

certain a legislation terms of activity in the field of transport. In the processes of forming of the programs of development it is necessary to take into account them legal, organizational, social, economic and technological essence.

KEYWORDS: REGIONAL PROGRAM, TRANSPORT ENTERPRISE, ORGAN OF TERRITORIAL MANAGEMENT, INFRASTRUCTURAL COMPLEX, ACCEPTANCE OF THE PROGRAM.

РЕФЕРАТ

Цимбал Н.М. Содержание, особенности и сущность принятия программ развития транспортного комплекса регионов / Цымбал Наталья Николаевна // Вестник НТУ. - К.: НТУ - 2012. - Вып. 26.

Содержание, особенности и сущность принятия программ развития транспортного инфраструктурного комплекса региона. Показано, что по содержанию принятие региональных программ развития транспорта является неотъемлемой составляющей и непосредственным результатом умственной управленческой деятельности менеджеров транспортных предприятий. Принятие программ имеет определенные особенности, которые налагаются законодательными условиями деятельности в сфере транспорта. В процессах формирования программ развития необходимо учитывать их правовую, организационную, социальную, экономическую и технологическую сущность.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: РЕГИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА, ТРАНСПОРТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ, ОРГАН ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ, ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ КОМПЛЕКС, ПРИНЯТИЕ ПРОГРАММЫ.

УДК 65.012.65(045)

РОЗШИРЕННЯ ФУНКЦІЙ ВИКОРИСТАННЯ ЛІЗИНГУ ВАНТАЖНИХ АВТОМОБІЛІВ

Чупайленко О.А., кандидат технічних наук

Постановка проблеми

В сучасних умовах бурхливо розвивається лізинг вантажних автомобілів у всіх країнах. У нас поки що ні. Є велика кількість причин, а найпростіша причина — недостатня поінформованість вітчизняного бізнесу про основні параметри та умови цього фінансового продукту і його податкові переваги перед банківським кредитуванням юросіб. З 1 квітня 2011 р. автомобільний лізинг — та сфера, яка істотно виграє завдяки новому Податковому кодексу. Тому необхідно виявити і проаналізувати основні проблеми і основні напрями розвитку автомобільного лізингу в Україні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Перехід до ринкової економіки поставив перед промисловими підприємствами ряд проблем, головною з яких являється наступна: як затвердитися в умовах зростаючої конкуренції, скорочення ринку збуту через невисокі ціни продукції та неплатоспроможність, складність пошуку постачальників сировини, матеріалів та обмеженості фінансових ресурсів.

В наш час більшість українських підприємств відчують нестачу оборотних коштів. Вони не можуть оновлювати свої основні фонди, впроваджувати досягнення науково-технічного прогресу і вимушені брати кредити. Існують різноманітні види кредитування: іпотечне, під заставу цінних паперів, під заставу партій товару, нерухомості. Однак підприємству при необхідності оновлення своїх основних фондів вигідніше брати устаткування в лізинг. При цьому економія коштів підприємства у порівнянні зі звичайним кредитом на придбання основних засобів доходить до 10% від вартості устаткування за увесь строк лізингу, який складає, як правило, від одного до п'яти років. Теперішня економічна ситуація в Україні, на думку багатьох експертів, сприяє лізингу. Форма лізингу примирює протиріччя між підприємством, у якого немає коштів на модернізацію, і банком, який неохоче надасть цьому підприємству кредит, так як не має достатніх гарантій повернення інвестованих коштів. Лізингова операція вигідна усім учасникам: одна сторона отримує кредит, який виплачується поетапно, та потрібне устаткування, інша сторона — гарантію повернення кредиту, так як об'єкт лізингу є власністю лізингодавця чи банку, що фінансує лізингову операцію, до надходження останнього платежу [1].

В законі України «Про лізинг» дано таке визначення цьому поняттю: лізинг — це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів

і полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням із лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів. Тобто лізинг можна розглядати як форму забезпечення вкладень, як прогресивний метод матеріально-технічного забезпечення, як активний інструмент маркетингу, як одну із форм кредитних надходжень, як альтернативу банківському кредиту[1].

