

предприятие уже контролирует часть рынка по определенной группе товаров, оно может с учетом конкретных обстоятельств принять одну из следующих стратегий: созидательную, оборонительную, «снятия сливок» или ухода с рынка.

При подходе по признакам новизны рынка и продукта возможны стратегии: балансирования, поддержания, «развития» рынка, роста, риска, проникновения или диверсифицированного развития.

Таким образом, внешнеэкономическая деятельность белорусских предприятий представлена, прежде всего, экспортно-импортными операциями. Ее совершенствование зависит от многих факторов внешней и внутренней среды. Для повышения эффективности своей деятельности предприятия должны планировать применение на внешнем рынке различных альтернативных стратегий. Для достижения эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий в Республике Беларусь необходимо обеспечить высокий уровень работы государственных органов и разработку и выполнение соответствующих мероприятий. Долгосрочной целью внешнеэкономической политики Республики Беларусь (в неразрывной связи с экономической политикой в целом) является не только наращивание присутствия на внешних рынках, но также обеспечение его «качества», т. е. наибольшей отдачи от вкладываемых средств. Наращивать белорусское присутствие на зарубежных рынках можно также за счет совершенствования транспортно-логистических схем традиционных экспортных поставок. Основное направление работы в этой области – переход на поставку продукции как минимум на станцию (в порт) страны назначения, а лучше – непосредственно конечному потребителю. Самое серьезное внимание нужно уделять маркетингу. Его идеология призвана пронизывать все стадии производства – от проектирования изделия до сбыта, включая наступательную рекламу и послепродажное сопровождение.

ЛИЗИНГ – ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ, СОДЕЙСТВУЮЩИЙ РАЗВИТИЮ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

А. В. Кузьмина

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

Научный руководитель О. В. Арашкевич

Одной из проблем, с которой сталкиваются малые и средние предприятия сегодня, является проблема финансирования, связанная с недостаточностью начального капитала, собственных оборотных средств и получением банковского кредита. Следствием этого является разорение значительного числа малых предприятий, сокращение масштабов их деятельности. Некоторые организации стараются использовать уже проверенный временем такой финансовый инструмент, как банковский кредит. Банковский кредит практически не возможен для предприятий без солидной деловой репутации, наличия достаточных активов. При использовании обычного кредита для покупки имущества предприятие должно около 15 % стоимости покупки оплачивать за счет собственных средств. Поэтому и прибегают сегодня к использованию лизинга. Лизинг представляет собой эффективный инструмент финансирования реального сектора экономики. Он помогает малым и средним предприятиям выходить на новый уровень производства: позволяет начать свое дело или же увеличить его масштабы без значительных стартовых затрат с низкой долей собственного капитала в

стоимости всего капитала и высокой долей заемного. Внедрение лизинга в практическую деятельность малых предприятий обеспечивает гораздо большую отдачу, чем использование его крупными предприятиями. Благодаря лизингу молодые компании получают возможность в короткие сроки максимально развить свой бизнес, приобрести современное оборудование, обновить автопарк.

Предметом лизинга могут быть любые объекты, относящиеся к основным средствам, используемые для предпринимательской деятельности, за исключением: земельных участков и других природных объектов; имущества, изъятого из оборота или ограниченного в обороте; имущества, используемого для личных (семейных) целей или бытовых нужд; результатов интеллектуальной деятельности.

Для заключения лизинговой сделки с лизинговыми компаниями необходим стандартный пакет документов: заявка на приобретение оборудования, анкета клиента, копии документов, подтверждающие правовой статус субъекта хозяйствования, бизнес-план и документы, характеризующие финансовое состояние предприятия или индивидуального предпринимателя.

Лизингополучателем может быть только юридическое лицо. Это требование предъявляется как к белорусским, так и иностранным лизингодателям. Физическое лицо не может быть и лизингополучателем.

