

# 130–136

## Коммерческий транспорт



**130**

Обзор рынка легкого коммерческого транспорта

**133**

Кратчайшее расстояние между двумя точками – не всегда прямая линия

**134**

Кредит или лизинг: что предпочесть при покупке автомобиля

**Авторы**

Анна Капитонова  
Павел Ларин  
Джейсон Номикос  
Вадим Пашин  
Владимир Солодкин

**Компании**

ВладВнешСервис  
Мерседес-Бенц Рус  
Налоговик  
СПСР-ЭКСПРЕСС  
Форд в России

# ОБЗОР РЫНКА ЛЕГКОГО КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА

**Вадим Пашин** Эксперт-аналитик информационно-аналитической компании «ВладВнешСервис», Владимир

## Итоги 2009 года

В результате кризиса структура российского рынка автомобилей LCV-класса (см. *Глоссарий*) претерпела существенные изменения. В 2008 году отечественные предприятия произвели 193 241 легкий коммерческий автомобиль. Импортировали же в Россию 92 141 машину. То есть отечественная продукция занимала на внутреннем рынке 67,7%.

**Российское производство.** В 2009 году доля российских машин выросла до 84,5% (из них на автомобили ГАЗ приходится 51,9%). Конечно, этому поспособствовали девальвация рубля и введение заградительных пошлин на подержанные автомобили. Однако за 2009 год в России было выпущено всего 72 886 автомобилей LCV-класса. Падение по сравнению с 2008-м – на 62,3%! Мягко говоря, не самый удачный год для отечественного автопрома. Сравните: за 2009 год ГАЗ выпустил лишь 44 769 мало- и среднетоннажных грузовиков и микроавтобусов (33,9% от уровня предыдущего года), УАЗ – 17 825 автомобилей (43,2%), «ИжАвто» – 1008 пикапов (20,7%), ПАЗ – всего один автобус модели ПАЗ-3010 «Сити» (0,7%). Экспортных поставок автомобилей класса LCV в прошлом году не было. На все машины нашлись покупатели в России (см. *рис. 1*).

**Импорт.** В 2009 году в Россию было импортировано более 18 000 грузовых автомобилей LCV-класса, из них новых – 54%. Правда, 5040 машин из этого числа к коммерческим можно отнести лишь условно. В России их используют преимущественно как легковые и даже представительские – это пикапы Mazda BT-50, Mitsubishi L200, Nissan Navara, Nissan NP300 и SsangYong Actyon.

Остальные 13 с небольшим тысяч автомобилей – безусловно коммерческие. Большая часть из них – 61,8% – грузовые или грузопассажирские фургоны европейских марок Citroën, Mercedes-Benz, Opel, Peugeot, Renault и Volkswagen. 16% приходится на американские бренды, оставшаяся часть – на японские, корейские и китайские (см. *рис. 2*). Наиболее популярные модели на российском рынке – Citroën Berlingo, Ford Transit, Hyundai Starex, Kia Bongo, Mercedes-Benz Sprinter, Opel Vivaro, Peugeot Partner, Renault Kangoo, Toyota Dyna и Volkswagen Transporter. На их долю приходится 55% импорта автомобилей LCV-класса.

---

## Глоссарий

---

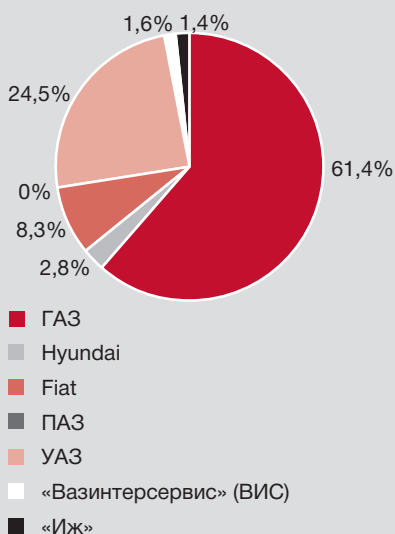
LCV (англ. light commercial vehicle – легкий коммерческий автомобиль) – международное обозначение легких развозных автомобилей: пикапов, малотоннажных фургонов и грузовиков полной массой не более 3,5 т (транспортная категория N1). Сюда же относятся микроавтобусы вместимостью до 17 пассажиров и полной массой также не более 3,5 т (транспортные категории M1 и M2). Подкатегория LCV1 включает автомобили полной массой до 2,7 т, а LCV2 – от 2,8 до 3,5 т. В России к подкатегории LCV2 (LCV-ME) также относят все малые автобусы вместимостью до 18–19 пассажиров. Полная масса в этом случае может достигать 6 т.

