

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ  
ТАКСОМОТОРНЫХ ПЕРЕВОЗОК  
НА ОСНОВЕ ЛИЗИНГОВЫХ  
МЕХАНИЗМОВ**

**PROSPECTS OF DEVELOPMENT  
OF TAXI TRANSPORTATIONS  
ON THE BASIS OF LEASING  
MECHANISMS**

*В статье рассмотрены преимущества и недостатки лизинговых схем в системе такси как возможности приобретения и обновления парка автомобилей и эффективной оптимизации налогообложения таксомоторных компаний.*

**Ключевые слова:** такси, таксомоторные перевозки, лизинг автомобилей.

*Some advantages and shortcomings of leasing schemes in the taxi system as possibilities of acquisition and updating fleet of cars, and effective optimization of taxi companies taxation are considered in the presented article.*

**Keywords:** taxi, taxi transportations, leasing of cars.

В последнее время на рынке такси наблюдается устойчивая тенденция увеличения доли официальных перевозчиков, что связано с изменениями спроса потребителей в сторону качества обслуживания.

Наибольшим успехом пользуются компании, имеющие в таксопарке современные автомобили. Постоянное обновление парка автомашин с таксомотором может позволить себе не каждая фирма, поэтому одной из основных проблем в системе таксомоторного транспорта является приобретение подвижного состава.

Для многих компаний, особенно небольших, приобретение парка автомобилей в лизинг является оптимальным способом развития бизнеса.

Преимущества лизинга для таксомоторных компаний очевидны:

- 1) возможность получения автомобиля в пользование при минимальном авансе без дополнительного залога;
- 2) отнесение всей суммы лизинговых платежей на затраты;
- 3) технический осмотр и страхование за счет лизинговой компании;
- 4) более гибкие по сравнению с банками финансовые условия.

<sup>1</sup> Кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов Московского автомобильно-дорожного государственного технического университета (МАДИ).

Однако ежемесячные лизинговые платежи получаются дороже платежей по кредиту, поскольку включают в себя амортизацию, затраты по страхованию, обслуживание и учет долгосрочного возврата, а при расчете общей суммы лизинговых платежей используют следующую формулу [3]:

$$\text{ЛП} = \text{АО} + \text{ПК} + \text{КВ} + \text{ДУ} + \text{НДС}, \quad (1)$$

где ЛП – общая сумма лизинговых платежей;

АО – величина амортизационных отчислений, причитающихся лизингодателю в текущем году;

ПК – плата за используемые кредитные ресурсы лизингодателем на приобретение имущества – объекта договора лизинга;

КВ – комиссионное вознаграждение лизингодателю за предоставление имущества по договору лизинга;

ДУ – плата лизингодателю за дополнительные услуги лизингополучателю, предусмотренные договором лизинга;

НДС – налог на добавленную стоимость, уплачиваемый лизингополучателем по услугам лизингодателя.

Главным и единственным плюсом приобретения автомобиля – такси – в кредит является меньшая переплата за владение имуществом. Данная выгода нивелируется при небольшом первоначальном взносе большим налогообло-

жением и рисками. Следовательно, привлечение кредита для приобретения подвижного состава таксомоторными компаниями обосновано только при первоначальном взносе – 50–70% от его стоимости.

Лизинг представляет собой аренду автомобиля-такси с правом его дальнейшего выкупа, который делится на операционный и финансовый.

Операционный лизинг подразумевает заключение краткосрочного договора, по которому владелец службы такси получает в аренду автомобиль, а затем выкупает их по остаточной стоимости или возвращает лизинговой компании.

Финансовый лизинг – это заключение долгосрочного договора на аренду автомобилей, по окончании которого остаточная стоимость объектов равна нулю и в результате автомобили переходят в собственность владельца таксопарка без дополнительной платы.

Ежемесячные платежи по договору финансового лизинга меньше, чем операционного, но они растянуты во времени на более длительный срок, вследствие чего к концу договора сумма выплат получается больше.

Когда легковой автомобиль, вне зависимости от марки и модели, берется для осуществления таксомоторных перевозок, лизинговые компании устанавливают на данный вид финансирования специальные условия.

Согласно требованиям законодательства, оборудованный под такси автомобиль включает оклейку желтой пленкой, световой короб, разрешение на таксомоторные перевозки, страхова-

ние машины по КАСКО и ОСАГО, постановку на учет в ГИБДД на желтые номера, систему мониторинга GPS, видеорегиистратор и мультимедийную систему Car4G [1; 2].

Так как машины такси быстро изнашиваются, то договор лизинга заключается на срок около двух, максимум трех лет, а первоначальный взнос или авансовый платеж может быть завышен в среднем на 10–15% по сравнению с приобретением в лизинг легковых автомобилей. Причина завышенного аванса кроется в рисках самой деятельности такси.

Существуют особые правила по страхованию такси и прокату автомобилей. КАСКО в данном случае увеличивается практически в два раза. ОСАГО тоже увеличивается, но не так значительно [4].

Количество машин также бывает ограничено договором, поэтому крупные таксомоторные компании заключают сделки сразу с несколькими лизингодателями, обновляя свой автопарк.

