

руют, повышая капитализацию объекта инвестирования. С течением времени стоимость объекта инвестирования достигает привлекательного уровня, и управляющая компания реализует обратную инвестиционную сделку по продаже акций/долей объекта инвестирования на рынке либо заранее определенному кругу лиц, в том числе и менеджменту самого объекта инвестирования.

*Н.А. Засемчук  
БГСХА (Горки)*

## **ОСОБЕННОСТИ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ БЕЛОРУССКОГО ЛИЗИНГА**

Лизинговая деятельность во многом зависит от источников ее финансирования. Цена входящего денежного ресурса, его доступность, сроки возврата и прочие условия, на которых им можно пользоваться, оказывают первостепенное влияние на формирование условий по лизинговым сделкам. Белорусский рынок лизинга в силу своей молодости и несовершенства законодательства ограничен в средствах. И теоретически никаких различий между возможностями отечественных лизинговых компаний и зарубежных нет. В потенциале – кредиты банков, займы юридических и физических лиц, ценные бумаги (облигации, векселя), авансы лизингополучателей, собственные средства лизингодателей, прочие ресурсы.

На практике же используется довольно узкий спектр источников денежных средств. Основным, и со значительным преимуществом в объеме привлекаемых инвестиций, является банковское финансирование (кредитование). Однако, сегодня привлечение банковских кредитов для осуществления лизинговой деятельности, хотя и является самым распространенным способом, но не самым конкурентным при формировании условий лизинга. Даже при наличии положительной кредитной истории у лизинговых компаний, банки в настоящее время не очень заинтересованы с ними сотрудничать и порой грешат завышенными ставками по выдаваемым кредитам под лизинг. Многие из них и вовсе отказались от кредитования «чужой» лизинговой деятельности. Это связано с тем, что банки сами более активно занялись предоставлением лизинговых услуг своим клиентам, самостоятельно либо через собственные (дочерние) лизинговые компании. Таким образом, они из инвесторов превратились в серьезных конкурентов, и кредит как источник поступления денежных средств для основной деятельности становится невыгодным для независимых лизинговых компаний.

Альтернативой либо временной заменой кредиту могут служить собственные оборотные средства. Безусловно, это самый идеальный ресурс. Он доступен, цена на него формируется самостоятельно, лизингодатель распоряжается им единолично. Сроки исполнения проектов с участием собственных денег – минимальные. Собственные денежные средства имеют более высокую доходность вложения капитала в основную деятельность ввиду отсутствия обремене-

ния в части процентов за пользование заемными средствами. Плюс «срок нахождения денег в обороте не лимитирован». Однако именно в таком ресурсе лизинговые компании нуждаются больше всего. Собственных средств всегда слишком мало, чтобы охватить потребности всех привлекаемых клиентов.

Еще одной точкой опоры для лизингодателей являются займы. Эта форма привлечения инвестиций имеет схожие черты с кредитными и собственными ресурсами. При формировании лизинговой ставки учитываются проценты, начисляемые за пользование займами, как при кредите. Срок действия договора лизинга, профинансированного заемными средствами, зависит от срока договора займа, также подобно кредиту. Но возможность самостоятельно распоряжаться этими деньгами и принимать решение о финансировании дает преимущество по срокам совершения лизинговых сделок, как при использовании собственных средств, что часто является очень важным моментом для клиентов.

Наличие заемных и собственных денежных средств позволяет лизинговым компаниям реализовывать проекты для малого бизнеса, когда контрактная стоимость объектов лизинга невелика, а банковские структуры не проявляют интерес к таким сделкам. Это хорошая возможность для лизингодателя «вырастить» своего клиента. Условия договоров финансовой аренды часто предусматривают уплату лизингополучателем аванса, как правило, в размере 30 % от контрактной стоимости приобретаемых основных средств. Эта цифра может варьироваться в большую или меньшую сторону по договоренности сторон. Собственные деньги клиента, которыми он принимает участие в сделке лизинга, также можно отнести к источникам финансирования деятельности лизинговых компаний. Для лизингодателя получение авансового платежа от клиента означает приобретение объекта лизинга по более низкой цене. Это один из пунктов в системе обеспечения сделки. Для лизингополучателя выгода заключается в том, что чем больше размер предоплаты по договору лизинга, тем меньше в итоге стоимость самого договора, так как лизинговая ставка начисляется на оставшуюся часть контрактной стоимости объекта лизинга.

Применение ценных бумаг для финансирования лизинговых сделок не имеет широкого распространения в нашей стране. Однако, учитывая опыт соседних стран, этот источник является перспективным. К прочим источникам можно отнести финансирование в рамках схем возвратного лизинга, когда, по существу, используются средства лизингополучателей. А именно, оплата клиенту стоимости объекта лизинга по договору купли-продажи происходит по мере погашения им же лизинговых платежей по договору финансовой аренды.

Коммерческие кредиты поставщиков – тоже форма финансирования лизинговых сделок, но больше в теории, чем в практическом исполнении. Поставщики редко соглашаются размещать свои деньги в товаре на длительные сроки, предусмотренные лизингом. Таким образом, любые источники финансирования имеют свои нюансы, которые приходится учитывать при организации лизинговой деятельности. Чтобы компания, оказывающая услуги лизинга, имела перспективы для своего развития и могла расширять сферу своих интересов, важно постоянно искать альтернативные взаимозаменяемые ресурсы.