



Грузовой автотранспорт: особенности национальной аренды

ТЕКСТ Александр Горшенин, консультант компании «А Дан Дзо»,
Александр Портнов, управляющий партнер компании «А Дан Дзо»

Собственник, и часто водитель в одном лице, принципиально по-другому относится к своему транспортному средству и к затратам на его обслуживание и эксплуатацию. У него также отсутствуют затраты на содержание администрации, бухгалтерии, авторемонтных мастерских и других, традиционно сопутствующих любому автохозяйству, служб, значительно меньше отчисления в бюджет, т. к. в основном используется вариант отчетности с вмененным налогом. Частник, рассчитывая свою себестоимость, не включает в нее такую статью, как «амортизация». Это и многое другое позволяет ему успешно ездить по тарифам, которые часто не приемлемы для полноценных автохозяйств. Но это не значит, что предприятия уступили свой рынок частникам. Наряду с выгодными ставками «малые» перевозчики имеют два серьезных недостатка, которые в итоге все же делают их непривлекательными для более-менее солидных заказчиков: это весьма ограниченный транспорт-

Согласно данным аналитического агентства «Автостат», в 2013 г. в стране было зарегистрировано 3,68 млн. грузовых автомобилей. По экспертной оценке, не менее 70% из них принадлежат «малым» собственникам, имеющим в собственности не более 10 машин. А это означает, что из 3,68 млн. грузовиков на рынке не менее 2,5 млн. принадлежат «субъектам малого предпринимательства», как сегодня Росстат называет индивидуальных предпринимателей (ИП) и им подобных. Т. е. рыночные перевозные ставки формируются в основном именно этой категорией предпринимателей, которые имеют свою структуру себестоимости, выгодно отличающуюся от себестоимости полноценных автохозяйств.

ный ресурс, и, как правило, отсутствие НДС в оплате своих услуг. И вот на стыке этих «особенностей» у разных по структуре, но единых по целям «малых» собственников и транспортных компаний появилась достаточно эффективная схема их взаимодействия — аренда. А именно: отдельные предприятия стали наращивать свой автопарк не путем покупки дополнительных транспортных средств, как раньше, а за счет аренды транспорта у этих «малых» собственников — и не просто аренды, а арен-



ды с экипажем. И, как оказалось, преимущества такого сотрудничества для каждой из сторон превзошли те недостатки, которые неизбежно сопровождают любые новые отношения.

Итак, предприятия при этом виде аренды получают в свое распоряжение автопарк, на который распространяется такая же вертикаль управления, как и на собственный, и в экономическом плане он имеет вполне сопоставимую рентабельность. Но у такого автопарка есть три важных преимущества, которых нет у автопарка из собственных машин.

Мобильность как по структуре, так и по количеству машин. Продажа, и особенно покупка автотранспорта — это головная боль почти любого автопредприятия и обычно требует значительных средств, хлопот и времени. А в данном случае предприятие имеет возможность



оперативно и почти бесплатно как увеличивать, так и уменьшать свой парк, также быстро изменять внутреннюю структуру. Это очень важно, т. к. у многих клиентов в разное время года имеют место сезонные колебания как в количестве заказов, так и в потребности разных типов транспорта.

Он не требует технической поддержки, а значит, и содержания дополнительной инфраструктуры. В России одна из основных коррупционных составляющих затрат почти любого автохозяйства — это деятельность по обеспечению и поддержанию надлежащего технического состояния машин. В данном случае этими проблемами занимается собственник автотранспорта. Он же несет другие накладные затраты — транспортный налог, страховки, оплата техосмотров, уже упомянутая амортизация и т. д.

Многие административные и даже уголовные риски, сопровождающие эксплуатацию автотранспорта, несет сам арендодатель. Это ответственность за соблюдение надлежащего технического состояния транспорта, медицинского состояния экипажа, наличие необходимого пакета документов на экипаж и транспорт, ответственность



при АПН и ДТП и т. д. На первый взгляд — не очень важное преимущество. Но в нашей практике был случай, когда у грузовика отказал рулевой механизм, и он наехал на автобусную остановку. Хотя никто не погиб, но пострадали несколько человек. В итоге автопредприятие, как собственник автотранспорта, вынуждено было оплатить очень серьезные компенсации всем пострадавшим.

Конечно, будет неправильно не указать и недостатки, которые предприятие получит вместе с перечисленными преимуществами. Значимых из них только два.

