

- электронная коммерция не подходит для всех типов продуктов (модная одежда, сложные продукты, проекты);
- столкновения интересов (интересы дистрибьюторов могут не совпадать с интересами производителя);
- неудовлетворительная скорость работы Интернета.

Список использованных источников

1. Веденин Г.А. Международный маркетинг. Уч. пособие для ВУЗов. – 2002 г. – 318 с.
2. Холленсен С. Глобальный маркетинг. Пер. с англ., Мн.: Новое издание. – 2004 г. – 832 с.

УДК 658.1:339.187.62

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Г.Н. Гуца

*Учреждение образования «Белорусский
государственный экономический университет»*

Появление инвестиционного лизинга связывают со значительным ростом инвестиций в развитых странах, вызванных потребностями в рационализации и расширении производства. Лизинг является формой инвестиции именно благодаря тому, что для лизингополучателя он представляет собой вложение средств в основной капитал. Лизинговые операции, с их разнообразием способов и форм осуществления на практике, позволяют решать инвестиционные проблемы на макроуровне. Дело в том, что лизинг отвечает ряду потребностей производства, без удовлетворения которых оно не может нормально функционировать и развиваться в рыночной среде. Одна из них, на наш взгляд, наиболее важная, состоит в необходимости технико-технологического обновления производства, поскольку большинство предприятий Беларуси нуждаются в современном и высокопроизводительном оборудовании, другая - в кредитно-финансовом обслуживании предприятий. Обе указанные потребности взаимосвязаны и дополняют друг друга.

В настоящее время лизингом как финансовым инструментом в инвестиционной деятельности успешно пользуются предприятия всего мира. Однако в белорусской экономике широкого распространения лизинг пока еще не получил. Так, в развитых странах на лизинговые операции приходится до 30 % внутренних валовых инвестиций, в Республике Беларусь этот показатель, по данным Нацбанка, не превышает 2 %. Одна из причин - незначительный опыт практического использования лизинга в хозяйственной деятельности предприятий как следствие пассивности потенциальных лизингодателей, а также несовершенства законодательной базы. В силу ряда причин ограничены и возможности привлечения иностранного капитала.

Обычно к лизингу обращаются производители новых видов продукции, которые заинтересованы в продвижении своей продукции на рынок, а также в тех случаях, когда имеется спрос на оборудование у маломощных в финансовом отношении предприятий. К таким предприятиям можно отнести подавляющее большинство отечественных предприятий легкой промышленности, в частности трикотажные фабрики. В условиях обостряющейся конкуренции им все труднее выходить на рынок с новыми товарами. К

тому же, в основном, они ориентированы на выполнение заказов зарубежных фирм, что не способствует развитию собственного производства.

Увеличение объемов производства при практически отсутствующих инвестициях не может способствовать развитию реального сектора экономики. Поэтому предприятия легкой промышленности, не имея достаточного количества собственных денежных средств для инвестирования или не имея возможности получить кредиты у банков ввиду своей неплатежеспособности и отсутствия доверия из-за неблагоприятной картины собственного баланса, необходимости обязательного предоставления банку средств обеспечения исполнения обязательств в сумме, значительно превышающей объем обязательств по кредитному договору, проявляют интерес к лизингу, который оказывается более выгодной формой финансирования, чем кредит.

Обычный инвестиционный кредит позволяет покрыть максимум 70% расходов по приобретению инвестиционного объекта, а лизинг предоставляет возможность инвестору приобрести объект полностью. Лизинговые платежи, как правило, распределяются равномерно и вносятся ежемесячно, хотя возможна и отсрочка. При лизинге существует возможность гибкой системы платежей лизингополучателя, как правило, устанавливается наиболее оптимальный график платежей для предприятия-лизингополучателя, учитывающий особенности его работы и другие факторы. Общее удорожание по сделке может достигать 7,5–10% от стоимости оборудования в год. Однако финансовые ресурсы средств, собственные или заемные, не отвлекаются на приобретение необходимого оборудования, а предприятие получает возможность рассчитывать за полученное оборудование из доходов от его эксплуатации.