Определение LCV в наибольшей степени соответствует компактному развозному автомобилю (с кузовом преимущественно типа фургон, мощным и экономичным двигателем и низкими эксплуатационными расходами), приспособленному для использования в городах.

По материалам автора статьи

---

**Рисунок 1**  
**Российское производство**  
**автомобилей LCV-класса**  
**в 2009 году (доли по маркам)**



Источник: АСМ-холдинг

## Экспертное мнение

**Джейсон Номикос** Директор по продажам и маркетингу малотоннажных автомобилей ЗАО «Мерседес-Бенц Рус», Москва

2009 год был крайне сложным как для автомобильной отрасли в целом, так и для рынка малотоннажных автомобилей в частности. Не во многих странах рынок столкнулся с такими проблемами, как в России. Тем не менее в последние месяцы 2009 года появился ряд признаков стабилизации, и мы надеемся, что вскоре рынок полностью восстановится. Поэтому у нашей компании амбициозные планы на 2010 год. Например, в IV квартале мы представим обновленные версии автомобилей марок Viano и Vito. А в ближайшие месяцы на российском рынке появится автомобиль марки Sprinter NGT, который может работать как на природном газе, так и на традиционных видах топлива. Кроме того, в апреле в Москве мы открыли новый сервисный центр «Мерседес-Бенц Север». Уникальность этого техцентра – в том, что он специализируется на коммерческих автомобилях Mercedes-Benz; клиентам предлагается целый комплекс услуг по продаже и послепродажному обслуживанию машин. Более того, вместе с «Мерседес-Бенц Файненшл Сервисес Рус» и «Мерседес-Бенц Банк Рус» мы готовим новую линейку лизинговых и финансовых продуктов, лучше соответствующих индивидуальным запросам клиентов.

В целом мы в Mercedes-Benz уверены, что российский рынок малотоннажного транспорта, в отличие от большинства аналогичных зарубежных рынков, обладает огромным потенциалом роста. И этот потенциал со временем будет полностью реализован. Поэтому для компании Mercedes-Benz российский рынок – стратегически важный.

## 2010 год: как автопроизводители реагируют на падение спроса

По сравнению с 2009 годом продажи легковых автомобилей и легкого коммерческого транспорта в I квартале 2010-го упали на 25%. В январе падение составило 37% к аналогичному периоду 2009 года, в феврале – 34%. Правда, в марте рынок снизился всего на 7% сравнительно с мартом 2009-го. То есть тренд все-таки положительный.

Почти все производители предпринимают разнообразные ухищрения, чтобы повысить продажи. Зарубежные концерны предлагают всевозможные программы льготного кредитования. Например, компания «Мерседес-Бенц Рус» предлагает автомобиль марки Sprinter в лизинг на 48 месяцев за рубли с предоплатой 15% и удорожанием от 7,7% в год. А компания «Форд в России» соблазняет клиентов программой «Ford в кредит», по которой можно приобрести практически любой коммерческий автомобиль Ford при первоначальном взносе не менее 30% его стоимости, с реальной экономической процентной ставкой от 2,9% (при сроке кредита до 12 месяцев).