Единственным положительным моментом можно выделить то, что скидки на легковые автомобили у лизинговых компаний в полном объеме транслируются и на лизингополучателей.

Лизинговые программы для таксопарков включают в себя целый ассортимент специальных предложений для автомобилей разных брендов – Citroen, Peugeot, Opel, Chevrolet, Renault и других моделей, традиционно приобретаемых для служб такси.

В табл. 1 приведены условия лизинговых программ, позволяющих приобрести автомобиль-такси.

Таблица 1

**Условия предоставления в лизинг легковых автомобилей-такси**

Показатели	Наименование лизинговой компании			
	СОЛТ	Union leasing	Центр Капитал	Carscade Лизинг
Срок договора лизинга, лет	2–3	до 3	2	1–3
Сумма финансирования, тыс. руб.	не ограничена	от 500	от 1000	не ограничена
Аванс, %	от 10%	от 20%	от 10%	9–50%
Удорожание, %	от 10%	от 10%	10–15%	до 15%
График платежей	линейный	линейно-убывающий; ступенчатый; аннуитетный	линейный; убывающий	равный; убывающий

Лизинговую компанию и программу лизинга следует подбирать с учетом финансового состояния и специфики таксомоторной организации.

Важно обратить внимание на скорость оформления сделки, требования к авансовому

платежу, процентной ставке и прочим параметрам. Предпочтение следует отдавать компаниям, которые предлагают:

1) простой, понятный договор, не имеющий «подводных камней»;

- 2) разумный размер ежемесячных отчислений;
- 3) оформление бумаг на основании минимального пакета необходимых документов;
- 4) длительный срок действия договора;
- 5) гибкую систему внесения платежей, учитывающую все возможные нюансы;
- 6) существенное сокращение налоговых ставок;
- 7) возможность финансирования крупных проектов;
- 8) оформление в лизинг автомобилей любого класса.

Эксплуатация автомобиля в такси отличается от обычной, и поэтому к транспорту, предназначенному для таксомоторных перевозок, предъявляются особые требования, которые необходимо учитывать при приобретении автомобиля в лизинг.

Автомобиль должен обладать хорошими техническими характеристиками, но при этом его качество и цена должны соответствовать целям, которые перед ним ставятся. Для любого пассажира лучше ехать в машине представительского класса, в которой будет все для комфорта и безопасности, но затраты на приобретение такого дорогого автомобиля вряд ли будут оправданы его эксплуатацией в такси. Кроме того, если целью не является работа в секторе элит-такси, то автомобиль такого высокого класса может даже отпугнуть потенциальных клиентов.

Автомобиль, работающий в такси, подвергается сильному износу, и будут неизбежны его частые ремонты и замена деталей, поэтому предпочтение должно отдаваться автомобилям с высокой надежностью, ремонтпригодностью и низкой стоимостью эксплуатации.

Немаловажным при выборе автомобиля для такси является и расход топлива. Выбирая машину с экономичным двигателем, можно значительно снизить расходы на бензин.

Чаще всего в России под такси берут Renault Logan, Ford Focus, Hyundai Solaris, Kia Rio, Chevrolet Lacetti, Nissan Almera и другие относительно недорогие модели автомобилей.

Машины для использования в качестве такси предпочитают разные, однако требования к автомобилям практически везде идентичные. Главное – это надежность, привлекательный внешний вид, достаточно просторный салон, доступные автозапчасти и различные аксессуары.

В настоящее время уровень спроса на лизинг автомобилей для такси можно оценить как стабильный. Этому способствуют, с одной стороны, развитие рынка городских пассажирских пере-

возок, с другой – большая изношенность автопарка таксомоторных предприятий, для которых лизинг является самым удобным способом его обновления и расширения.

Автопарки крупных компаний, специализирующихся на предоставлении услуг такси, насчитывают сотни и даже тысячи машин. Поэтому в рамках специального предложения доступно финансирование покупки больших партий автомобилей без ограничения стоимости, на клиентов распространяются государственные программы субсидирования.

В целях городской поддержки таксомоторных перевозок в Москве Департамент транспорта и развития дорожно-транспортной инфраструктуры также оказывает финансовую поддержку в форме предоставления субсидии на возмещение части затрат на уплату лизинговых платежей по договорам финансовой аренды легковых автомобилей, предназначенных для осуществления таксомоторных перевозок.

Условия предоставления субсидий перевозчикам [6]:

- 1) стоимость одного легкового автомобиля по договору лизинга не должна превышать 1 500,00 тыс. рублей с учетом налога на добавленную стоимость;

- 2) легковой автомобиль не ниже экологического класса 3;

- 3) с даты изготовления легкового автомобиля на день заключения договора лизинга прошло не более 5 лет.

Для получения субсидии перевозчик представляет в Департамент заявку на получение субсидии, копии учредительных документов и бухгалтерскую отчетность за два последних года.

