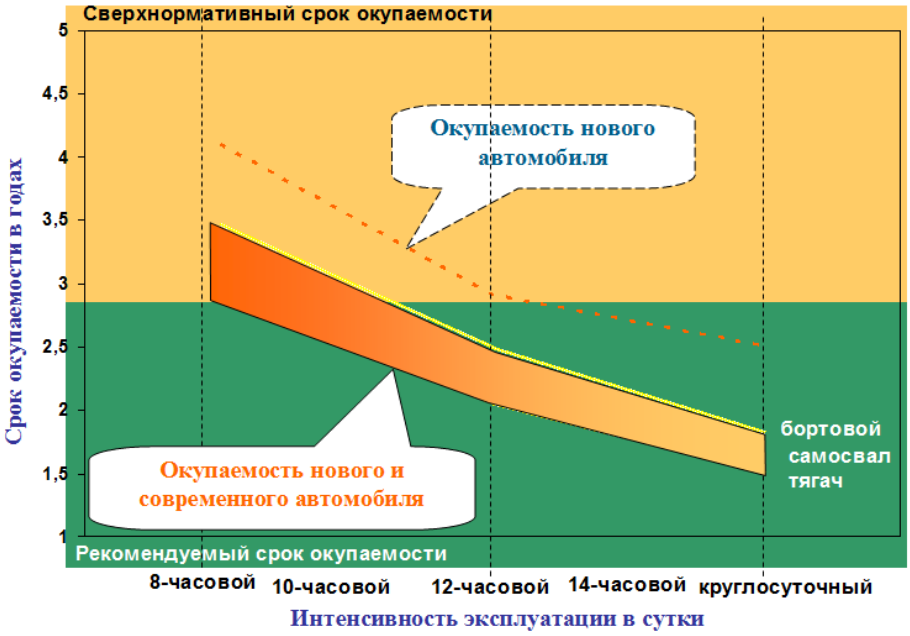

Рис. 1. *Сроки окупаемости автомобиля в зависимости от интенсивности эксплуатации*

Практика современного бизнеса показывает, что максимальный приемлемый срок окупаемости автомобиля не более 3 лет. Рассмотрим сроки окупаемости автомобиля в зависимости от интенсивности эксплуатации. Из Рис. 1 видно, что максимальный срок окупаемости автомобиля 3 года, возможен при полезной работе 10 часов в сутки.

Остановимся на трех основных методах приобретения автотехники:

1) прямая покупка – приобретение машин путем отвлечения свободных денежных средств предприятия, разовые затраты на полную стоимость автотранспорта, данный метод наиболее предпочтителен при малых сроках окупаемости до 1,5 года и при отсутствии у предприятия других проектов с меньшими сроками окупаемости;

2) покупка в кредит – приобретение автотранспорта путем привлечения кредитных ресурсов, затраты на привлечение и обслуживание кредита, равномерные уменьшающиеся платежи, данный метод наиболее предпочтителен при малых сроках окупаемости и при отсутствии у предприятия свободных денежных ресурсов;

3) покупка в лизинг – приобретение транспорта путем равномерных платежей в течении срока лизинга 3-5 лет, данный метод предпочтителен при необходимости оптимизации налога на прибыль и НДС (увеличивает себестоимость на сумму автомобиля и сопутствующих платежей по обслуживанию лизинга – аналог процентов по кредиту), позволяет обеспечить более равномерный денежный поток, при сроках окупаемости более 1,5 лет.

В целях наиболее предпочтительного варианта приобретения автотранспорта проведем стоимостное сравнение итоговых затрат по вариантам приобретения (Табл. 1).

Так из Табл. 1 видно, что основное преимущество лизинговой схемы заключается в том, что платежи полностью включаются в себестоимость с выделением НДС. При прямой покупке и покупке в кредит НДС к зачету с бюджетом выделяется из стоимости автомобиля, а при покупке в лизинг сумма НДС выделяется из всей суммы лизингового платежа. В лизинговый платеж, как правило, входит амортизация автомобиля, все налоги, страхование, связанные с владением автомобиля и вознаграждение лизингодателя. То есть сумма НДС при лизинговой схеме значительно выше, чем при прямой покупке или покупке в кредит.

Также основным преимуществом лизинговой схемы является более щадящие (растянутые по времени) выплаты в счет приобретенного автотранспорта, чем при прямой покупке или покупке в кредит.

Все вышеописанное характеризует финансовые преимущества лизинговой схемы: возмещение НДС со всей суммы лизингового платежа, лизинговые платежи полностью включаются в себестоимость предприятия.