Лізинг як складне соціально-економічне явище виконує дуже важливі функції з формування багатукладної економіки та активізації виробничої діяльності. Розглянемо чотири найважливіші з них: фінансову, виробничу, постачальницьку та використання податкових пільг. Фінансова функція виражається у звільненні товаровиробника від одноразової оплати повної вартості необхідних засобів виробництва і як би в наданні йому довгострокового кредиту. Виробнича функція лізингу полягає в оперативному вирішенні виробничих задач шляхом тимчасового використання, а не купівлі дорогих та морально старіючих автомобілів. Постачальницька функція — це розширення кола споживачів та освоєння нових ринків збуту, залучення в сферу лізингу тих, хто не може відразу купити те чи інше майно. Функція використання податкових та амортизаційних пільг має деякі особливості:

а) взятє за лізингом майно відображається на балансі користувача або лізингодавця по узгодженню між ними;

б) орендна плата відноситься на собівартість продукції (послуг), що виробляється і відповідно зменшує прибуток, який підлягає оподаткуванню;

в) застосування прискореної амортизації, яка обчислюється, виходячи із строку контракту, що зменшує оподаткований прибуток та прискорює оновлення матеріально-технічної бази.

Відповідно до ознак окупності (умов амортизації майна) розрізняють фінансовий та оперативний лізинг.

Фінансовий – являє собою договір лізингу, в результаті укладення якого лізингоодержувач на своє замовлення отримує в платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, не менший від строку, за який амортизується 60% вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладення договору. Після завершення строку лізингової угоди (договору) лізингоодержувач може придбати об'єкт угоди за залишковою вартістю; укласти договір на менший строк і за пільговою ставкою; повернути об'єкт угоди лізинговій компанії.

Оперативний (сервісний) лізинг — являє собою орендні відносини, за яких витрати лізингодавця, пов'язані з придбанням і утриманням предметів, що здаються в оренду, не покриваються орендними платежами на протязі одного лізингового контракту. Укладається він, як правило, на 2 – 5 років. При оперативному лізингу ризик псування чи втрати об'єкту лежить в основному на лізингодавці. Ставка лізингових платежів зазвичай вища, ніж при фінансовому лізингу, через відсутність гарантії окупності витрат. По закінченні оперативного лізингового договору лізингоодержувач має право: продовжити строк договору на більш вигідних умовах; повернути устаткування лізингодавцю; купити устаткування у лізингодавця за наявності погодження (опціона) на придбання за ринковою вартістю.

На Заході лізинг автокомпаніями розвивається дедалі стрімкіше. Достатньо навести європейську статистику: в Італії 42% підприємців використовують лізинг авто і лише 18% — кредит на авто; у Великій Британії аналогічне співвідношення становить 43% до 35% на користь лізингу [3].

Постановка завдання

Актуальність розвитку лізингу в Україні, включаючи формування лізингового ринку, обумовлена передусім несприятливим станом парку вантажних автомобілів: значна питома вага морально застарілого автомобільного транспорту, низька ефективність його використання, немає забезпеченості запасними частинами тощо. Одним з варіантів рішення цих проблем може стати лізинг, який об'єднує всі елементи зовнішньо-торгівельних, кредитних та інвестиційних операцій.

Виклад основного матеріалу дослідження

В Україні не так багато фірм, які обирають спрощення документарно-страхової тяганини, зменшення початкових виплат, перенесення відповідальності за обслуговування авто на лізингову компанію і, нарешті, істотний податковий вигравш (особливо у рамках нового Податкового кодексу) [2]. Хоча активи лізингодавців-лідерів ринку за друге півріччя 2011 р. порівняно з даними за перше півріччя збільшилися у 2,5-3 рази. Основними лідерами є лізингодавці, що входять в єдину корпорацію з великими банками, часто міжнародними банківськими групами. І банку, і лізинговій компанії таке поєднання і взаємодоповнюваність пропозицій забезпечує вихід на більш широку аудиторію клієнтів (наприклад, ING Leasing, УніКредит Лізинг, ОТП Лізинг, ВТБ Лізинг, Райффайзен Лізинг Аваль, VAB Лізинг та інші) [4].