В практической деятельности субъектов хозяйствования применяется несколько типов лизинга: финансовый, оперативный, возвратный, сублизинг, револьверный, раздельный.

Финансовый – одна из самых популярных форм лизинга. Потенциальные лизингополучатели обращаются в лизинговую компанию, указав, какое именно оборудование необходимо. При отсутствии разногласий лизингодатель начинает пользоваться предметом договора, не забывая вносить платежи. А по окончании срока договора только лизингополучателю решать, продолжить пользоваться чужой техникой или вернуть ее владельцу.

Оперативный лизинг лучше использовать в тех случаях, когда оборудование нужно на какое-то время, после которого оно вам, скорее всего, больше не понадобится. Обычно оперативным лизингом охотно пользуются строительные компании, берущие кран на год-два, а после окончания срока действия договора возвращает его собственнику. При этом фирма не имеет права требовать передачи того же крана в ее собственность. Для этого проще воспользоваться финансовым лизингом.

Принцип возвратного лизинга состоит в том, что фирма продает свое имущество лизинговой компании, получает за него деньги и тратит по своему усмотрению. И при этом продолжает использовать проданное оборудование. При полной выплате суммы договора возвратного лизинга техника снова переходит в собственность предприятия.

Принципы револьверного лизинга схожи с принципами финансового лизинга. Только в течение всего контракта лизинговая компания обязуется периодически менять устаревшее оборудование.

В большинстве случаев независимо от выбранного типа лизинга контракт заключается на полную стоимость имущества, а лизинговые платежи начинаются либо после поставки имущества лизингополучателю, либо еще позже, что подразумевает 100-процентное кредитование. По желанию лизингополучателя на условиях договора имущество, взятое в лизинг, может быть выкуплено. Предприятие получает возможность производить оплату за полученное оборудование из доходов от ее эксплуатации и право менять технику по мере физического или морального износа,

осуществляя ускоренную амортизацию. Лизинговые платежи можно разделить на три вида:

1. Равномерные платежи, т. е. одинаковые платежи на всем протяжении лизингового контракта.

2. Уменьшающиеся платежи, предполагающие, что каждый последующий платеж ниже предшествующего.

3. Каскадные платежи, по которым лизингополучатель выплачивает лизинговые платежи по мере финансовых поступлений.

В каждом случае вопрос о ежемесячных взносах и сроках решается индивидуально. Многое зависит как от количества предметов лизингового договора, так и от самого объекта. По данным компаний, в последнее время выстраиваются целые очереди желающих приобрести грузовые автомобили, автобусы и строительную технику в лизинг. По-прежнему сохраняется устойчивый спрос и на микроавтобусы. И именно лизинг позволил многим городам разобраться с проблемами пассажиропотока в часы пик.

Использование лизинга имеет ряд достоинств. Достоинство для лизингополучателя – уменьшение налоговой нагрузки, т. к. лизинговый платеж относится на себестоимость продукции (работ, услуг) и, следовательно, уменьшает налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. Можно заметить, что лизинг – инструмент, при помощи которого можно легально уменьшить налогооблагаемую базу.

Любая лизинговая сделка может рассматриваться как шанс на привлечение инвестиций. Лизинговое соглашение более гибко, чем ссуда, которая предполагает жесткие сроки и иные условия погашения. По заказу лизингополучателя лизингодатель может приобретать у фирм-изготовителей оборудование, стимулирующее предпринимательскую деятельность в соответствии с объективными потребностями, расширяя ту или иную сферу рынка. Приобретение оборудования на базе лизинговой сделки имеет определяющее значение для малого предпринимательства, занимающегося инновационной деятельностью. Малые предприятия почти на треть опережают крупные по скорости освоения новшеств. Для проведения испытаний необходимо дорогостоящее оборудование, которое малые предприятия себе не могут позволить, а необходимость в эксплуатации этих объектов носит краткосрочный временный характер. Эффективнее всего прибегнуть к оперативному лизингу, который позволяет приобрести в условиях ограниченных финансовых средств необходимое оборудование на короткий срок, а по его истечении вернуть объект лизинга лизингодателю. Чаще всего лизингодатель страхует объект лизинга самостоятельно, но эта сумма включается в лизинговые платежи лизингополучателя.

