

Анализ деятельности банков-участников в рамках Программы микрокредитования Европейского банка реконструкции и развития свидетельствует об непрерывно возрастающей заинтересованности и уверенности малого бизнеса в данном кредитовании. Рост объемов и сумм выдаваемых кредитов по линии ЕБРР обусловлен присоединению все большего количества банков Республики Беларусь к Программе, а также расширением региональной сети уже участвующих банков.

Литература:

1. Показатели работы ПМКБ по состоянию на 1 апреля 2013 г. // Программа микрокредитования Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.microcredit.by/rus/result/>. – Дата доступа: 26.04.2013.

2. Официальный сайт ЕБРР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ebrd.com/russian>. – Дата доступа: 28.04.2013.

Н.Г. Кисельков

*УО «Белорусский государственный экономический университет»
(Республика Беларусь, Минск)*

РАЗВИТИЕ ОПЕРАТИВНОГО ЛИЗИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В многообразных и сложных экономических отношениях возникает ситуация, когда у одного субъекта образовывается избыток капитала, а у другого появляется острая необходимость в последнем. Преобразовываясь и изменяясь, долговые отношения способны адаптироваться к актуальным экономическим условиям, в которых интересы заемщика и кредитора могут быть максимально удовлетворены и защищены через систему финансовой аренды лизинга.

Операционный (оперативный) лизинг – вид лизинга, заключаемого на срок меньший, чем амортизационный период. Оперативный лизинг заключается в том, что в течение срока договора лизинга лизингополучатель возмещает лизингодателю менее 75% контрактной стоимости предмета лизинга. Выкуп предмета лизинга не производится, по истечению срока договора имущество возвращается лизингодателю. Если финансовый лизинг по своей экономической сущности можно сравнить с долгосрочным финансированием капитальных вложений, то при оперативном лизинге арендные платежи сравнимы с текущими оперативными расходами.

Обычно предметом оперативного лизинга являются уже имеющиеся в распоряжении лизингодателя активы (может не быть третьей стороны – продавца). По окончании договора предмет лизинга либо возвращается лизингодателю и может быть передан в лизинг повторно, либо выкупается лизингополучателем по остаточной стоимости.

Оперативный лизинг в экономике Республики Беларусь может быть практически применен при заключении договоров лизинга для организаций, имеющих необходимость в оборудовании, например, строительном, для работы на одном или нескольких объектах, а также для видов экономической деятельности, имеющих сезонный характер ведения бизнеса.

Однако в случае сезонных видов деятельности лизинговая ставка будет значительно выше, в сравнении со стандартными лизинговыми предложениями, т.к. лизингодатель будет закладывать в сезонные платежи процентные расходы, которые будет нести в течение месяцев, когда оборудование не будет использоваться. Таким образом, для лизингополучателей оперативный лизинг будет терять свою привлекательность в связи с тем, что они будут фактически выплачивать суммы процентов за весь год, однако предмет лизинга не перейдет к ним в собственность по окончании действия договора.

Что же касается использования инструмента оперативного лизинга для финансирования покупки оборудования и использования его для строительства крупных, но единичных, объектов, данный вид финансирования вполне приемлем. В данном случае лизингополучателю нет необходимости выкупать 100% стоимости предмета лизинга, а значит, в смету строительных работ будет включена меньшая сумма стоимости основных фондов, что будет соответственно уменьшать затраты на строительство объекта. В дальнейшем данное оборудование (либо автотранспортное средство) может быть передано средним или малым компаниям, которые не могут позволить себе покупку нового оборудования.

Следует учитывать, что в случае заключения договора оперативного лизинга следует жестко прописывать условия технического обслуживания предмета лизинга, а также проводить осмотр оборудования представителями лизингодателя чаще, чем этого требует финансовый лизинг.

Таким образом, следует выделить характерные признаки оперативного лизинга, которыми должен руководствоваться белорусский лизингодатель:

- не рассчитывать на возмещение всех своих затрат за счет поступления лизинговых платежей от одного лизингополучателя;

– лизинговый договор стоит заключать на более короткий срок, значительно меньший сроков физического износа оборудования;

– риск порчи или утери объекта лежит в основном на лизингодателе, следовательно, в лизинговом договоре может предусматриваться определенная ответственность лизингополучателя за порчу переданного ему имущества;

– ставка лизинговых платежей должна быть выше, чем при финансовом лизинге. Это вызвано тем, что лизингодатель, не имея полной гарантии окупаемости затрат, вынужден учитывать различные коммерческие риски (риск не найти арендатора на весь объем имеющегося оборудования, риск поломки предмета лизинга, риск досрочного расторжения договора) путем повышения цены на свои услуги;

– предметом лизинга должны выступать наиболее ликвидные виды машин и оборудования.

Формирование и развитие данного вида лизинга в Республике Беларусь становится возможным с появлением вторичного рынка лизингуемого оборудования, поскольку у арендодателя появляется проблема реализации имущества по окончании срока лизинга. Эта новая проблема вызывает необходимость работы в области управления имуществом и перепродажи имущества, вернувшегося к лизингодателю.

Исходя из вышеперечисленных плюсов и минусов развития оперативного лизинга в Республике Беларусь, стоит сделать вывод, что при возможности долгосрочного финансового планирования капитальных вложений в условиях макроэкономической стабильности, такой инструмент инвестиций в основной капитал получит широкое распространение, прежде всего в таких сферах как строительство, корпоративные автопарки легковых и/или коммерческих автомобилей.

Э.А.Кузнецов

*УО «Белорусский государственный экономический университет»
(Республика Беларусь, Минск)*

ОГРАНИЧЕНИЯ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК В МИКРОФИНАНСИРОВАНИИ

Ограничения процентных ставок создают трудности или вообще делают невозможным покрытие собственных расходов микрофинансовых организаций (далее по тексту – МФО), выводя их из рынка или