

– 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

лишая их возможности выхода на рынок. В результате малообеспеченные клиенты либо остаются без доступа к финансовым услугам, либо вынуждены обращаться к услугам частных ростовщиков, услуги которых стоят намного дороже [1].

Для обеспечения постоянного доступа малоимущего населения к финансовым услугам МФО должны покрывать свои расходы и получать прибыль, которая затем будет вновь вложена в дело с целью достижения роста. Пока их расходы не покрыты, финансовые учреждения, предоставляющие микрофинансовые услуги, будут зависеть от наличия субсидий, как со стороны государственных органов, так и со стороны иностранных доноров, и работать будут лишь до тех пор, пока будут существовать данные субсидии и, соответственно, охватят лишь небольшую часть клиентов.

Издержки микрофинансирования высоки, но не по причине большей вероятности риска финансирования малообеспеченных клиентов. Более того, качественные микрофинансовые программы чаще имеют меньший уровень просрочки, чем обычные коммерческие банки. Микрофинансовые издержки высоки по причине больших расходов, связанных с обработкой мелких операций, которые требуют личного присутствия сотрудников, поскольку МФО вынуждены использовать личный фактор в качестве заменителя официального залога или компьютеризированной системы оценки кредитоспособности. Издержки на предоставление мелких займов будут всегда дороже в процентном отношении, чем издержки более крупного кредитования. За счет процентных доходов необходимо покрыть три типа расходов МФО: расходы по привлеченным средствам для выдачи займов, расходы, связанные с рисками, включающими покрытие потерь по займам, и административные издержки МФО – это определение и отбор клиентов, обработка заявок, выдача займов, сбор возвратных платежей и работа по возврату просроченных займов. Даже если издержки пропорционально выше в микрофинансировании, чем в обычном коммерческом банковском кредитовании, МФО часто более продуктивны в сравнении с коммерческими банками.

Трудностью для микрофинансирования является стимуляция нововведений, которые еще больше улучшают эффективность и понижают административные расходы, таким образом, позволяя устанавливать более низкие процентные ставки. Но даже в своем самом эффективном виде микрокредитование будет стоить дороже обычного кредитования.

По данным исследований Роберта П. Кристена, население уверено, что постоянный доступ к финансам важнее, чем фактическая цена микрозайма [2]. Исследования показали, что клиенты получают пользу от микрофинансирования. Они также показали, что микрофинансовые клиенты могут и оплачивают такие займы – и, во многих случаях, возвращаются за повторными займами [3]. Высокий процент возврата и уровень сохранения повторных заемщиков доказывают, что клиенты получают выгоду от микрофинансирования. Высокий процент возвратов демонстрирует, что займы доступны, в противном случае это отразилось бы на уровне не возвратов.

Так как абсолютная сумма невелика, микрофинансовые процентные расходы в целом доступны, если сравнивать с потоком доходов и общими коммерческими расходами клиентов.

Итак, ограничение процентных ставок, имеющее место почти в 40 развивающихся странах, может нанести вред малообеспеченному населению. Данные ограничения препятствуют представлению мелких займов, так как они делают окупаемость административных расходов невозможной. Более того, когда ограничения не могут быть определены и эффективно обеспечены, то нежелательный побочный эффект может размыть прозрачность истинной цены займа. Снижение прозрачности происходит потому, что займодавцы вводят дополнительные платные услуги, чтобы скрыть настоящую стоимость займа. В Республике Беларусь в проекте указа Президента РБ «О Микрофинансовых организациях» предлагается не ограничивать процентную ставку, а информировать заемщика о ее размере в годовом исчислении.

В то же время заемщики не должны платить за неэффективное предоставление кредитных услуг. Лучшим способом снижения процентных ставок, без снижения самоокупаемости микрофинансовых учреждений, для правительства и доноров является поощрение конкуренции и инноваций, повышающих эффективность и понижающих цены.

Недобросовестная практика микрофинансирования, обманчивые условия и неприемлемая техника сбора чаще всего наносят больше вреда заемщикам, чем это делают высокие процентные ставки. Образование потребителя может помочь малоимущему потребителю финансовых услуг стать более грамотным, обучив его навыкам, необходимым для принятия взвешенных финансовых решений. Вместо того чтобы ограничивать процентные ставки, правительства и доноры, поддерживающие их, могут получить больше пользы, если будут бороться с проявле-

ниями нарушений, объединяя усилия, направленные на обучение потребителей, и законодательные положения о защите прав потребителей.

Литература:

1. Гудвин-Гроен, Р. Понимание значения процентных ставок в микрофинансировании / Р. Гудвин-Гроен. – Вашингтон: CGAP, 2010. – 59 с.

2. Кристен, Р. Руководящие принципы регулирования и надзора в микрофинансировании. Руководящие принципы согласованности в микрофинансировании / Р.П. Кристен. – Вашингтон: CGAP, июль 2003. - 53 с.

3. Розенберг, Р. Микрокредитные процентные ставки. Специальный выпуск CGAP, № 1 /Р. Розенберг. – Вашингтон: CGAP, 2002. – 35 с.

Д.В. Лазарь

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

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) ОРГАНИЗАЦИИ

В рыночных условиях залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость и получение прибыли, т.е. такое состояние финансовых ресурсов, при котором субъект, свободно маневрируя денежными средствами, способен путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также его расширение и обновление.

Характерной особенностью рыночной экономики является то, что кризисные ситуации возникают на всех стадиях жизненного цикла предприятия: в какие-то моменты оно может не производить прибыли, либо производить убытки. Кризису предшествует появление определенных признаков, служащих предупреждением для специалистов организации, и, чтобы его не произошло, необходимо вовремя понять причины, по которым экономика предприятия оказалась в сложной ситуации, и разработать соответствующие меры по их устранению.

Необходимо объективно оценивать ситуацию, отличая временную неплатежеспособность от действительной несостоятельности предприятий. Важно определить реальные критерии оценки платежеспособности предприятия с учетом особенностей белорусской экономики, отраслевых и территориальных особенностей предприятия и прочих факторов, и