

ПОИСК ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ
В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

А.С. Стомма, студент,

Е.П. Семиренко, кандидат экономических наук, доцент,

Белорусский государственный экономический университет, alex87_pro@tut.by

Современный уровень экономики свидетельствует о значительной потребности Беларуси в инвестициях для технического перевооружения и внедрения новых технологий практически во всех отраслях промышленности. В течение последних лет реальной альтернативой кредитованию становится лизинг. Одной из существенных сторон этого вопроса является возможность лизинговых компаний удовлетворять индивидуальные потребности клиентов. Большое значение здесь играет деятельность лизинговой компании по поиску источников финансирования сделок. Еще более остро стоит этот вопрос в условиях кризиса ликвидности и дефицита ресурсов.

На этапе зарождения рынка фирма получает деньги учредителей, однако по мере развития многие лизинговой компании стремятся к самостоятельности и в итоге начинают вести независимый бизнес.

Самым простым вариантом является финансирование сделки за счет собственных средств. Однако, этот вариант является не всегда оптимальным. Размеры собственного капитала лизинговых компаний в настоящее время явно недостаточны для удовлетворения растущего спроса на лизинговые услуги и собственного динамичного развития. Это утверждение справедливо не только для независимых лизинговых операторов, но и для компаний, созданных при банковских структурах и крупных государственных промышленных производителях.

Другим источником получения дешевых ресурсов может явиться производитель оборудования, которое должно стать предметом договора, так как он заинтересован в продвижении своей продукции на рынок. Ресурсы могут быть предоставлены производителем в виде отсрочки платежа по договору купли-продажи лизингового имущества или в иной форме. Лизинговая компания при этом может наладить более тесное сотрудничество с производителем и извлечь для себя немалую пользу.

Банковские кредиты сегодня являются самым популярным источником лизинговых инвестиций. В действующей национальной инвестиционной среде, характеризующейся острым дефицитом и концентрацией денежных ресурсов, коммерческие банки имеют особый статус. Они являются едва ли не единственными финансовыми институтами, где субъекты хозяйствования всегда могут получить «живые» деньги для своего развития.

Особое положение банков во внутренней финансовой системе позволяет им также выстраивать специфическую систему отношений со своими клиентами. При получении займа у кредитной организации лизингодатель может столкнуться с целым рядом проблем. Помимо поиска банка, способного предоставить долгосрочное кредитование в необходимых объемах и на приемлемых условиях, лизинговая компания должна убедить его в ликвидности объекта лизинга (предмета залога). Это довольно затруднительно при сдаче в финансовую аренду высокотехнологичного или уникального оборудования. Здесь у банка нет достаточной уверенности в ликвидности имущества, и он начинает тщательно изучать кредитоспособность кредитополучателя. На это уходит достаточно много времени.

Кроме того, финансовые институты ограничивают лимиты на выдачу кредита для лизинговых компаний. Зачастую они рассматриваются как обычные кредитополучатели, и банки, исходя из своих нормативов, устанавливают небольшие лимиты, недостаточные для развития лизингового бизнеса. Развитию крупных долгосрочных проектов препятствует законодательное ограничение объема кредитования одного кредитополучателя, поэтому лизинговой компании приходится учреждать дочерние структуры. Проблемы могут возникнуть и на этапе страхования предмета лизинга, который выступает в роли залога. В вопросах страхования банки не готовы идти на компромисс и корректировать свою политику исходя из потребностей лизингодателя. Некоторые финансовые институты хотят, чтобы выплаты даже по самым незначительным страховым случаям шли только в их пользу, а только потом они возмещали бы ущерб лизинговым компаниям. У тех возникают серьезные трудности, так как увеличивается документооборот, и качество обслуживания клиентов в итоге ухудшается.

Все эти проблемы вынуждают лизинговые компании переходить на более гибкие способы финансирования - товарные кредиты, выпуск облигаций, векселей, секьюритизацию активов. Популярность банковского кредитования со временем уйдет на второй план, поскольку оно не позволяет компаниям быть конкурентоспособными в условиях бурно развивающегося лизингового рынка. Однако на ближайшую перспективу пополнение средств лизингодателей за счет ресурсов кредитных организаций все же не потеряет своей актуальности. Выпуск облигаций и секьюритизация активов доступны только крупным компаниям, а при малых объемах выпуска не явля-

ются выгодными инструментами. Пока выпуск бумаг, обеспеченных залогом активов, является уникальным для белорусского рынка.

Наиболее реальным, на наш взгляд, является кредитование в банках-нерезидентах, прежде всего России. Главное преимущество - цена денежных ресурсов. Зарубежные источники финансирования подходят не для всех компаний, поскольку необходимо соответствовать предъявляемым нерезидентами жестким требованиям - проводить внешний аудит, переходить на международную систему финансовой отчетности. Кроме того, возникают валютные риски из-за колебания курсов, которые необходимо хеджировать.

На данном этапе Беларусь, к сожалению, не может похвастаться разнообразием механизмов инвестирования предприятий реального сектора. Острый дефицит финансовых инструментов и способов финансирования испытывают как специализированные финансовые посредники, так и их потенциальные клиенты.