Якщо говорити про відмінності базових умов автолізингу (термін, аванс і початкові виплати, ставка або відсоток подорожчання) для фізосіб і юросіб, то таких відмінностей немає, оскільки авто не перебуває у власності позичальника.

Як відомо, на відміну від автокредиту питання вибору страхової компанії за лізингу відпадає сам собою. Усі питання, пов'язані зі страхуванням, бере на себе лізингова компанія. При цьому вона акредитує страхову компанію з найбільш вигідними для клієнта умовами і максимальним страховим покриттям. Лізингова компанія зацікавлена в найкращих умовах страхування, оскільки автомобіль під час терміну лізингу перебуває у її власності.

Щодо термінів автолізингу, то як і терміни автокредитів вони залишаються в середньому по ринку вкрай малими (порівняно з п'ятирічним кредитуванням фізосіб, що масово відновилося після кризи). У переважній більшості пропозицій на ринку мова йде про трирічний автолізинг, хоча чотирирічний вже йому наступає на п'ятирічний. Середні авансові лізингові платежі, що стартували в міру відновлювання після кризи з 50% і впевнено закріпилися в першому півріччі 2010 р. на рівні 40%, з початку 2011 р. значно впали. Принаймні, у лідерів лізингового ринку початковий внесок становить 30%, а декларований аванс від 20% тепер теж не рідкість, що істотно пожвавило ринок [4].

У першому кварталі 2011 р., як на ринку кредитування, так і на ринку лізингу спостерігалось поступове зниження відсоткових ставок на один-два пункти. За прогнозами експертів, до кінця першого півріччя очікується ще невелика корекція на два пункти. Якщо врахувати, що зараз домінує номінальна ставка лізингу в інвалютах без урахування страхових та державних виплат у 12-14% річних (а поширена ставка подорожчання за максимального п'ятирічного строку досягла лише 6,5% на рік в інвалютах, або 10-12% у гривні, також без урахування страхових та державних виплат), можна говорити про стрімке здешевлення цієї фінпослуги. А ось розрив між середньостатистичними кредитними та лізинговими виплатами так само залишається значним, адже автокредити також дешевшають. В окремих фінустановах у березні 2011 р. вони досягли для автокредитів 10-11% реальних річних на термін три і п'ять років [4].

З набранням чинності 1 квітня 2011 р. норм Податкового кодексу так само пощастило і оперативному лізингу. На валові витрати можна буде зараховувати 100% платежів з оперативного лізингу (раніше було 50%), що може спричинити революцію на ринку оперативного лізингу, не надто затребуваного зараз корпоративними клієнтами саме через негативні податкові наслідки. Крім того, з 1 квітня Податковий кодекс дозволить за фінансового лізингу амортизувати за три роки до 100% його вартості (раніше — за п'ять років), а це надто важливо, адже об'єкт лізингу зараховують до основних фондів лізингоотримувача [2]. Як показали попередні розрахунки, з 1 квітня 2011 р. витрати підприємців на лізинг автомобілів можуть зменшитися щонайменше на 20-25% завдяки нормам Податкового кодексу [2].

Дослідження показали, що розширюється комплекс послуг з обслуговування автопарків або одиничних автомобілів, що надається, найчастіше, лізинговими компаніями на додаток до фінансового або оперативного лізингу (фліт-менеджмент). Фліт-менеджмент — це надання аутсорсингових послуг з обслуговування транспортного парку компанії. Адже дуже зручно використовувати той факт, що лізингова машина залишається під час договору у власності лізингодавця (за оперативного лізингу йому вона і повернеться), а останньому відповідати за неї зручно не лише пасивно, а й активно її обслуговувати, надто за гроші лізингоотримувача. Найбільшим попитом, зокрема у приватних VIP-клієнтів, користується послуга адміністрування потенційних та нових сервісних і ремонтних проблем з авто, а саме: запис клієнта на СТО, що має оптимальні параметри (розташування, ціни, терміни виконання робіт); контроль виконання робіт на СТО; транзит і обробка бухгалтерської документації робіт з авто на СТО; доставка автомобіля на СТО за необхідності.