Лизинг хорош и тем, что позволяет легальными методами оптимизировать налогообложение: по закону можно полностью отнести лизинговые платежи на себестоимость продукции, работ и услуг. Это в свою очередь существенно снижает налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. У предприятия появляется возможность зачесть НДС, уплаченный в лизинговых платежах, а также провести ускоренную амортизацию со списанием стоимости автотехники на себестоимость. Ускоренная амортизация с коэффициентом до трех лет

позволяет осуществить практически полную амортизацию предмета лизинга всего за 12-36 месяцев, а затем получить его по минимальной остаточной стоимости. Бесспорный плюс лизинга и реальная экономия на налоге на имущество (при условии, что балансодержатель – лизинговая компания).

Таблица 1.

Стоимостное сравнение затрат по вариантам приобретения грузового автотранспорта промышленного предприятия

Прямая покупка	Покупка в кредит	Покупка по лизингу
Затраты на покупку автомобиля		
	1. процент за пользование кредитом (15%+1%)	1. лизинговые платежи (включая доход лизингодателя – не более 10% от стоимости автомобиля)
1. налог на прибыль (2,2%)	2. налог на прибыль (2,2%)	
2. налог на имущество (39 руб./л.с.)	налог на имущество (39 руб./л.с.)	
3. транспортный налог	3. транспортный налог	
4. страхование имущества	4. страхование имущества	
5. регистрация в ГИБДД	5. регистрация в ГИБДД	
6. стоимость автомобиля	6. стоимость автомобиля	
7. в том числе сумма НДС	7. в том числе сумма НДС	2. в том числе сумма НДС от суммы договора лизинга
Порядок оплаты		
1. разовые платежи	1. разовые платежи, аванс 30%	1. разовые платежи, аванс 15%
	2. погашение процентов и тела кредита по графику	2. погашение лизинговых платежей по графику

Лизинг в отличие от кредита, как правило, не предполагает дополнительных залогов. Получение имущества посредством лизинга более технологично и сопровождается комплексом дополнительных услуг, позволяющих существенно повысить свою конкурентоспособность. Покупатель получает автомобиль сразу, платя за него в течение 1-3 лет. А размер авансового платежа в зависимости от марки и модели выбранного автомобиля может составлять всего 1/5 часть его стоимости.

Кто приобретает в лизинг большое количество автомобильной техники, нередко находится в более выгодных условиях по сравнению с теми, у кого объем сделки исчисляется единицами транспорта. Дело не только в уменьшении маржи лизингодателя, но и в возможности сэкономить на страховании.

Опыт последних пяти лет убедительно доказывает растущую популярность полнооперационного лизинга, при котором лизингополучатель имеет возможность переложить часть своих забот по содержанию техники на плечи делового партнера. В этом случае лизингодатель занимается поставкой оригинальных запасных частей и проведением ремонта, доставкой (в случае необходимости) автомобиля из одного региона в другой, берет обязательство по сезонному хранению шин и др. При полнооперационном лизинге клиенту по мере востребования предоставляется подменный автомобиль, а бригада слесарей выезжает по месту нахождения сломанного транспортного средства. Примером такого современного подхода является практика лизинговой компании «Камаз».

И, наконец, важно учесть еще одну деталь. На российском рынке становится все больше компаний, которые предлагают услугу «Trade-in». В этом случае по окончании действия договора лизинга подержанную автомобильную технику можно сдать по остаточной стоимости в зачет приобретения новой. При этом цена старых автомобилей будет засчитана как авансовый платеж за новый автомобиль.

Таким образом, лизинг грузовой автотранспорта для юридических лиц в России сегодня является самым востребованным инструментом долгосрочного финансирования при приобретении коммерческой техники. Благодаря лизингу у промышленного предприятия появляется реальная возможность модернизации и расширения автопарка без приобретения нового имущества полностью за свой счет. Это особенно важно в условиях экономического кризиса при ограниченности свободных средств и необходимости сохранить существующие кредитные линии.

Список литературы

Грузовые автомобильные перевозки: учебник для вузов / А. В. Вельможин, В. А. Гудков, Л. Б. Миротин, А. В. Куликов. М.: Горячая линия–Телеком, 2006. 560 с.
Ерохин А. Сколько стоит содержание КамАЗа (КамАЗ-65111, КамАЗ-65115) // Грузовик Пресс. 2004. № 1-2. С. 12-14.
Житков В. А., Ким К. В. Методы оперативного планирования автомобильных перевозок. М.: Транспорт, 1982. 183 с.
Рикошинский А. Транспорт и парк в 2006 году // Грузовик Пресс. 2007. № 4. С. 27-29.
Транспортная логистика: учебник / под ред. Л. Б. Миротина. М.: Экзамен, 2002. 511 с.
Трохачев А. Грузовик за треть цены // Грузовик Пресс. 2007. № 3. С. 4-14.