

УДК 33

А.А. ВОЛЫНЕЦ, Н.Г. КОТ  
Брест, БрГТУ

## ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА РЫНКЕ ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ

Актуальность научной работы обусловлена тем, что в настоящее время лизинг является одним из основных источников финансирования конкурентоспособного бизнеса, а также имеет ряд преимуществ по сравнению с банковским кредитом. Лизинг становится все более популярным в Республике Беларусь, как среди организаций, так и среди физических лиц. Лизинговые компании содействуют развитию бизнеса каждого из лизингополучателей: предоставляет помощь в модернизации и техническом перевооружении основных производственных фондов.

Одним из способов формирования краткосрочных активов предприятия является использование лизинга. Лизинг – это вид инвестиционной деятельности, при котором лизингодатель (лизинговая компания) приобретает у поставщика оборудование (предмет лизинга) и затем сдает его в аренду за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях лизингополучателю с последующим переходом права собственности к лизингополучателю [1].

Если лизинговая компания использует в своей работе кредитные ресурсы, то к участникам сделки добавляется банк.



Рисунок 1 – Схема лизинговой сделки

У лизинговой компании можно приобрести недвижимое или движимое имущество в долгосрочную аренду с правом последующего выкупа или без него. Это могут быть легковые и грузовые автомобили, спецмашины, строительная техника и оборудование, здания и сооружения, производственное оборудование, оборудования для офисов.

В зависимости от сроков использования лизингового имущества различают: краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный лизинг [1].

Различают 2 основных вида лизинга: финансовый лизинг и оперативный лизинг. Финансовый предполагает, что по окончании договора лизингополучатель

(арендатор) имеет право выкупить объект. Оперативный лизинг не предусматривает последующего выкупа имущества [2].

Одним из наиболее сложных и важных этапов проектирования лизинговой сделки и подготовки договора лизинга является определение конечной стоимости лизинговых услуг. В зависимости от итогов лизингового платежа будет формироваться необходимый уровень доходности лизингодателя и приемлемый уровень затрат у лизингополучателя. Эта информация очень важна для лизингополучателей, поставщиков оборудования, а также для кредитных учреждений и страховых компаний.

Структура цены лизинга, как правило, складывается из:

- первоначальной стоимости оборудования, являющегося предметом лизинга;
- стоимости заимствований, необходимых для приобретения оборудования;
- стоимости дополнительных услуг, которые оказывает лизингодатель лизингополучателю в течение срока действия договора между ними, включая консалтинговые, юридические, технические, а также услуги по приобретению у третьих лиц прав на интеллектуальную собственность (лицензионные права, права на товарные знаки, марки, программное обеспечение) и т. д.;
- вознаграждения (маржи) лизинговой компании;
- стоимости страхования различных рисков;
- НДС;

Основные элементы, на которые лизингополучатель должен обратить внимание при рассмотрении предложений от лизинговых компаний, заключаются в:

1. Доступ компании к источникам финансирования. К источникам денежных ресурсов лизинговых компаний относятся: личные средства (уставный капитал или нераспределенная прибыль); облигационные займы; финансовые ресурсы поставщика или страховой компании. При использовании компанией кредитных средств лизинговая ставка по платежу будет выше.

2. Ограничения по лизинговым условиям. Некоторые лизинговые компании устанавливают срок ограничения досрочного выкупа объекта, при несоблюдении этого условия лизингополучатель уплачивает штраф, в ином случае пересчитывается лизинговая ставка по платежу.

3. Выкупная стоимость объекта лизинга. Особенность в том, что выкупная стоимость не учитывается в составе ежемесячных выплат, она фигурирует в конце расчета. Цифры ежемесячных платежей становятся ниже и, как покупателю кажется, выгоднее. Это не дополнительный платеж к стоимости объекта лизинга, а лишь ее часть, уплачиваемая в конце договора. Как правило, это 1–25 % от стоимости объекта.

4. Необходимость внесения аванса. Для приобретения имущества в лизинг достаточно располагать 40 % от полной стоимости.

5. Комиссионное вознаграждение компании зависит от масштабности лизинговой операции, срока лизинг договора, валюты сделки, рисков.

6. Срок договора. Чем больше срок, тем больше переплата по процентам. Поэтому большие сроки клиентам менее выгодны. Но выбор зависит конкретно от предприятия или человека, его возможностей. Первичен даже не срок, а платеж,

который будет комфортен для клиента.

Необходимо иметь в виду, что каждая конкретная лизинговая сделка требует индивидуального подхода.

Нынешняя экономическая ситуация в Республике Беларусь, благоприятствует развитию лизинга. В настоящее время многие предприятия Беларуси испытывают недостаток краткосрочных активов. Это замедляет рост производства конкурентоспособной продукции и препятствует осваивать зарубежные рынки сбыта. В этих условиях предприятия вынуждены брать кредиты, однако в ряде случаев банки, не имея гарантий возврата денежных средств, не предоставляют кредиты таким предприятиям. Предприятию для обновления своих основных средств выгодно брать оборудование в лизинг.

Именно лизинг устраняет эти противоречия между предприятием и банком. Лизинговая операция выгодна всем участвующим: одна сторона получает кредит, который выплачивает поэтапно, и нужное оборудование, другая – гарантию возврата кредита, т.к. объект лизинга является собственностью лизингодателя или банка, финансирующего лизинговую операцию, до поступления последнего платежа.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сайт Ассоциации лизингодателей. Белорусский рынок лизинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://leasing-belarus.by>. – Дата доступа: 15.03.18.
2. Сайт Информационно-аналитического портала Инфобанк.бай [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://infobank.by>. – Дата доступа: 15.03.18.