

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ АВТОМОБІЛЬНОГО ЛІЗИНГУ ДЛЯ ТАКСОПАРКІВ

Будь-який сучасний автопарк, який надає послуги таксі, потребує якісного масштабування та постійного оновлення основних засобів. Одним із інструментів, що може бути використаний для рішення наявних проблем технічного забезпечення автопарків, є лізинг. Наявна велика кількість пропозицій лізингу транспортних засобів та близько 61% усіх лізингових контрактів в Україні за предметом становлять транспортні засоби, що свідчить про популярність і розвиненість даного виду як оперативного, так і фінансового лізингу [2]. Проте доцільність використання наявних лізингових умов для таксопарків потребує обґрунтування. Ринок послуг пасажирських перевезень постійно розширюється і змінюється. Поява інноваційних онлайн сервісів замовлення таксі, зокрема Uber і Uklon, стимулювали консолідацію ринку та зменшення загальних тарифів на перевезення, через зміну операційних витрат та моделі бізнесу. Проте лізингові умови не зазнавали активних змін протягом останніх років [1, 2].

Основною ціллю будь-якого бізнесу є покращення його ефективності. Якщо економічні показники бізнесу не демонструють зростання після впровадження інструментів лізингу, то сенс такого рішення втрачається, та з'являється потреба у пошуку доцільних інших методів залучення коштів та масштабування. З метою прийняття обґрунтованого рішення про використання лізингу автопарком менеджменту компанії потрібна система показників, яка дозволяє оцінити лізингову пропозицію.

З метою якісної оцінки доцільності лізингової пропозиції пропонуємо використовувати 5 основних показників системи оцінки ефективності автомобільного лізингу для таксопарків, які дозволяють дослідити ринок та вивести загальний зважений показник ефективності впровадження:

1) перший показник – збільшення прибутку таксопарку. Наразі, найактуальніша модель роботи автопарків передбачає залучення інвестиційних автомобілів у керування та виплата інвесторам відсотків від чистого прибутку автомобіля помісячно. Загальна модель складається з 75% прибутку інвестора та 25% прибутку автопарку [6]. Модель включає суму, яка повинна бути виплачена інвестору за користування транспортним засобом у процесі діяльності підприємства. Якщо сума лізингового платежу складає менше 75% від прибутку авто за місяць, то загальний прибуток автопарку збільшиться. Це пояснюється тим, що сума лізингового платежу буде менша за суму, яку автопарк повинен був виплатити інвестору за користування транспортним засобом протягом місяця. Автопарк може оцінити ці показники, зважаючи на власні розрахунки операційної діяльності;

2) другим показником є ефективність використання власного капіталу таксопарку. Крім використання інвестиційної моделі, автопарки також мають власні основні засоби та власний наявний капітал, який вони вкладають для збільшення грошового потоку. Це можуть бути: власні автомобілі, куплені за рахунок реінвестування прибутку таксопарку; інвестиційні банківські кредити, які дозволяють купувати власні автомобілі; тощо. Лізинг також є альтернативним інструментом для залучення власних автомобілів у автопарк. Аванс за лізинговим контрактом серед наявних на ринку лізингових пропозицій в середньому становить 20-30% від первісної вартості автомобіля [2]. А тому таксопарк може оцінювати лізингову пропозицію зі сторони підвищення ефективності власного капіталу, за рахунок вкладання власних коштів у лізингові контракти та отримання за ними основних засобів з подальшим правом викупу. За певних обставин інвестування власного капіталу через інструментарій лізингу може бути більш ефективним ніж купівля власних авто за повну вартість;

