

вид затрат), чтобы добиться большего эффекта. В данном случае предприятие будет иметь дополнительную прибыль от реализации новой продукции на каждый процент увеличения соответствующего фактора. Эта дополнительная прибыль будет равна величине коэффициента эластичности (в %) по данному фактору.

При неэластичной эффективности инновации предприятию не стоит влиять на ее эффективность через изменение величины соответствующего фактора (например, вида затрат), так как полученный эффект будет гораздо меньше, чем рост затрат на его достижение. Величина потерь предприятия будет равна величине коэффициента эластичности (в %) по данному фактору. В данном случае хозяйствующий субъект должен искать другие способы (инструменты) влияния на эффективность инновации, способствующие росту объема реализации новой продукции.

При единичной эластичности эффективности инновации предприятие получит прибыль равную величине затрат соответствующего фактора, т.е. просто возместит затраты соответствующих факторов без дополнительной прибыли. Прибыль от реализации новой продукции будет равна норме рентабельности, заложенной в цену продукции. При этом норма рентабельности останется прежней при изменении величины соответствующих факторов (затрат).

Литература

1. *Выборнов, В.И.* Методы определения и обоснования экономической эффективности производства в условиях рыночной экономики / В.И. Выборнов // Науч. тр. Белорус. гос. экон. ун-та. Юбилейный вып.: в 2 т.; редкол.: В.Н. Шимов (пред.) [и др.] — Минск: БГЭУ, 2003. — Т.2.
2. *Петрович, М.В.* Категория «эффективность»: сущность и применение / М.В. Петрович // Менеджмент и маркетинг: опыт и проблемы: сб. науч. тр.; под общ. ред. И.Л. Акулича. — Минск: Право и экономика, 2004.
3. *Антонова, Н.Б.* Государственное регулирование экономики: учеб. / Н.Б. Антонова. — Минск: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2002.
4. *Савицкая, Г.В.* Экономический анализ: учеб. / Г.В. Савицкая. — 9-е изд., испр. — М.: Новое знание, 2004.
5. *Суша, Г.З.* Экономическая эффективность предприятия: учеб.-практ. пособие / Г.З. Суша. — Минск: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2003.
6. *Мясникович, М.В.* Государственное регулирование инновационной деятельности: учеб. пособие / М.В. Мясникович, Н.Б. Антонова, Л.Н. Нехорошева. — Минск: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2005.
7. *Крылов, Э.И.* Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: учеб. пособие / Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2003.

Т.А. БАРАНОВСКАЯ

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА ПОДВИЖНОГО СОСТАВА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Современная белорусская экономика находится на этапе масштабных инвестиционных проектов в инфраструктурные отрасли, в частности в железнодорожную. Стабилизация и рост белорусской экономики способствуют повышению потребности в перевозках, усиливают необходимость модернизации

Татьяна Анатольевна БАРАНОВСКАЯ, ассистент кафедры экономики транспорта Белорусского государственного университета транспорта.

технической базы железных дорог. Однако в связи со снижением объемов капитальных вложений за последние годы значительно вырос износ парка вагонов предприятий пассажирского и грузового хозяйства. В настоящее время износ пассажирских вагонов составляет 77,9 %, грузовых — 78,8 %. Проводится стратегия исключения из инвентаря вагонов, требующих значительных финансовых затрат на их восстановление. В 2007 г. парк железных дорог обновился всего на 1,46 %. За пределами нормативных сроков службы находятся более 41 % грузовых и 29 % пассажирских вагонов. Следовательно, серьезной проблемой для развития железнодорожного транспорта является высокая доля морально устаревших основных фондов [1, 2; 2, 6].

В Республике Беларусь проблема сохранения вагонного парка решается, с одной стороны, закупкой нового подвижного состава для компенсации сокращающегося парка и замены старых вагонов, не подлежащих восстановлению, а с другой — проведением капитально-восстановительных ремонтов с продлением срока службы вагонов до 40 лет.