Ще один вид фліт-менеджменту — адміністрування споживання палива. Серйозні лізингодавці емітують паливні картки, що містять щомісячний ліміт за обсягом визначеного виду палива та інших послуг, що надають АЗС. Також оператор фліт-менеджменту може регулярно надавати звіти про споживання палива автопарком і його вартість, також з балансом за кожною паливною картою.

Особливим попитом користується і логістичний контроль автопарку за допомогою GPS-систем. Це і щоденний дистанційний контроль маршруту, і проходження авто контрольних точок, і віддалений контроль швидкісного режиму. Тут так само готові звітувати про пробіг і швидкість кожного автомобіля в автопарку. Також сервіс може надавати допомогу під час:

- страхування авто (разом із транзитом документів);
- контролем і консультаціями з отримання відшкодування за ДТП);
- купівлі-продажу авто; реєстрації та перереєстрації авто.

За даними компанії «Простобанк Консалтинг» базові умови лізингу на різних фірмах значно відрізняються (див. табл.1).

Таблиця 1. Базові умови лізингу автомобілів (за опитування називали марку Skoda Superb)

Лізингодавець	Середньорічний відсоток подорожчання за макс. строку і мін. авансу	Мін. аванс	Макс. строк	Додаткові виплати, окремо від лізингових	Можливий лізинг старого транспорту	Чи відрізняється ціна кількох авто від ціни для одного
1	2	3	4	5	6	7
<u>ЛД Лізинг</u>	8% в дол.	25%	3 роки	Немає	Так	Не відрізняється
<u>VAB Лізинг</u>	9,5% в дол.	20%	5 років	Немає	Так	За кілька авто – мінус 2-7% від виплат
<u>Ілта Лізинг</u>	13% в дол.	20%	3 роки	Немає	Ні	Не відрізняється
<u>Porsche Finance Group</u>	9,9% в дол.	15%	5 років	Одноразово 1,5% від ціни авто і 2,5% від суми більше авансу	Так, пропонує лізингодавець	Не відрізняється
ALD Automotive (Перша Лізингова Компанія)	15% в дол.	40%	5 років	Немає	Так, лише старі, пропонує лізингодавець	За кілька авто – мінус 120 дол. на рік з лізингових виплат

Крім того, частиною фліт-менеджменту може бути приватне VIP-обслуговування, в якому найбільш затребуваною послугою є надання підмінного автомобіля в різних регіонах України за поломки, ДТП, за необхідності використання машини більш престижного класу. Також можна бронювати оренду авто в інших країнах (зокрема з водієм) і вказувати клієнту місця такої оренди, а також послуги водіїв в Україні.

Однак крім класичного фліт-менеджменту існує його дорогий різновид: створення лізингодавцем невеликої аутсорсингової транспортної компанії для потреб підприємства-клієнта. Тоді всі автомобілі і їхній персонал перебувають поза балансом компанії, не потрібна реєстрація автогосподарства на підприємстві, а це дуже зручно для бухгалтерсько-податкових звітів. Також до складу фліт-менеджменту можуть входити і все не перераховані вище види автоконсалтингу.

Як видно з табл.1, середньорічний відсоток подорожчання за максимум строку і мінімум авансу складає від 15% до 40%, максимальний строк лізингу складає від 3 до 5 років, страхові та інші додаткові виплати, окремо від лізингових платежів, можуть скласти одноразово 1,5% від ціни авто і 2,5% від суми більше авансу, а за збільшення кількості взятих автомобілів вводяться знижки: за кілька автомобілів – мінус 120 дол. на рік з лізингових виплат.

