

А.А. МЕЛЬНИК

Научный руководитель Т.Н. АФАНАСЕНКО
ГУ ВПО «БЕЛОРУССКО-РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Различного рода финансовые неурядицы привели не только к падению объемов доходов и числа сделок на белорусском рынке лизинга, но и к его структурному изменению. Суть проблемы заключается в том, что около 80 процентов лизинговых компаниях за год так и не удалось заключить ни одного нового контракта, а их бизнес поддерживался лишь за счет выплат по заключенным ранее договорам, что указывало на серьезные изменения, происходящие в данном секторе. Ситуация усложняется и увеличивается объемом просроченной задолженности по платежам лизингополучателей перед лизингодателями, которая колеблется на уровне 3–5 %. С похожими проблемами столкнулись и наши соседи. Например, в России по итогам минувшего года число лизинговых сделок сократилось на 70 %, в Украине – на 40 %, а лизингодатели стран Западной Европы потеряли примерно треть своих предыдущих объемов. Стоит отметить, что положение в докризисном 2008 году в Беларуси было значительно стабильнее, несмотря на отставание по валовым показателям. Так, отношение объема нового бизнеса к ВВП составляло 1,9 %, что даже несколько опережало среднеевропейский уровень (1,7 %) и почти достигало отметки развитых стран (около 2 %). Однако за прошлый год по некоторым направлениям в лизинге наблюдались довольно высокие показатели – это лизинг офисной недвижимости и с/х техники, а также лизинг легковых и коммерческих автомобилей, где успех последних связан с оглаской планов по созданию Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана, а также с возможными изменениями в политике ввозных пошлин. В итоге рынок столкнулся с кратковременной вспышкой спроса, которая после новогодних праздников сошла до нулевого показателя. А вот сегменты автотранспортной и строительной техники оказались в откровенных аутсайдерах. И в заключение хотелось бы отметить, что для того, чтобы решить данные проблемы, владельцам лизинговых компаний нужно более тщательно отбирать своих потенциальных клиентов, проверять финансовую состоятельность и платежеспособность, дабы предотвратить рост просроченной задолженности, ужесточить условия сделок: увеличился размер минимального аванса, сократились сроки договоров с 5–7 лет до 2–3, повысить требования к минимальному сроку деятельности предприятия. Специалисты надеются на то, что, благодаря этим подходам, ситуацию удастся стабилизировать, и при позитивном развитии экономики достигнуть докризисного уровня к 2012–2013 гг.