Российские же автозаводы поспешили включиться в утилизационную программу. Теперь отечественные машины класса LCV можно купить взамен любой сданной в утилизацию развалюхи со скидкой в 50 тыс. руб. при условии, что она имеет разрешенную полную массу не более 3,5 т, старше 10 лет и находится в собственности у последнего владельца более года. Кстати, при замене старого авто на продукцию, произведенную на территории Нижегородской области (автомобили «Газель», «Соболь», «Волга Сайбер» и некоторые другие), покупатель сможет сэкономить не 50 тыс. руб., а 100 тысяч. Дополнительные 50 тысяч выделит правительство Нижегородской области. Кроме того, Горьковский автомобильный завод решил начать конвейерный выпуск коммерческих автомобилей с газобаллонным оборудованием (ГБО). Дело в том, что около четверти владельцев «Газелей» все равно переводят свои машины на газ, поскольку у такого авто меньше расход топлива и стоимость техобслуживания. Владелец «Газели», работающей на газе, выиграет у своего коллеги с бензиновым двигателем около 30% эксплуатационных расходов.

## Экспертное мнение

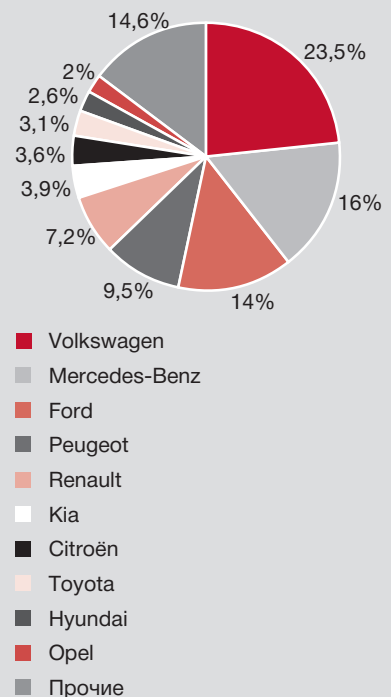
**Анна Капитонова** Менеджер по связям с общественностью компании «Форд в России», Москва

К сожалению, коммерческие автомобили Ford не могут быть приобретены в рамках государственной утилизационной программы, так как они производятся за пределами России. Однако мы всегда готовы предложить клиентам выгодные условия покупки. Например, со II квартала 2010 года официальные дилеры компании Ford принимают заказы на новую версию автомобиля марки Ford Ranger с автоматической коробкой передач. В России цены на эту машину начинаются от 978 400 руб. Но до 30 июня 2010 года Вы можете воспользоваться специальным предложением и приобрести Ford Ranger со скидкой в 80 000 руб.

Кроме того, в этом году мы начнем продавать машины Transit Connect новой серии – L2. Модель L2 Transit Connect – это чрезвычайно прочный и надежный фургон на короткой или длинной колесной базе с лучшей в своем классе грузоподъемностью. Автомобиль оснащен дизельным турбодвигателем объемом 1,8 л и мощностью 75 или 90 л. с., а также механической коробкой передач. Благодаря низкому расходу топлива и достаточно большому межсервисному пробегу (один год или 20 тыс. км) стоимость владения автомобилем L2 Transit Connect – одна из лучших в сегменте. Замечу, что официальные дилеры «Форда в России» уже начали принимать заказы на эту модель.

Вместе с тем успех продаж коммерческих автомобилей Ford обусловлен не только широким модельным рядом и низкой стоимостью владения, но и наличием большого количества дилеров, специализирующихся на продажах и обслуживании коммерческих авто. ■

**Рисунок 2**  
**Импорт автомобилей LCV-класса в 2009 году (доли по маркам)**



Источник: АСМ-холдинг

# КРАТЧАЙШЕЕ РАССТОЯНИЕ МЕЖДУ ДВУМЯ ТОЧКАМИ – НЕ ВСЕГДА ПРЯМАЯ ЛИНИЯ

**Владимир Солодкин** Генеральный Директор компании «СПСР-ЭКСПРЕСС», Москва

## Какие клиенты пользуются Вашими услугами?

Компания «СПСР-ЭКСПРЕСС» – один из крупнейших в России логистических операторов. Среди наших клиентов – предприятия с развитой региональной сетью, которым необходимо в сжатые сроки доставлять корреспонденцию и грузы по всей России. Для них наша компания – гарант сохранности груза и соблюдения условий доставки.