Висновки

Дослідження показали, що лізинг як складне соціально-економічне явище виконує дуже важливі функції з формування багатоукладної економіки та активізації виробничої діяльності. З набранням чинності 1 квітня 2011 р. норм Податкового кодексу у підприємств підвищився інтерес до лізингу за рахунок зниження опадаткування лізингових платежів.

Окрім чотирьох найважливіших функцій: фінансової, виробничої, постачальницької та використання податкових пільг, лізинг може виконувати функції фліт-менеджменту — тобто надання аутсорсингових послуг з обслуговування транспортного парку компанії, які включають послуги адміністрування потенційних та нових сервісних і ремонтних проблем з автомобілями.

Використання нової функції лізингу (фліт-менеджменту) підвищує конкуренцію між лізинговими фірмами і надає нові переваги підприємствам, які використовують додаткові лізингові послуги.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Закон України «Про лізинг» від 16.12.1997 р.
2. Закон України «Податковий кодекс України» від 18.07.2012 р.
3. Кущик А.П. Сучасний стан та проблеми розвитку лізингу в Україні / Кущик А.П., Гергель Е.Г. // Вісник Запорозького національного університету. – №1. – 2010. – С.153-158.
4. Зайцев О.В. Проблеми розвитку ринку лізингу в Україні та його поточний стан / Зайцев О.В., Галахова О.В // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – №3. – 2012. – С.58-65.

РЕФЕРАТ

Чупайленко О.А. Розширення функцій використання лізингу вантажних автомобілів / Чупайленко Олексій Андрійович // Вісник НТУ. – К.: НТУ. – 2012. – Вип.26.

В статті виявлені проблеми розвитку лізингу вантажних автомобілів в Україні, виявлені нові функції лізингу автомобілів і запропоновані шляхи залучення автопідприємств до використання лізингу.

Об'єкт дослідження – лізингові підприємства, які надають у лізинг вантажні автомобілі.

Мета роботи – визначити усі функції лізингу вантажних автомобілів, які надають лізингові фірми.

Метод дослідження – статистичний аналіз показників набору послуг, які надають лізингові фірми.

Дослідження показали, що лізинг як складне соціально-економічне явище виконує дуже важливі функції з формування багатокладної економіки та активізації виробничої діяльності. Встановлено, що окрім чотирьох найважливіших функцій: фінансової, виробничої, постачальницької та використання податкових пільг, лізинг може виконувати функції фліт-менеджменту — тобто надання аутсорсингових послуг з обслуговування транспортного парку компанії, які включають послуги адміністрування потенційних та нових сервісних і ремонтних проблем з автомобілями. Показано, що використання нової функції лізингу (фліт-менеджменту) підвищує конкуренцію між лізинговими фірмами і надає нові переваги підприємствам, які використовують додаткові лізингові послуги.

Результати статті можуть бути використані учасниками ринку лізингових послуг для підвищення ефективності використання вантажних автомобілів у лізингу.

Прогнозні припущення щодо розвитку об'єкта дослідження – пошук оптимального пакету фліт- менеджменту для обслуговування вантажних автомобілів у лізингу.

ABSTRACT

Chupaylenko OA Expanding functions use leasing trucks / Chupaylenko Alexey // Journal NTU. - K.: NTU. - 2012. - Vol. 26.

The paper analyzed the problems of leasing trucks in Ukraine revealed new features of car leasing and suggested ways to attract automobile company to use leasing.

The object of study - leasing company that leases freight cars.

Purpose - to identify all functions of leasing trucks that provide leasing firm.

Method study - a statistical analysis of a set of services that provide leasing firm.

Studies have shown that leasing as a complex socio-economic phenomenon performs a very important function of the formation of a mixed economy and increased production. Found that in addition to the four major functions: financial, production, supply and use of tax incentives, leasing may serve as fleet management - ie providing outsourcing services for vehicle fleet maintenance company that services include administration and potential new service and repair problems with cars. It is shown that the use of the new features of leasing (fleet management) increases the competition between the leasing companies and will provide new benefits for enterprises that use additional leasing services. The results of the article can be generated using the leasing market participants to improve efficiency in the leasing of trucks.