3) як третій показник пропонується зниження ризику таксопарку. Лізингові умови транспортних засобів включають в себе певний спектр платежів: відшкодування лізингодавцю повної амортизаційної вартості автомобіля (вартість автомобіля / термін лізингового контракту), винагорода лізингодавця (відсотки від вартості автомобіля), страхові платежі та платежі з оформлення автомобіля та угоди. Основною перевагою лізингу для автопарку є включення страхових платежів у загальний платіж за лізинговим контрактом [7]. Автомобіль у процесі угоди знаходиться у володінні лізингової компанії, таким чином страхування автомобіля повинен здійснювати лізингодавець. Ризик ДТП під час роботи авто в таксі є дуже актуальним, автопарк витрачає свої кошти страхування, а тому фактично отримання від лізингодавця включених страхових платежів у загальний платіж – це економія та зменшення загальних показників ризику;

4) четвертий показник – зростання конкурентоспроможності таксопарку. Збільшення частки ринку та масштабування є дуже важливим елементом підвищення ефективності автопарку. Органічне зростання цих показників за рахунок власного капіталу завжди буде більш повільним за зростання з використанням зовнішніх фінансових інструментів. Збільшення частки ринку дозволяє автопарку впроваджувати нові комплексні рішення щодо збільшення доходів та оптимізації постійних витрат. Зокрема, більша кількість автомобілів дозволить автопарку забезпечити кращі ціни на послуги технічного обслуговування, або отримати унікальні пропозиції від постачальників витратних матеріалів для авто. Також за рахунок масштабування можна залучити контрагентів, які зацікавлені у розміщенні рекламних матеріалів на автомобілях таксопарку, що дозволить отримати додаткові доходи компанією від не основної її діяльності.

5) в якості п'ятого показника розглядається збільшення показників рентабельності інвесторів таксопарку. Інвестори є важливим критерієм фінансової моделі таксопарків, а тому пропозиції щодо залучення коштів через

лізингові інструменти для інвесторів можуть бути більш рентабельними ніж купівля авто за ринковою ціною. Таким чином, конкурентоспроможність автопарку серед інвестиційних пропозицій може зрости, а його інвестиційна привабливість – підвищиться.

Таким чином, таксопарк, визначивши для себе результати по кожному з показників системи, може оцінити лізингові пропозиції та обґрунтувати ефективне рішення для себе. Запропонована система оцінки ефективності автомобільного лізингу для таксопарку дозволить краще систематизувати усі наявні лізингові пропозиції на ринку, а в підсумку порівняти за типовою зваженою системою. В розвиток цих пропозицій щодо критеріїв порівняльного оцінювання лізингових пропозицій подальші дослідження слід направити на розробку універсальної моделі розрахунку ефективності лізингових пропозицій і універсального критерію її оцінки. Це дозволить сформувати методичну базу для менеджменту таксопарку щодо розрахунку економічної ефективності кожної окремої лізингової угоди на ринку, їх порівняльної характеристики та прийняття обґрунтованого управлінського рішення.

Перелік використаних джерел:

1. Гаєвська Н.М. *Оцінка економічної ефективності лізингових операцій на підприємствах дорожнього господарства України / УДК 338.012:625.7.08*
2. Краковська Анна, Іван Вишневецький, Наталія Педос / *Лізингова галузь в Україні: тенденції та рекомендації для зростання / Київ, Червень 2018*
3. Кулиняк І.Я., Дзюрах Ю.М. *Тенденції та перспективи розвитку ринку фінансового лізингу в Україні / Вісник соціально-економічних досліджень, №1 (69), 2019*
4. Дученко М.М., Павленко Т.В. *Стан та перспективи розвитку лізингової галузі в Україні / «Ефективна економіка», 31.01.2019*
5. Ратошнюк І.В. *Особливості розвитку та сучасний стан фінансового лізингу в Україні / 05.03..2018*
6. *Фінансова модель Київського таксопарку Avers, показники / Електронний ресурс: <https://averspark.com.ua/#rec205462028>*
7. *Фінансова програма лізингу автомобілів для таксопарків від Renault / Електронний ресурс: <https://www.renault.ua/solutions-for-taxi.html>*