Для стабильной работы дороги только по грузовому парку до 2015 г. необходимо приобрести к общему парку дополнительно 11 515 вагонов. План приобретения подвижного состава по Белорусской железной дороге на 2009 г. составляет 523 ед. подвижного состава на сумму 549 214,2 млн р. Учитывая, что основным источником финансирования обновления основных производственных фондов железнодорожного транспорта являются прибыль и амортизационные отчисления, становится явной недостаточность капитальных вложений. Это требует изыскания дополнительных способов финансирования, в частности, привлечения лизинговых ресурсов.

Устойчивый спрос на подвижной состав, низкий по сравнению с воздушным и морским транспортом уровень риска приобретаемых активов, рост цен на рынке, развитие конкуренции, подконтрольность перемещения, делают приобретение вагонов и локомотивов весьма привлекательным с точки зрения обеспечения обязательств при лизинге.

Данные перспективы оценены большинством стран мира, включая Россию, где железнодорожный транспорт стал ключевым и быстро развивающимся сегментом (по итогам 2007 г. объемы сделок с арендой железнодорожной техники увеличились примерно на 200 %) [3, 3]. В то же время в Беларуси железнодорожный транспорт как объект лизинга не находит должного применения. В связи с этим актуальны исследование накопленного мирового опыта в области лизинговых операций на железнодорожном транспорте и предложение вариантов его адаптации к реалиям белорусской экономики.

Особенностью рынка лизинга железнодорожного подвижного состава является сравнительно небольшое число потенциальных лизингополучателей — владельцев подвижного состава. В большей степени к ним можно отнести железнодорожных перевозчиков и в меньшей — дистрибьюторские компании (например, на рынке строительных материалов) и крупные производственные предприятия.

В мировой практике использования лизинга в области железнодорожного транспорта можно выделить четыре группы арендодателей. В первую входят лизинговые компании (ROSCO), начавшие деятельность в Великобритании, когда все пассажирские перевозки перешли в ведение владельцев краткосрочных франшиз. Появившиеся в те годы компании в настоящее время принадлежат банкам.

Компании второй группы — это владельцы грузовых вагонов, начавшие деятельность десятилетие назад в странах континентальной Европы с покупки дорогих вагонов. Численность членов этой группы увеличивается, в том числе и за счет компаний-операторов. Например, железные дороги Нидерландов представляют в аренду подвижной состав владельцам франшиз на пассажирские перевозки в региональных сообщениях.

К третьей группе относятся компании-изготовители, которые рассматривают путь эксплуатационной аренды как возможность увеличения объема услуг по техническому обслуживанию в дополнение к традиционным продажам.

Компании четвертой группы — современные представители рынков США и Европы, предлагающие полный комплекс лизинговых услуг в другие страны и регионы [4, 12–14].

В соответствии с мировой практикой поставщики транспортных средств редко оказывают услуги по лизингу, предпочитая сотрудничество с банками и лизинговыми компаниями, так как при предоставлении оборудования в лизинг существует рассрочка платежей и, следовательно, производитель вынужден предоставить своеобразный кредит покупателю [4, 12–14].

И на европейском, и на североамериканском рынках лизинговые компании являются основными собственниками подвижного состава. Причем в США половина, а в Европе четверть вагонов находится в управлении у компаний на условиях оперативного лизинга. Это связано с тем, что подвижной состав чаще всего не является ключевым активом для перевозчиков. Им проще пользоваться услугами лизинговых компаний, чем заниматься вагонным хозяйством самостоятельно. В США лизинговые операторы имеют свои сервисные подразделения и порой даже занимаются производством подвижного состава.

В деятельности лизинговых компаний важная роль принадлежит банкам. За рубежом лизинговые компании используют в своих операциях, как правило, 75–80 % заемных средств. Внедрение банков на рынок лизинговых услуг, включая область железнодорожной техники, вызвано: высокой капиталоемкостью данного рынка, требующего значительных финансовых ресурсов, которые концентрируются главным образом в банках; обострением конкуренции на финансовых рынках, в частности, с небанковскими финансово-кредитными организациями, что побуждает банки к расширению сферы деятельности и способам вложения ресурсов; тесной связью лизинговых и кредитных операций; преимуществами лизинга для банков [5, 14–17].

