

Современные лизингодатели готовы на многое, чтобы завоевать клиента. Они согласны не только подробно объяснить, из чего складывается их маржа, но и поделиться даже теми моментами, которые для лизингополучателя не столько важны, сколько любопытны. Например, что заставляет лизинговую компанию финансироваться не в отечественном банке, а в зарубежном.

Если объективно проанализировать ситуацию, то можно прийти к выводу, что кредитный продукт российских банков оказывается гораздо дороже международных финансовых активов. И в первую очередь эта разница отражается на клиентах. Ведь стоимость банковского кредита – одна из составляющих суммы лизинговых платежей. Мы пытаемся создать комфортные условия для лизингополучателей. Поэтому именно разница в цене кредитного продукта и поощряет нас на освоение новых рубежей, а именно, на выход на международный банковский рынок.

Банковский кредит, как источник финансирования, как правило используют в двух вариантах. Во-первых, как свободный финансовый ресурс для осуществления той или иной лизинговой операции. Во-вторых, как проектный финансовый инструмент для конкретных лизингополучателей.

Заклячая международные сделки на приобретение лизингового оборудования и привлечения зарубежного финансирования, мы используем такой инструмент, как российская и зарубежная гарантия. Первоначально мы заручаемся гарантией отечественного банка. То есть он гарантирует добросовестность нашей компании иностранному банку. Последний, в свою очередь, выставляет гарантию зарубежному предприятию-поставщику, которое производит оборудование.

Реализовать такую схему без привлечения услуг лизинговой компании нельзя по ряду объективных причин. Зачастую зарубежный поставщик отказывается работать с нефинансовой организацией. А лизинговая компания как раз является финансовой. Обычно покупателям труднее получить гарантии поручительства. В большинстве случаев банк не готов их рассматривать как потенциальных заемщиков, если они находятся в регионах, не имеют возможности прямого выхода к данным операторам или не обладают теми или иными финансовыми инструментами.

Сама процедура получения кредита в зарубежном банке более затяжная. Ведь в этом случае от компании требуют четкого соответствия ряду условий. Например, она должна быть финансово прозрачна. Также иностранная кредитная организация запрашивает достаточно большой пакет документов. На его обработку как правило уходит много времени. В российских же условиях краткосрочное и среднесрочное кредитование оформляют не так долго. Обычно, это занимает максимум полтора месяца. Такой подход позволяет решить оперативные задачи, стоящие перед той или иной лизинговой компанией. Поэтому мы, например, всегда анализируем кредитную политику и наличие свободного капитала на ближайшие три месяца. Иногда приходится первоначально прибегать к отечественному капиталу, а только потом замещать его зарубежным. Это позволяет сделать экономически целесообразные ходы и повысить конкурентоспособность лизинговой компании.

Максимальная ставка, по которой западный банк предоставляет кредит, как правило не больше 4 – 4,5 процентов в валюте. К этой сумме нужно прибавить 3 процента, которые компания платит кредитной организации за гарантию. Итого получается в среднем 7 процентов. Российские кредиты идут от 7 процентов и выше. В нашей стране получить, предположим, кредит на 10-15 миллионов долларов или евро под 7 процентов годовых достаточно сложно.

Естественно! Привлечение международных финансовых активов позволяет компании быть конкурентоспособной на рынке и способствует предоставлению клиенту более выгодных условий лизинга.