## Вы готовы доставить любой груз в любую точку России?

За девятилетнюю практику работы в компании я не помню случая, чтобы мы отказали клиенту. Мы можем доставить груз практически в любую точку России. Наша логистическая сеть объединяет 200 филиалов, а автопарк насчитывает более 400 автомобилей. Мы доставляем самые сложные и хрупкие грузы без ограничения веса. Применяемые нами технологии позволяют контролировать сохранность вложения на каждом этапе доставки. Мы возим все, что позволяет почтовая лицензия, которой мы обладаем. И, конечно, мы не возьмем груз, который может представлять какую-либо опасность.

## Как Вы разрабатываете маршруты доставки? Может ли клиент контролировать, где находится его груз?

Наши специалисты по опыту знают, что кратчайшее расстояние между пунктами А и Б – это не всегда прямая линия. Поэтому мы разрабатываем разные маршруты, учитываем расположение ключевых магистралей России. При этом наши клиенты могут в режиме реального времени узнать о состоянии своего заказа – на сайте или через персонального менеджера. Хотелось бы также отметить, что мы производим доставку только по собственным маршрутным сетям.

## От чего зависят сроки доставки?

Наша компания специализируется на услугах именно экспресс-доставки, а это подразумевает скорость. В среднем сроки составляют один – три дня. Кроме того, в конце 2009 года «СПСР-ЭКСПРЕСС» стала первой компанией, запустившей автоматическую линию по обработке груза, что повысило наши возможности и сократило сроки доставки.



**За девятилетнюю практику работы в компании я не помню случая, чтобы мы отказали клиенту. Мы можем доставить груз практически в любую точку России. Наша логистическая сеть объединяет 200 филиалов, а автопарк насчитывает более 400 автомобилей.**

# КРЕДИТ ИЛИ ЛИЗИНГ: ЧТО ПРЕДПОЧЕСТЬ ПРИ ПОКУПКЕ АВТОМОБИЛЯ

**Павел Ларин** Старший юрист юридической компании «Налоговик», Москва

Приобрести автомобиль Вы можете не только в кредит, но и по договору лизинга. Давайте рассмотрим плюсы и минусы каждого варианта с точки зрения затрат компании, включая налоговые.

## Налог на имущество

**Кредит.** При покупке в кредит машина числится на балансе Вашей компании, а значит – облагается налогом на имущество. В этом случае начислять амортизацию автомобиля лучше методом уменьшаемого остатка – тогда в первые годы эксплуатации машины Ваша компания сможет списать большие суммы. Это позволит немного сократить выплаты по налогу на имущество – ведь его рассчитывают исходя из остаточной стоимости автомобиля по данным бухучета<sup>1</sup>.

**Лизинг.** При лизинге коммерческого транспорта возможны два варианта: машина может числиться на балансе Вашей компании или на балансе лизингодателя (п. 1 ст. 31 Федерального закона №164-ФЗ от 29.10.1998 «О финансовой аренде (лизинге)»). Если автомобиль числится на балансе Вашего предприятия, Вы можете списать его стоимость в три раза быстрее (в этом случае действует механизм ускоренной амортизации). А поскольку налог рассчитывают с остаточной стоимости имущества по данным бухучета, у Вас есть возможность сэкономить на этом налоге<sup>2</sup>. Если же Вы решите оставить машину на балансе лизингодателя, то именно он и будет платить налог на имущество. Тогда, скорее всего, сумма налога окажется включена в лизинговый платеж. Однако Вы можете повлиять на его размер. Для этого Вашим финансистам надо приблизительно подсчитать, какую экономию получает лизингодатель (имейте в виду, что он может сэкономить не только на налоге на имущество, но и на налоге на прибыль).