Привлекателен для предприятий и тот факт, что при лизинге имеется возможность оперативно менять оборудование в связи с его физическим или моральным износом, что связано в первую очередь с амортизационными льготами - осуществлением ускоренной амортизации. Нормативными правовыми актами предусмотрено, что величина амортизации (износа) объекта лизинга устанавливается договором лизинга по согласованию между лизингодателем и лизингополучателем. Кроме того, уменьшаются некоторые виды налога: налог на недвижимость, выплачиваемый балансодержателем объекта лизинга, а также налогооблагаемая база по налогу на прибыль и транспортному сбору - за счет того, что весь лизинговый платеж относится на себестоимость продукции (работ, услуг) лизингополучателя.

Нормативная правовая среда развития лизинга в Республике Беларусь позволяет осуществлять обновление основных средств на предприятиях легкой промышленности. Вместе с тем, признавая инвестиционную привлекательность вложений в сектор финансовых услуг, полагаем, что необходимо осуществить ряд эффективных мер на государственном и региональном уровнях с целью повышения эффективности лизинговой деятельности.

Так, успешному развитию лизинга в Республике Беларусь в целом и инвестиционной деятельности предприятий, в частности, будет способствовать дальнейшая поддержка государством малых предприятий с целью обеспечения их стартовым капиталом для образования лизинговых компаний, предоставление лизингодателям и лизингополучателям налоговых и таможенных льгот. На наш взгляд, целесообразно отменить установленный для государственных предприятий запрет выступать гарантами или поручителями перед банками-кредиторами по исполнению обязательств по возврату полученных кредитов юридическими лицами негосударственной формы собственности, к которым относится и большинство лизинговых компаний.

Следует отметить наличие хорошего инвестиционного климата в нашей республике. Деятельность юридических лиц в Республике Беларусь по осуществлению передачи имущества в лизинг не требует получения специального разрешения (лицензии), а минимальные размеры уставных фондов лизинговых компаний определяются в соответствии с общими нормами о регистрации коммерческих организаций и составляют суммы в размере от 400 евро для общества с дополнительной ответственностью до 12.500

евро для открытых акционерных обществ. Объект лизинга во время действия договора лизинга не подлежит переоценке, что упрощает ведение учета лизинговых операций и является фактором, способствующим стабилизации налоговой и амортизационной политики лизингодателей и лизингополучателей.

Налогообложение предприятий-лизингодателей предусматривает взимание налогов при осуществлении лизинговой деятельности только с сумм вознаграждения лизингодателя, а не с оборота, что приводит к удешевлению лизинговой сделки. Исключение в данном случае представляет собой налог на добавленную стоимость, исчисление которого осуществляется по особым правилам в рамках отдельных нормативных документов, устанавливающих единые для всех субъектов хозяйствования республики принципы исчисления и взимания НДС. Субъектам малого предпринимательства предоставляется финансовая поддержка за счет средств республиканского бюджета: частичная компенсация расходов по выплате лизинговых платежей по договорам лизинга в части оплаты банковских процентов за пользование лизингодателем заемными средствами на приобретение объекта лизинга.

При таможенном оформлении объектов лизинга в таможенном режиме свободного обращения может предоставляться рассрочка по уплате таможенных платежей. Лизингодателям-нерезидентам Республики Беларусь гарантируется беспрепятственный перевод за границу лизинговых платежей в иностранной валюте после уплаты налогов, сборов и других обязательных платежей в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

Вместе с тем целесообразно дальнейшее совершенствование нормативной правовой базы. Полагаем, что опыт использования лизинга как инвестиционного механизма должен быть закреплен на законодательном уровне. Как показывает практика лизинговых правоотношений, лизинговой можно назвать такую сделку, объект которой амортизируется в процессе лизинга не менее чем на 60%. Иначе появляется опасность возникновения псевдолизинговой схемы, под которой производители и продавцы оборудования с целью получения налоговых льгот маскируют обычную куплю-продажу с отсрочкой платежа. Кроме того, инвестиционный характер лизинга обязывает лизингодателей финансировать сделку не менее чем на 50% из средств самой лизинговой компании. В противном случае существует риск, что сделка не будет соответствовать критериям лизинга, на что могут обратить внимание и налоговые органы — со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Нормативная правовая база по лизингу может значительно увеличить преимуществ лизинга по сравнению с другими формами инвестирования, если с ее помощью будут созданы равные условия для удовлетворения интересов всех участников лизинговых правоотношений в рамках действующего в нашей стране законодательства. В будущем «Законе о лизинге в Республике Беларусь», на наш взгляд, данные моменты должно найти свое отражение, а также должны быть предусмотрены условия, позволяющие широко использовать лизинг с целью привлечения иностранных инвестиций. Необходимо также детализация отдельных вопросов лизинговой деятельности, и в первую очередь, тех из них, которые недостаточно четко оговорены в Гражданском кодексе Республики Беларусь и в Положении о лизинге на территории Республики Беларусь. Это позволило бы белорусским предприятиям обеспечить себе правовую защищенность в сфере лизинговой деятельности, в том числе и с зарубежными партнерами.

