

УДК 330.147

**Бартош Т.И.****Научный руководитель: к. э. н. Косовский А.А.****УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск**

## ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ ГРУЗОВОГО АВТОТРАНСПОРТА В 2004-2008 гг. В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Ещё в прошлом году грузовой автотранспорт был одним из самых популярных объектов лизинга.

Таблица 1 – Распределение по видам объектов лизинга

Вид объектов	2004	2005	2006	2007	2008
Здания и сооружения (%)	9	5	6	10	10,80
Машины и оборудование (%)	63	72	57	40	61,40
Транспортные средства (%)	26	21	35	48	27
Остальное (%)	2	2	2	2	0,50

Так, например, в России в 2008 г. на долю так называемого грузового автолизинга приходилось 32,25% всех лизинговых сделок. Но с началом мирового финансового кризиса его объем значительно снизился. В нашей стране объяснением этому служит несколько факторов.

В первую очередь это сокращение кредитования лизинговых сделок с грузоперевозчиками, на которых кризис оказал свое негативное влияние раньше, чем на другие отрасли. Фирмы, занятые в этом сегменте, были отнесены банками-кредиторами к группе риска.

Уже в конце прошлого года к ним выдвигались повышенные требования в части обеспечения кредита и устанавливались дополнительные ограничения по финансированию. Если до кризиса минимальный аванс лизингополучателя был установлен в среднем на уровне 15-20%, то с его началом этот минимум был ограничен 30-40 процентами от контрактной стоимости объекта лизинга.

Это ограничение сократило возможности потенциальных лизингополучателей, а для некоторых из них и вовсе сделало невозможным приобретение автотехники в лизинг, т.к. требовало отвлечения значительных оборотных средств предприятия. Раньше этот вопрос мог решаться путем обновления автопарка, т.е. продажи устаревших транспортных средств и направлением полученных денежных средств на уплату аванса за новую технику. Но сейчас проблема усложнилась тем, что покупатели бывших в употреблении грузовых машин все чаще стали обращаться на внешний рынок в страны ближнего зарубежья, где кризис привел к значительному снижению стоимости как новой, так и б/у автотехники.

На белорусском же рынке далеко не все лизинговые компании охотно идут на покупку б/у автотранспорта за границей (можно отметить ЛЧУП «АСБ Лизинг», СООО «РЕСО-БелЛизинг», ООО «СДМ-Инвест»). Это связано и с более высокими рисками, по сравнению с покупкой на внутреннем рынке, и с банковскими ограничениями. К таким можно отнести банковскую систему оценки не новых объектов лизинга, при которой их рыночная цена при расчете залоговой стоимости уменьшается почти в два раза, а то и больше (в разных банках уменьшающий коэффициент может варьироваться от 0,6 до 0,3).

Это также и ограничение максимального срока лизинга, при котором он, в сумме с фактическим сроком использования, не должен превышать нормативного срока службы.

Так, например, нормативный срок службы грузового автомобиля варьируется от семи до девяти лет в зависимости от грузоподъемности. Следовательно, взять в лизинг б/у машину сроком на пять лет можно только в том случае, если она до этого эксплуатировалась не более двух-четырех лет. Некоторые же банки и вовсе отказываются финансировать лизинг б/у автотехники старше определенного возраста.

Кроме того, ужесточился отбор потенциальных клиентов по показателям финансовой устойчивости. Кредитование осуществлялось только при условии попадания лизингополучателя в первую категорию по банковской системе классификации (такая классификация производится исходя из оценки кредитоспособности клиента на основании совокупности показателей финансового состояния, к которым относятся следующие коэффициенты: ликвидности, платежеспособности, обеспеченности собственными оборотными активами, банкротства, финансовой неустойчивости и т.п.). А найти таких клиентов, учитывая специфику бухгалтерского учета грузоперевозчиков, очень и очень сложно.