Успех деятельности лизинговой компании, специализирующейся на сдаче в аренду железнодорожных вагонов и локомотивов, определяется многими факторами: точностью прогнозирования наполнения рынка лизинга (вероятности периодов избытка или недостатка подвижного состава на рынке), четкостью планирования размера взимаемой с арендатора платы и соответственно срока окупаемости инвестиций [6, 24–27].

Лизингодатели в США и Канаде также дополнительно учитывают влияние на деловую активность следующих специфических факторов:

- возможность улучшения использования подвижного состава железной дорогой, за счет чего потребность в дополнительных вагонах снижается;
- климатические условия — умеренные зимы последних лет несколько снизили потребность в угле и, следовательно, в объеме его перевозок, что привело к избытку углевозных вагонов;
- причины внешнего характера — сокращение объемов экспорта;
- изменения в общей ситуации на железнодорожном транспорте (конкуренция между железнодорожными компаниями) [7, 50–52].

Важное значение имеет постоянное присутствие лизинговых компаний на рынке и оптимальное прогнозирование спроса на перспективу при определении оптимальной политики закупок подвижного состава, выборе нового или бывшего в эксплуатации, а так как технические характеристики новых и старых вагонов практически одинаковы, то нужно принимать во внимание только состояние вагонов. Поддержанный подвижной состав дешевле, но у него выше операционные издержки в связи с большей потребностью в ремонте. Если же сравнивать характеристики нового современного подвижного состава, то привлекательность последнего значительно повышается за счет принципиально другой экономики эксплуатации вагонов нового поколения. Для лизинговых компаний это хорошие возможности [7, 50–52].

Рынок лизинга подвижного состава имеет постоянную тенденцию к изменению структуры приобретаемого вагонного парка. Рынок железнодорожного лизинга делится на рынок лизинга пассажирских вагонов и рынок лизинга грузовых вагонов. В России наиболее выгодным представляется лизинг цистерн (из-за их дефицита и достаточно высокой цены груза) и полувагонов (из-за пригодности для перевозки большинства видов грузов).

Анализ показал, что для покупки пассажирского подвижного состава, эксплуатация которого во многих странах убыточна, применение лизинга малоэффективно. Социальная значимость пассажирских перевозок, существенная потребность в таком подвижном составе, отсутствие достаточных средств для его закупки подтверждают необходимость поддержки лизинговой деятельности со стороны государства.

А.В. Костючков в качестве основных рычагов государственного воздействия рассматривает правила начисления амортизации и условия налогообложения. А.С. Сайганов, А.П. Тақун выделяют три направления политики государства в области лизинговой деятельности: создание специальных лизинговых компаний по поддержке лизинга в приоритетных отраслях экономики (осуществление отраслевых программ); создание фондов для стимулирования инвестиций в отдельные секторы экономики; участие самого правительства в льготном финансировании лизинговой деятельности в части государственных программ [8, 2 – 28; 9].

В практике лизинга железнодорожного подвижного состава наибольшее распространение получил лизинг финансовый, включая возвратный, а также оперативный (эксплуатационный).

Финансовый лизинг является одним из путей использования заемных средств для приобретения основных фондов, которые находятся на балансе лизингополучателя и амортизируются как любое основное средство. Выгоды финансовой аренды в основном определяются оптимизацией налогов для обеих сторон — арендодателя и арендатора. ОАО «Российские железные дороги» практически все покупки осуществляет по схеме финансового лизинга. Другие крупные клиенты при приобретении подвижного состава в больших количествах также предпочитают финансовый лизинг.