Риски, связанные с возможностью неэффективного использования арендованного транспорта. Чтобы заинтересовать собственника автотранспорта в таком виде сотрудничества, арендатору необходимо создать для него определенные преимущества, которых у того нет при обычной работе в режиме фрахта, например, гарантированный минимальный объем работы в месяц, который собственник точно должен получить. Вернее, получить доход за этот объем. При городских перевозках такой объем обыч-

но измеряется неким гарантированным количеством машино-дней, при междугородних — гарантированным оплачиваемым пробегом. Понятно, что при таком виде сотрудничества арендатор имеет право немного снизить ставки, как за один машино-день, так и за 1 км пробега, по сравнению с обычными рыночными фрахтами. Но выплатить их

он обязан, даже если у него вообще не получится задействовать в работу арендованный транспорт. Если же работы будет достаточно и даже больше гарантированного объема, то обычно стороны договариваются о сдельной оплате труда, от фактической выработки. Это, как правило, вполне устраивает обе стороны и даже стимулирует арендодателя к более активной работе, если, например, еще и применять прогрессивный тариф: чем больше перевозишь, тем выше тариф за единицу времени работы.

Соответственно, у арендатора появляется риск дополнительных затрат за аренду автотранспорта, который он по каким-то своим причинам не сможет «продать» своим клиентам даже на сумму арендной платы. Риск измеряется условиями договора аренды. Обычно оговаривается, что стороны могут прервать договор, сообщив об этом другой стороне не менее чем за месяц до даты его окончания. Но известны случаи, когда применяются и другие сроки — три месяца и более, что, конечно, увеличивает риски арендатора и больше устраивает арендодателя. Хотя арендаторы

за это обычно выторговывают для себя еще более выгодные арендные ставки. Но тут стороны всё оговаривают только по обоюдному согласию и выбирают тот вариант, который максимально устраивает обоих.

Уже упомянутое нами отсутствие НДС в арендных затратах. Как было указано выше, статистика показывает, что большинство «малых» собственников транспорта зарегистрированы сегодня в качестве ИП. Соответственно, арендатор не может взять в зачет сумму НДС с оплаты аренды транспорта у ИП. Это, конечно, серьезный минус, но только на первый взгляд. Потому что есть возможность минимизиро-



выми пропусками и разрешениями и т. д. Все эти услуги оказываются арендодателю по его желанию и за дополнительную согласованную с ним плату, что позволяет арендатору еще больше увеличить свои собственные затраты в форме НДС на за счет снижения арендной платы. Причем для арендодателя в принципе ничего не меняется — вместо части заработанных денег он получает услуги, которые он и так был бы вынужден приобрести, но в другом месте. Поэтому при равной стоимости услуг получить их непосредственно у своего арендатора проще и иногда даже выгоднее, потому что арендатор в данном случае обычно не задирает цены, т. к. основная цель их оказания — это даже не их добавленная стоимость, а перевод своих затрат в форму НДС, что само по себе не менее выгодно.

Также стоит помнить, что заработная плата экипажа — это забота арендодателя, и, значит, арендатор также не несет дополнительных затрат по уплате единого социального налога в отличие от содержания своих штатных водителей.

Итак, как было показано выше, различных преимуществ от такого сотрудничества для арендатора больше, чем недостатков. А какие же выгоды должен иметь собственник автотранспорта, чтобы отказаться от роли «свободного художника» и фактически попасть «в кабалу», работая на хозяина? Пожалуй, только одну — наличие

гарантированной и постоянной работы. Многие мелкие предприниматели, которым так и не удалось найти для себя постоянного клиента-заказчика, эти мотивы поймут. А таких, которые вынуждены по сути каждый раз заниматься поисками нового заказчика — и не всегда удачно, по разным оценкам на рынке сегодня не менее трети. Большинство из них в итоге попадают в руки различных посреднических экспедиционных компаний, которые, чтобы получить еще и свою коммерческую выгоду, пользуясь безвыходностью положения, эксплуатируют их еще по более жестким тарифам. И все по тем же двум причинам, указанным выше, — индивидуальные перевозчики по отдельности крупным и солидным клиентам не интересны, а «мелких» постоянных заказчиков сегодня на всех не хватает, т. к. предложение в этой части явно превышает спрос. И многие из них, устав ловить «журавля в небе», немного поторговавшись с арендатором по цене и условиям, соглашаются на «синицу в руках». А так как подобная практика у отдельных компаний успешно существует несколько лет, а у других, судя по возросшему в последнее время количеству объявлений о приглашении на работу водителей с собственным транспортом, начинает приобретать активное развитие, ее можно с уверенностью отнести к неким — уже нашим национальным особенностям аренды. **СТ**

вать и эти потери. Например, арендатор берет на себя оплату ГСМ для эксплуатации арендованного транспорта, что сегодня, например, на магистральных перевозках, составляет более половины всех прямых (переменных) затрат и обычно от 30 до 40% самой арендной платы. Данная возможность четко оговорена в ГК РФ и, как правило, даже приветствуется арендодателем, так как он, например, вместе с топливной картой получает от арендатора еще и дополнительную услугу по «бесплатному» кредитованию и может больше не заботиться об откладывании из своей выручки некоего оборотного запаса на покупку топлива.

Известны случаи, когда подобное сотрудничество развивается более тесно и арендатор оказывает арендодателю еще и услуги по предоставлению или оплате парковок, обеспечению ремонта (как в сторонних сервисах, так и собственной техслужбой), всевозмож-