



## ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

19 октября 2013 г.

г. Киев

### **Финансирование от поставщиков по программам Vendor Finance – доступное и выгодное решение для малого и среднего бизнеса**

**Пользуясь лизинговыми программами целевого финансирования Vendor Finance, покупатель получает товар под более низкие проценты и с большим сроком выплаты. Специализация и компетентность провайдеров таких финансовых программ в финансируемом оборудовании, потребностях и реальных возможностях его потребителей, позволяет эффективно минимизировать риски на любом этапе сделки.**

Во всем мире покупки основных средств для бизнеса финансируются чаще всего именно по программам Vendor Finance. Им отдают предпочтение для увеличения объемов продаж множество западных производителей оборудования, в первую очередь ИТ, создавая свои собственные финансовые программы, например Dell Financial Services, IBM Global Financing, HP Financial Services, Cisco EasyLease. Такие программы финансирования является выгодной альтернативой банкам. Последние, как правило, специализируются на проектом, торговом финансировании и финансировании оборотного капитала, т.е. не специализируются на кредитовании основных средств.

Программы целевого финансирования Vendor Finance позволяют сделать покупку производственного или офисного оборудования максимально удобной, комфортной и быстрой для покупателя за счет взаимодействия только с поставщиком. В отличие от банков, не являющихся специалистами в кредитуемых производственных активах, финансовые программы поставщиков, использующих чаще всего механизм финансового лизинга, ориентированы на специфику определенного товара и особенности различных категорий его потребителей. Эта специализация позволяет проводить сделки на более доступных условиях для клиентов, которыми чаще всего выступает малый и средний бизнес.

Покупателям предлагаются финансовые решения, максимально адаптированные под их потребности. Специализация позволяет проводить сделки на более доступных условиях – с меньшим участием покупателя собственными средствами, под более низкие процентные ставки и с большим сроком выплаты. Уникальная компетентность специализированной финансовой компании в отношении финансируемого оборудования и его ликвидности, возможность его оперативной вторичной продажи компанией, позволяет эффективно минимизировать риски, связанные с остаточной стоимостью оборудования, на любом этапе сделки. Банки как правило менее гибки, их условия кредитования более жесткие - они требуют внесения обязательного значительного авансового платежа, а зачастую и дополнительное обеспечение кредита, не всегда возможное для покупателей. В случае неплатежеспособности покупателя, использование поставщиком инструмента лизинга для программ Vendor Finance, позволяет ему оперативно воспользоваться правом собственности на оборудование, которое не передается клиенту до полной выплаты, и реализовать его в лизинг другому покупателю. Банк, в свою очередь, имеет меньше возможностей для оперативной продажи объекта кредитования, потому более заинтересован в получении погашения задолженности «живыми» деньгами.

Кроме того, что финансирование по программам Vendor Finance в целом обходится дешевле, банковского кредита, такая система обеспечивает максимальное удобство в его оформлении. Покупатель взаимодействует только с поставщиком. Ему не нужно отдельно посещать офис финансовой компании, а достаточно заполнить анкету и предоставить поставщику документы – после этого техника будет доставлена ему вместе со всеми документами по сделке. В данном случае финансовая компания выступает внешним оператором финансовой программы поставщика – осуществляет проверку покупателей, проводит риск-менеджмент, подготовку документов, непосредственно финансирует оборудования и получает платежи от покупателей. *«Как правило,*



*покупатель даже не знает, что формально финансирование обеспечивает не сам поставщик, а третье лицо – финансовая или лизинговая компания», - отмечает **Дмитрий Богодухов, генеральный директор компании «Лизинг ИТ» и президент союза «Сертифицированные специалисты лизинга».** «Покупку оборудования в основном осуществляют представители малого и среднего бизнеса, для которых вопросы экономии средств и удобства как нельзя актуальны. Программы целевого финансирования от поставщиков - Vendor Finance – это возможность для них совершить необходимую покупку в самые короткие сроки и на самых выгодных условиях», - резюмирует эксперт.*

#### **О ЧАО «Лизинг ИТ»**

**ЧАО «Лизинг ИТ»** — финансовая компания, специализирующаяся в сфере информационных технологий с 2005 года. Является оператором технологии финансирования LeaseIT и целевой программы «Компьютер в каждый дом», а также обслуживает программы рассрочки для интернет-магазинов и туристических компаний.

За более чем 5-летний срок работы финансированием на покупку компьютерной техники воспользовались сотни представителей малого и среднего бизнеса и тысячи домохозяйств, а объемы проданного поставщиками по программам LeaseIT оборудования превысили 70 млн грн. Компания впервые в Украине осуществила выпуск облигаций секьюритизированного лизингового портфеля, которые сегодня являются одними из наиболее ликвидных на Украинской бирже.

Для более полной информации о возможностях, которые предоставляет технология финансирования LeaseIT для инвесторов и финансовых партнеров, посетите сайт LeaseIT Investor Center [ic.LeaseIT.com.ua](http://ic.LeaseIT.com.ua) или звоните по тел. (044) 413-33-58.