## Налог на прибыль

**Кредит.** Затраты на приобретение автомобиля Ваша бухгалтерия будет включать в себестоимость через амортизацию. В налоговом учете также лучше применять метод уменьшаемого остатка – тогда расходы на покупку машины удастся включить в себестоимость быстрее. Проценты по кредиту, а также плату за открытие и обслуживание кредитной

### Сноска 1

Подробнее о том, как Вы можете сэкономить на налогах при лизинге имущества, читайте в статье «Налоговые плюсы и минусы лизинговой сделки» (ГД. 2008. №11. С. 145–148). Эту статью Вы также можете найти на сайте журнала [www.gd.ru](http://www.gd.ru). – *Примеч. редакции.*

### Сноска 2

Обратите внимание: как правило, бухгалтер не хочет усложнять себе работу, поэтому устанавливает одинаковые методы расчета амортизации как в бухгалтерском, так и в налоговом учете. А так как в налоговом учете существует ограничение, не исключено, что и в бухгалтерском учете механизм ускоренной амортизации при лизинге применяться не будет. Кроме того, этот механизм в бухучете позволяет использовать, только если амортизация рассчитывается методом уменьшаемого остатка.

линии, установленную в процентах от суммы кредита, Вы вправе отнести к уменьшению прибыли (подпункт 2 п. 1 ст. 265 НК РФ). Но есть некоторые ограничения. Проценты можно списать лишь в размере, рассчитанном исходя из ставки рефинансирования ЦБ РФ, увеличенной в 1,1 раза по рублевым кредитам, или в размере 15% по валютным кредитам<sup>1</sup>. Сейчас ставка рефинансирования равна 8,25% – следовательно, сумму процентов, которая превышает рассчитанную исходя из ставки 9,075%, отнести к расходам не получится. Если же оплата услуг банка за открытие и обслуживание кредитной линии установлена в твердом размере, то эти суммы можно полностью включить в уменьшение прибыли (подпункт 25 п. 1 ст. 264 НК РФ).

**Лизинг.** Плюс лизинга коммерческого транспорта в том, что стоимость автомобиля Вы сможете списать в затраты значительно быстрее. В налоговом учете предприятие также вправе начислять по лизинговому имуществу ускоренную амортизацию – с коэффициентом 3 (п. 2 ст. 259.3 НК РФ). Но это правило не применяется, если лизинговое имущество относится к первой – третьей амортизационным группам. Например, нельзя ускорить амортизацию легкового автомобиля с объемом двигателя менее 3,5 л, а вот в отношении грузовых автомобилей-тягачей это вполне приемлемо.

Также Вам предстоит платить ежемесячный лизинговый платеж. Его сумма в полном объеме уменьшает налогооблагаемую прибыль. Однако, если имущество будет числиться на балансе Вашей фирмы, лучше, чтобы сумма лизингового платежа была примерно равна ежемесячным амортизационным отчислениям – тогда у налоговых инспекторов вряд ли возникнут к Вашей компании какие-либо вопросы.

## НДС

**Кредит.** При покупке имущества в кредит Вы должны будете сразу уплатить всю сумму НДС. Конечно, у Вас есть право впоследствии зачесть его из бюджета, однако сделать это не всегда просто.

**Лизинг.** Если лизинговая компания применяет общую систему налогообложения, то сумму НДС она будет включать в ежемесячный платеж частями. Соответственно, платить (и возвращать) налог Вы тоже будете по частям. Имейте в виду, что при лизинге сумма НДС значительно больше, чем при прямой покупке, так как база для расчета этого налога при лизинге больше. Но, с другой стороны, при кредите возникают некоторые расходы, вовсе не облагаемые НДС, – а значит, предъявить к зачету в этом случае будет нечего. Таким образом, с точки зрения зачета НДС в конечном итоге выгоднее лизинг.

## Автострахование

**Кредит.** Затраты на приобретение полиса ОСАГО компания вправе включить в состав прочих расходов (п. 2 ст. 263 НК РФ). Метод списания

### Сноска 1

Списать проценты Ваша компания может и другим способом – в сумме, которая не более чем на 20% отклоняется от среднего уровня процентов по аналогичным долговым обязательствам, выданным Вашей компании в том же квартале. Однако если у Вас нет таких обязательств (то есть ранее Вы не приобретали автомобиль в кредит), применить этот способ не получится.