В сделках оперативного лизинга полученные в лизинг активы не находятся на балансе компании-лизингополучателя, как в случае с финансовым лизингом, и, таким образом, не отвлекают капитал от основной деятельности компании и не снижают ее возможности по привлечению заемного финансирования. Оперативный лизинг повышает текущую доходность операций клиента и увеличивает стоимость бизнеса в целом. Если спрос трудно оценить точно, то оперативный лизинг представляет путь минимального риска для новых операторов, появляющихся в условиях открытого доступа к транспортной инфраструктуре [4, 12 – 14].

В США сделки оперативного лизинга очень популярны, поскольку считается, что клиент по ним получает наиболее полные услуги, а сроки пользования имуществом самые оптимальные.

Наиболее перспективно использование оперативного лизинга для закупки крытых вагонов (хопперов) и некоторых видов специализированных вагонов (например, фитинговых платформ), приобретение собственного парка которых невыгодно, а оперативный лизинг позволяет получить их в распоряжение на необходимый срок.

Для минимизации лизинговых рисков возможно использование определенных схем взаимодействия лизинговых компаний. В России практикуются следующие схемы:

- лизинг-сублизинг, когда зарубежная лизинговая компания сдает в лизинг оборудование российской лизинговой компании, а та, в свою очередь, отдает его российскому лизингополучателю;

- создание совместных лизинговых компаний, когда местным лизинговым компаниям целесообразно выполнение следующих функций: рекламная деятельность; маркетинговые исследования; анализ деятельности предприятий — потенциальных лизингополучателей; формирование пакета заявок на получение в лизинг транспортных средств;

- лизинговое брокерство, когда российская лизинговая компания осуществляет для зарубежного лизингодателя полный анализ и контроль финансового состояния лизингополучателя или предоставляет гарантии на осуществление лизинговых сделок [10, 16 — 22].

Примером лизингового брокерства также может послужить опыт Новой Зеландии, где в результате отсутствия крупных арендодателей подвижного состава железнодорожная компания TranzRail, дочерняя Wisconsin Central, была вынуждена обратиться за финансированием лизинговых операций к компаниям GATX и CitiRail, США [7, 50 — 52].

В Украине для приобретения железнодорожного подвижного состава применяется следующая схема:

- клиент после подачи заявки и направления в лизинговую компанию необходимого пакета документов для юридического и финансового анализа (с целью определения его платежеспособности) выполняет авансовый платеж, после чего в оговоренный договором лизинга срок получает заказываемый железнодорожный транспорт в пользование;

- при приобретении для лизингополучателя железнодорожного транспорта, производимого за пределами Украины, лизинговая компания, заключая внешнеэкономические контракты, заручается поддержкой стратегического инвестора — финансовой группы BNP Paribas, при этом эффективно использует механизмы расчетов с привлечением банковских гарантий, аккредитивных схем.

В США для реализации крупного лизингового проекта создается акционерная лизинговая компания и объявляется свободная подписка на акции, что позволяет аккумулировать средства частных инвесторов [11, 4 — 14].

Пример обновления грузового парка в основном за счет частных, заинтересованных в повышении качества перевозок и, следовательно, в инвестировании в новый подвижной состав, может быть полезен и для Республики Беларусь.

Таким образом, анализ развития лизинговой деятельности показывает, что лизинг подвижного состава представляет одну из сфер, медленно развивающихся в железнодорожной отрасли из-за недостаточной инвестиционной привлекательности железнодорожного транспорта. Отмечается, что для разрешения данной проблемы необходимо создание условий и разработка механизма привлечения сторонних инвестиций. Обобщая опыт зарубежных стран, следует подчеркнуть, что ситуация финансирования покупки или аренды подвижного состава зависит от наличия адекватной системы частного финансирования, которая дает инвесторам уверенность в том, что покупка (или лизинг) подвижного состава является выгодным бизнесом. Если рассматривать страны, где железные дороги и их составляющие элементы воспринимаются как неотъемлемая часть государственной собственности, то возможности улучшения качества услуг по перевозке грузов низкие. Поэтому одним из вариантов решения поставленной задачи для Республики Беларусь может стать пример реформирования железнодорожной отрасли в других государствах путем ее акционирования.