Таким образом, в нашей стране лизинг как финансовая категория находится на начальной стадии своего развития, когда лишь определяются основные подходы к становлению базовых правил и условий его использования. Лизинг в современных условиях перехода отечественной экономики к рынку (при совершенствовании действующей нормативной правовой базы) может стать одним из основных средств обновления производственных фондов предприятий, важнейшим механизмом финансирования реального сектора экономики, и, в первую очередь, предприятий легкой промышленности, а также малых и средних предприятий Республики Беларусь. Более того, с ростом

технического прогресса инвестиционные потребности народного хозяйства уже не могут в полной мере удовлетворяться исключительно за счет традиционных каналов финансирования (бюджетных средств, собственных средств предприятий, долгосрочного банковского кредита и прочих источников). При этом важно отметить, что преимущества в использовании лизинга обусловлены экономической природой лизинга. Кроме того, состояние отечественной нормативной базы по лизингу свидетельствует о его высоком потенциале, который следует использовать с помощью решения экономических и правовых проблем в сфере экономики.

УДК 339.9

АДАПТАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ЭКСПОРТИРУЕМЫХ ТОВАРОВ

Н.В. Додельцева

Ивановская государственная текстильная академия

Товар является сердцевинной всей экспортной деятельности, поэтому вся совокупность мер, связанных с товаром, - его создание, производство, реализация на рынке, сервис, реклама и т.д. - занимает центральное место в экспортной политике и практике предприятия. В связи с этим большое внимание в отечественной и зарубежной экономической литературе уделяется изучению товара вообще, и экспортного товара в частности.

Считается, что потребительная ценность товара тем выше, чем более он соответствует по своим показателям качества требованиям, выявленным в результате изучения потребностей покупателей, и другим характеристикам, определяющим спрос. Рекомендуется при выявлении потенциальной экспортной продукции иметь в виду, что разработка, дающая большой экономический эффект внутри страны, не обязательно будет иметь успех за рубежом, так как требования отечественного и зарубежного покупателя нередко различны. На внешнем рынке гораздо более жесткая конкуренция и высокие требования к качеству продукции, низкий уровень которого, как правило, невозможно компенсировать ни умеренной ценой, ни выгодными условиями кредитования, ни какими-либо другими преимуществами и льготами. Лишь когда товар создается на основе стандартов и норм международных организаций он одинаково пригоден для внутреннего и внешнего рынков.

Многие авторы считают, что экспортным товаром можно называть только такой товар, который создан после серьезного анализа требований сегмента покупателей (рынка) той страны или группы стран, где продавец намерен вести экспорт. При разработке экспортного товара следует учитывать возможные изменения этих требований в перспективе, предусматривать должное правовое, сервисное, рекламное обеспечение. Именно такой товар может обеспечить успешный экспорт и его высокую экономическую эффективность. Таким образом, при определении потенциальных экспортных товаров предприятие должно обязательно учитывать, в какой стадии жизненного цикла находятся эти товары. Для экспортера только тот товар оправдывает свое существование, который за свой жизненный цикл в целом может обеспечить значительный объем прибыли по отношению к инвестированным средствам. Необходимо прекращать сбыт товара, если его коммерческие показатели ухудшились.

Считается, что, сравнив информацию о состоянии рынка и интересах потенциальных партнеров с данными о конкурентоспособности своего товара, фирмы-экспортеры, как правило, обнаруживают некоторые несоответствия, что является совершенно нормальным.