затрат на ОСАГО зависит от срока страхования. Расходы по договору страхования, заключенному на срок более года, признают равномерно в течение времени действия договора. Если же срок страховки – год или меньше, то издержки разрешено списывать в момент оплаты страхового взноса. При покупке машины в кредит Вам придется оплатить и КАСКО (страховка на случай имущественных – угон, авария и т. д., – а также финансовых рисков). Но списать в расходы Вы сможете только ту часть затрат по КАСКО, которая приходится на имущественные риски. Порядок списания издержек – тот же, что и для ОСАГО.

**Лизинг.** Оформить полис ОСАГО вправе как лизингодатель, так и лизингополучатель. Кто приобретает полис, тот и включает затраты в состав расходов. А если учесть, что в ОСАГО нет «входящего» НДС, то Вам выгоднее зафиксировать в договоре условие об обязанности лизингодателя оформить полис ОСАГО (так обычно и поступают). При лизинге всю стоимость страховки по КАСКО лизингополучатель может включить в расходы на основании статьи 263 НК РФ (подпункт 1 п. 1; см. также письмо Минфина России от 20.02.2008 №03-03-06/1/119).

## Что лучше?

Как показывает практика (см. *Расчетный пример*), лизинг более выгоден, чем кредит. Однако для каждого конкретного случая нужно провести более подробный расчет. К примеру, если Ваша компания применяет «вмененку» или «упрощенку», вычета по НДС Вы не получите – а значит, предпочтительнее окажется как раз кредит. ■

## Расчетный пример

Компания «Альфа» решила приобрести автомобиль среднего класса, относящийся к третьей амортизационной группе (то есть применить к нему ускоренную амортизацию нельзя). Стоимость машины – 1 млн руб. с НДС. Срок амортизации – 60 месяцев. Срок кредита или лизинга – 24 месяца. Процентная ставка в обоих случаях – 15% годовых в рублях. Первоначальный взнос за автомобиль – 150 000 руб. Для наглядности сравнения примем, что по условиям договора лизинга имущество будет сразу учтено на балансе лизингополучателя (аналогично кредитному способу). Стоимость страховки ОСАГО за два года – 8000 руб., КАСКО – 100 000 руб. (страхование только имущественных рисков). Ставка налога на имущество – 2% (от среднегодовой стоимости), налога на прибыль – 20% (ставки налогов условны: в разных регионах они различны). Ставка рефинансирования – 9% на весь срок расчета (см. таблицу).

**ТАБЛИЦА РАСЧЕТ ЗАТРАТ ПРИ ПОКУПКЕ АВТОМОБИЛЯ В КРЕДИТ И В ЛИЗИНГ**

ПОКАЗАТЕЛЬ	КРЕДИТ (РУБ.)	ЛИЗИНГ (РУБ.)
Стоимость машины (включая НДС)	1 000 000	1 000 000
НДС	180 000	180 000
НДС с процента, уплаченного лизинговой компании	–	65 340 ((8000 + 100 000 + 255 000) × 18%)
Балансовая стоимость	820 000	820 000
Амортизация (24 месяца)	328 000	328 000
Налог на имущество	19 680	19 680
Стоимость страховки ОСАГО и КАСКО	108 000	108 000
Проценты за два года	255 000 (850 000 × 15% × 2 года)	255 000
Проценты, учитываемые при налогообложении прибыли	168 300 (850 000 × 9,9% × 2 года)	255 000
Итого затрат, учитываемых при налогообложении прибыли	623 980 (328 000 + 19 680 + 108 000 + 168 300)	710 680 (328 000 + 19 680 + 108 000 + 255 000)
Снижение налога на прибыль	124 796 (623 980 × 20%)	142 136 (710 680 × 20%)
Реальная стоимость автомобиля	1 382 680 (1 000 000 + 19 680 + 108 000 + 255 000)	1 382 680
Налоговая экономия	304 796 (180 000 + 124 796)	387 476 (180 000 + 65 340 + 142 136)
<b>Итого стоимость за вычетом налоговой экономии</b>	<b>1 077 884</b>	<b>995 204</b>