Однако это было только началом. В текущем году многие банки вообще приостановили финансирование лизинговых сделок с участием грузоперевозчиков. Не говоря уже о том, что процентные ставки по все-таки выдаваемым кредитам выросли по сравнению с прошлым годом в 1,5-2 раза и достигли отметки 24-30% по белорусским рублям, 14-18% – по долларам и евро. Плюс появилось дополнительное ограничение, не позволяющее привлекать валютные кредиты для финансирования предприятий, не имеющих валютной выручки.

Единственным решением организаций, занимающихся грузоперевозками, стало обращение в те лизинговые компании, которые работают за счет собственных средств либо на условиях товарного кредита от поставщиков. От других лизингодателей их отличает большая независимость при принятии решений, а, следовательно, менее жесткие ограничения и требования к клиентам. К таким компаниям можно отнести ЧЛУП «Бизнес идея», группу «Мобильный лизинг», ЗАО «Мазконтрактлизинг», ЧЛУП «Стройдормашлизинг», ООО «Интеллект-Лизинг», ООО «СДМ-Инвест».

Таким образом, на рынке лизинга грузового автотранспорта основными стали те участники, которые используют его для собственного потребления, а не в коммерческих целях. Это, например, производственные и строительные организации, фирмы, занятые оптовой торговлей, осуществляющие доставку своей продукции, жилищно-коммунальные хозяйства и другие.

Кроме того, использование грузовой автотехники для собственных нужд напрямую не связано с получением прибыли, т.к. здесь она выступает не как источник дохода, а как сопутствующий инструмент обслуживания производства. А это значит, что уплата лизинговых платежей в таких случаях ставится в зависимость не от эффективности работы самих объектов лизинга, а от доходов фирмы в целом. И основной принцип лизинговых сделок, говорящий, что объект лизинга окупает сам себя, в этом случае не работает. Хотя этот факт и не делает лизинговые операции невыгодными, он все же ограничивает круг потенциальных лизингополучателей, т.к. влияет на их ценообразование и может привести к удорожанию производимой продукции и/или услуги.

Однако возможен и обратный вариант, когда приобретение грузового автотранспорта на условиях лизинга сокращает затраты лизингополучателя на перевозку. Это происходит, когда использование услуг стороннего перевозчика или арендованный автомобиль обходится дороже, чем лизинговый ежемесячный платеж. Поэтому, анализируя эффективность лизинговой сделки, следует сопоставлять стоимость услуг привлеченного автотранспорта и будущих лизинговых платежей, а также принимать во внимание интенсивность его использования.

Более того, для многих из таких компаний, приобретение в лизинг грузовой автотехники влечет за собой дополнительные расходы, связанные с ее хранением, обслуживанием, ремонтом. Ведь далеко не все из них имеют собственную ремонтную базу, гаражные помещения и водительский персонал. Поэтому, принимая решение о покупке в лизинг грузового автомобиля, необходимо учитывать и будущие расходы, связанные с обеспечением эффективных условий его эксплуатации.

А в нынешних условиях такое решение должно быть вдвойне взвешено и тщательно продумано, т.к. контроль платежей со стороны лизинговых компаний с наступлением кризиса значительно усилился. Если раньше критичной считалась задолженность свыше трех и более месяцев, и до этого момента к должникам штрафные санкции могли не применяться, то сейчас меры по снижению дебиторской задолженности сильно ужесточились. Поэтому, если есть сомнения в Вашей платежеспособности, лучше отложить лизинговую сделку «до лучших времен».

УДК 330.147

**Гришина А.М.**

**Научный руководитель: д.э.н., профессор Лускатова О.В.**

**УО «Владимировский государственный университет» г. Владимир**

### **ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ФАКТОРИНГА В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

Факторинг - это широко распространенный в мире инструмент краткосрочного финансирования оборотного капитала, незаменимый для малых и средних предприятий, доступ к кредиту у которых традиционно затруднен, а ресурсов для инкассации задолженности недостаточно.

Привлекательность факторинга обусловлена тем, что данный инструмент объединяет в себе сразу несколько функций: финансирование оборотного капитала, инкассация задолженности клиента, страхование финансовых рисков. Сейчас объемы этого финансового рынка сопоставимы с такими рынками, как рынок лизинга и рынок рублевых корпоративных облигаций.