Лизинг оборудования в сфере малого и среднего предпринимательства сопровождается так же и созданием дополнительных рабочих мест, что положительно сказывается на экономике страны, поощряется государственной политикой. Государство стимулирует развитие лизинга, но только экономическими методами: создает привлекательный инвестиционный климат, обеспечивает минимальные риски, устанавливает гарантии, делая лизинг доступным. Следует заметить, что основное условие развития лизинга – строгое соблюдение прав собственника.

Особенность лизинга – экономическая свобода предпринимателя. Предприниматель сам решает, как ему использовать объект лизинга. Как показывает практика, наибольший объем лизинговых сделок совершается с производственным оборудованием, автотранспортными средствами, компьютерной и оргтехникой, банковским оборудованием. Возможность приобретения недорогого оборудования, техники и прочих основных средств путем лизинга делает этот финансовый инструмент при-

влекательным и для ИП, но в случаях, если он формирует затраты, начисляет амортизацию. Для индивидуальных предпринимателей, являющихся плательщиками единого налога лизинг не выгоден, т. к. лизинговая ставка на несколько пунктов выше ставки по кредиту, лизингополучатель уплачивает НДС не только на погашаемую стоимость объекта лизинга, но и на доход лизингодателя и ускоренная амортизация, применяемая при лизинге, не имеет для такого предпринимателя никакого значения, поскольку при его расчетах с бюджетом себестоимость не учитывается.

Наряду с многочисленными преимуществами от использования лизинга существуют и негативные моменты. Для лизингодателя основной риск – неполучение лизинговых платежей согласно графику, а для лизингополучателя – в случае невыполнения графика платежей два раза подряд и более – изъятие объекта лизинга с обязательным погашением задолженности.

Наряду с названными видами лизинга в качестве перспективного вида для Республики Беларусь следует отметить проектный лизинг. Подобная схема лизинга работает около 20 лет в США и около 10 лет в Европе. Особенность проектного лизинга в том, что предмет залога становится не только купленное оборудование, но и само предприятие, т. е. можно начать свое дело имея лишь помещение и персонал. Этот вид лизинга может быть направлен на поддержание и убыточных организаций. Причина отказа в выдаче кредита для таких организаций очевидна, но и приобрести по обычной схеме лизинга оборудование, которое смогло бы возобновить производство они тоже не могут, т. к. на балансе предприятия – убытки. При проектном лизинге вместо первоначального денежного платежа за необходимое оборудование, организация вносит свою гарантию, обеспеченную залогом своей недвижимостью. Данный вид лизинга является новым для нашей страны и несет в себе немалую долю риска для лизинговой компании, но стимулирует субъектов хозяйствования на осуществление предпринимательской деятельности. Если же организации так и не удалось выйти на новый уровень производства, то лизинговая компания выставляет ее на продажу: не меняется ничего кроме руководителя. Суть в том, что новому владельцу не надо искать помещение, набирать персонал, покупать оборудование – он приобретает организацию. Если же организация рассчиталась по долгам, то действие залога прекращается.

Сегодня лизинг является одним из наиболее эффективных финансовых инструментов, предоставляющим реальную возможность обновлять свои основные средства, снижать налоговые и оперативные издержки.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Я. А. Меллер

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

Научный руководитель И. В. Бабына

Успех инновационного процесса во многом зависит от того, в какой степени его непосредственные участники заинтересованы в разработке перспективных предложений и экономически эффективном внедрении результатов НИОКР в производство. Именно поэтому решающее значение приобретает трудовая мотивация работников и стимулирование их к высокопроизводительному труду со стороны управляющих инновационным процессом.