Размер субсидии определяется по формуле:

$$C = C_{m1} + \dots + C_{mn}, \quad (2)$$

где  $C$  – общий объем субсидии;

$C_m$  – ежемесячный лизинговый платеж;

$C_{m1}$  – лизинговый платеж за первый месяц;

$n$  – количество месяцев, прошедших с момента заключения договора лизинга на момент подачи заявки, но не ранее 1 января текущего финансового года;

$$C_m = O_d \times C_{ref} \times D_m / D_g, \quad (3)$$

где  $C_m$  – размер субсидии, предназначенный для возмещения части затрат перевозчика на уплату лизингового платежа за 1 месяц;

$O_d$  – остаток основного долга в расчетном месяце из расчета непогашенной стоимости предмета лизинга за предшествующий финансовый год;

Среф. – ставка рефинансирования, действующая в месяце, в котором производилась выплата лизингового платежа;

Дм – количество дней в расчетном месяце;

Дг – количество дней в предшествующем финансовом году.

Получение субсидий перевозчиками способствует расширению легального таксомоторного бизнеса.

Для реализации льготной программы по лизингу такси столичные власти закупили в 2012 году около 1,5 тысяч легковых автомобилей.

Нельзя обойти вниманием и налогообложение лизинговых операций.

Лизинговые платежи таксомоторная компания относит на расходы при определении базы по налогу на прибыль. В случае если лизингополучатель учитывает имущество на своем балансе, то из суммы списываемых на расходы лизинговых платежей он вычитает суммы начисленной амортизации. Это обусловлено тем, что в базе по налогу на прибыль не учитывают расходов по приобретению амортизируемого имущества.

К имуществу, учитываемому на балансе предприятия и полученному по договору лизинга, можно применить коэффициенты ускоренной амортизации 3, что позволит уменьшить базу по налогу на прибыль.

НДС увеличивает стоимость большинства сделок. Лизинг не является исключением. При этом НДС при осуществлении лизинговых сделок облагаются:

1) приобретенные основные средства, являющиеся предметом лизинга;

2) лизинговые платежи.

Так как лизинговые платежи включают в себя НДС, то в дальнейшем компания может зачесть его из бюджета.

Вся сумма НДС, которую лизингополучатель в результате заплатит в составе лизинговых платежей и потом зачет, всегда будет больше, чем НДС, уплаченный в составе стоимости оборудования при покупке в кредит, так как при лизинге в базу для расчета этого налога входят и стоимость имущества, и услуги лизингодателя.

В случае если имущество находится на балансе у лизингодателя, таксомоторная компания избегает уплаты налога на имущество и транспортного налога.

Очевидно, что применение лизинга при приобретении подвижного состава позволяет оптимизировать налоговые платежи таксомоторных компаний.

Требования лизинговых компаний к потен-

циальным клиентам с каждым годом становятся все мягче.

Лизинговая компания может значительно снизить планку требований в зависимости от условий лизинговой сделки. Высокий аванс (30–40%) почти гарантирует принятие положительного решения, если речь идет о небольшом количестве автотранспорта. Да и сам предмет лизинга многое определяет. Приобретение автомобиля, пользующегося высоким спросом, не вызовет препятствий у лизинговой компании.

Специально для владельцев таксомоторных парков разработаны два варианта страхования КАСКО: стандартный набор услуг и light-пакет, приобретая который клиент получает только необходимые опции, экономя на расходах [5].

У владельцев автомобилей-такси появилась возможность самостоятельно выбирать станцию технического обслуживания, что существенно сокращает время на проведение ремонтных работ.

Кроме того, представители таксопарков могут настроить график лизинговых платежей под потребности своего бизнеса.

Безусловно, существуют хорошие предпосылки для увеличения объемов лизинга автомобилей-такси. Основой развития этого направления является формирование в России цивилизованного рынка таксомоторных перевозок, легализация и выход из тени.

Лизинговые компании, учитывающие современные тенденции, чутко реагирующие на имеющийся спрос, будут совершенствовать свои продукты и выводить новые.

В то же время есть и сдерживающие факторы:

1) развитие лизинга для таксопарков во многом ограничено недостаточной информированностью представителей бизнеса о выгодах этого способа финансирования;

2) неблагоприятные экономические факторы, негативно влияющие на предпринимательские настроения и состояние автомобильного и лизингового рынков.

### Литература

1. Федеральный закон от 21 апреля 2011 года № 69-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 20.02.2015).

2. Федеральный закон от 23 апреля 2012 года № 34-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в

части совершенствования государственного регулирования деятельности по перевозке пассажиров и багажа легковым такси в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 20.02.2015).

3. «Методические рекомендации по расчету лизинговых платежей» (утверждены Минэкономики РФ 16.04.1996) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 20.02.2015).

4. Вершинина О.В. Основные изменения в регулировании страхового рынка России на со-

временном этапе // Вестник Российского нового университета. – 2014. – № 2. – С. 30–35.

5. Ступичева Я.Г. Тенденции развития страхового сектора России на ближайшую перспективу // Экономические науки в России и за рубежом. – 2014. – № XIV. – С. 88–90.

6. Официальный сайт Департамента транспорта и развития дорожно-транспортной инфраструктуры города Москвы [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.dt.mos.ru> (дата обращения: 20.02.2015).