Forecast assumptions about the object of study - the search for the optimal package of fleet management for service trucks in the lease.

KEYWORDS: LEASING, FINANCIAL LEASING, OPERATIONAL LEASING, LORRIES, SERVICES, FLEET – MANAGEMENT, OUTSOURCING SERVICES.

РЕФЕРАТ

Чупайленко О.А. Расширение функций использования лизинга грузовых автомобилей / Чупайленко Алексей Андреевич // Вестник НТУ. - М.: НТУ. - 2012. - Вып.26.

В статье проанализированы проблемы развития лизинга грузовых автомобилей в Украине, выявлены новые функции лизинга автомобилей и предложены пути привлечения автопредприятий к использованию лизинга.

Объект исследования - лизинговые предприятия, предоставляющие в лизинг грузовые автомобили.

Цель работы - определить все функции лизинга грузовых автомобилей, предоставляющих лизинговые фирмы.

Метод исследования - статистический анализ показателей набора услуг, которые предоставляют лизинговые фирмы.

Исследования показали, что лизинг как сложное социально-экономическое явление выполняет важнейшие функции по формированию многоукладной экономики и активизации производственной деятельности. Установлено, что кроме четырех важнейших функций: финансовой, производственной, снабженческой и использования налоговых льгот, лизинг может выполнять функции флит-менеджмента - т.е. предоставление аутсорсинговых услуг по обслуживанию транспортного парка компании, которые включают услуги администрирования потенциальных и новых сервисных и ремонтных проблем с автомобилями. Показано, что использование новой функции лизинга (флит-менеджмента) повысит конкуренцию между лизинговыми фирмами и предоставит новые преимущества предприятиям, которые используют дополнительные лизинговые услуги.

Результаты статьи могут быть используемые участниками рынка лизинговых услуг для повышения эффективности использования грузовых автомобилей в лизинге.

Прогнозные предположения о развитии объекта исследования - поиск оптимального пакета флит-менеджмента для обслуживания грузовых автомобилей в лизинге.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: ЛИЗИНГ, ФИНАНСОВЫЙ ЛИЗИНГ, ОПЕРАТИВНЫЙ ЛИЗИНГ, ГРУЗОВЫЕ АВТОМОБИЛИ, УСЛУГИ, ФЛИТ - МЕНЕДЖМЕНТ, АУТСОРСИНГОВЫЕ УСЛУГИ.

УДК 658.5

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК

Чечет А.М.

Постановка проблеми. Інтенсивний товарообмін у світі став поштовхом до пошуку нових управлінських рішень при виконанні перевезень вантажів. Одним із них є управління логістичними процесами та бізнесом в цілому – Supply Chain Management (SCM) – управління ланцюгами поставок. Це привело до виникнення інноваційної парадигми логістики. Вона відбиває нове розуміння бізнесу: окремі підприємства розглядаються як ланки ланцюга поставок, пов'язані в інтегральному процесі управління потоками всіх видів ресурсів для оптимального задоволення покупців відповідно до їхніх потреб.

Колишня координуюча роль логістики й наскрізне управління товарними потоками стають прерогативою SCM, тобто логістика – це частина управління ланцюгами поставок SCM; логістика – це функціонал оптимізації операційної діяльності всередині компанії, а SCM – це інтегрований функціонал, що включає трьох і більш учасників, які беруть участь у потоках продукції, послуг, фінансів і інформації від джерела до споживача; логістика орієнтована на локальні функції реалізації фізичного потоку перетворення матеріалів, а SCM – на весь ланцюг створення доданої вартості й оптимізацію зв'язків між цими локальними функціями як усередині підприємств, так і на рівні комерційних відносин учасників логістичного ланцюга; логістика тяжіє до фізичної реалізації матеріальних потоків, а SCM – до управлінського рівня (інформаційні та фінансові потоки).