Особенностью железнодорожной отрасли, по сравнению с другими капиталоемкими отраслями, например, воздушным транспортом, является отсутствие достаточно точного прогнозирования сезонных колебаний спроса, что не позволяет избежать избытка или, наоборот, дефицита предлагаемого в лизинг подвижного состава. Важным для Беларуси становится опыт других стран по применению лизинга для приобретения технических средств, эксплуатация которых высокоэффективна.

Поскольку развитие лизинга в Беларуси сталкивается с проблемами аккумулярования значительных денежных средств и лизинговые проекты в сфере железнодорожного подвижного состава характеризуются высокой капиталоемкостью, то важное значение в отношении лизингового бизнеса будет иметь активное сотрудничество иностранных и отечественных партнеров. Высокая рентабельность инвестиций в данные проекты и низкие риски проводимых операций вызывают интерес у зарубежных инвесторов. В свою очередь стремление к взаимопониманию лизинговых и железнодорожных компаний позволит сгладить непредсказуемость динамики лизингового рынка.

Анализ развития лизинга показал, что в области железнодорожного транспорта существуют значительные резервы роста объемов лизинговых операций.

Литература

1. *Бондарева, Т.* Железная дорога — в зоне доступа / Т. Бондарева // Железнодорожник Белоруссии. — 2008. — □ 40. — 31 мая.
2. *Камяк, Н.* Его величество — вагон / Н. Камяк // Железнодорожник Белоруссии. — 2008. — □ 33. — 30 апр.
3. *Леонтьева, Е.* Спорная аренда: лизингодателям приходится отстаивать свои права в суде / Е. Леонтьева // Гудок. — 2008. — □ 66. — 16 апр.
4. Лизинг подвижного состава // Железные дороги мира. — 2003. — □ 8.
5. *Голуб, М.* Пути развития банковского лизинга / М. Голуб, Е. Семиренко // Вестн. Асоц. белорус. банков. — 2005. — □ 7 (315).
6. Лизинг на железных дорогах Северной Америки // Железные дороги мира. — 2006. — □ 5.
7. Лизинг железнодорожного подвижного состава // Железные дороги мира. — 2000. — □ 11.
8. *Костючков, А.В.* Развитие лизинга в Республике Беларусь / А.В. Костючков // Белорус. экономика: анализ, прогноз, регулирование. — 2003. — □ 11.
9. *Сайганов, А.С.* Совершенствование развития лизинговых отношений в агропромышленном комплексе Республики Беларусь / А.С. Сайганов, А.П. Такун. — Минск: Ин-т аграр. экономики НАН Беларуси, 2003.
10. *Левсевиц, А.* Лизинг: зарубежный опыт и перспективы развития в Республике Беларусь / А. Левсевиц // Управление капиталом. — 1998. — □ 7.
11. *Левкович, А.* Развитие рынка лизинговых услуг в Республике Беларусь / А. Левкович // Вестн. Асоц. белорус. банков. — 2004. — □ 42–43 (302–303).

Д.А. АНАНЬЕВ

ОСОБЕННОСТИ СПРОСА НА ПИВОВАРЕННУЮ ПРОДУКЦИЮ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Главным индикатором развитости пивоваренной промышленности в стране, на который ориентируются большинство специалистов, является уровень потребления пива на душу населения. За последние несколько лет уровень потребления пивоваренной продукции существенно увеличился. Так, в 2004 г. он составлял 22,2 л на душу населения в год, в 2005 г. — 30,9 л, в 2006 г. — 38,8 л и в 2007 г. — 45,5 л [1].

Несмотря на то, что спрос на пивоваренную продукцию постоянно растет, Республика Беларусь по уровню ее потребления на душу населения в год существенно уступает европейским странам (табл. 1).

Таблица 1. Потребление пива на душу населения в различных странах мира в 2007 г., л