

При этом важно отметить, что при операции по приобретению слитка, инвестор должен будет оплатить НДС, при открытии вклада – НДФЛ (налогом на доходы физических лиц облагаются проценты по срочным вкладам в драгоценных металлах).

На наш взгляд, в настоящее время наиболее оптимальной и доходной для частного инвестора является открытие обезличенного металлического счета при использовании стратегии диверсификации, то есть счета будут открыты в разных металлах. Учет вышесказанного не только позволит инвестору заработать, но также коммерческие банки смогут развивать такие операции и увеличить их объем в портфеле банка.

Н.Г. Кисельков

*Белорусский государственный экономический университет
(Республика Беларусь, Минск)*

ЭТАПЫ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ЛИЗИНГОВОЙ СДЕЛКИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

В международной практике в большинстве случаев под лизингом понимают долгосрочную аренду машин, оборудования, транспортных средств и сооружений производственного назначения. Так, по определению Европейской федерации национальных ассоциаций по лизингу оборудования, лизинг – это договор аренды машин и оборудования, а также других товаров для их использования в производственных целях, в то время как эти изделия покупаются арендодателем и он сохраняет право собственности на них до конца сделки.

В лизинговой операции можно выделить три основных этапа:

- 1) подготовка и обоснование;
- 2) юридическое оформление;
- 3) исполнение.

Прежде всего, менеджерами лизинговой компании проводится работа по поиску и привлечению клиентов. Данный процесс можно назвать «активными продажами». Есть несколько способов поиска клиентов:

1. Рассылка почты, в т.ч. электронной, звонки потенциальным лизингополучателям. Как правило, в начале сезона строительства (март-апрель) лизинговые компании делают ставку на организации данной отрасли, осенью же – на международные грузоперевозки.

2. Организация взаимовыгодного сотрудничества с поставщиками

и производителями автомобилей, техники, различного рода оборудования, риэлтерскими и строительными компаниями (если речь идет о лизинге недвижимости). Для продавца сотрудничество лизинговыми компаниями – это дополнительная реклама, возможность реализовать оборудование или объект недвижимости (а значит получить прибыль) клиентам, которые не имеют в данный момент 100% стоимости предмета лизинга. Одним из вариантов привлечения поставщиков является заключение агентских договоров, согласно которым лизинговая компания выплачивает вознаграждение в виде части прибыли по сделке лизинга.

3. Реклама лизинговой компании на специализированных сайтах, в коммерческих специализированных изданиях и т.д.

Как показывает практика, наиболее действенными являются 2-й и 3-й варианты, так как охватывают строго целевую аудиторию.

На следующем этапе оформляются заявки будущего лизингополучателя, оформляется необходимый пакет документов, готовятся заключения о финансовом состоянии потенциального лизингополучателя и рассчитывается эффективность лизингового проекта. При финансовом анализе клиента необходимо очень подробно изучить не только бухгалтерскую отчетность прошлых периодов, но и попытаться понять перспективы развития компании-лизингополучателя на ближайшие годы. Необходимо также оценивать общую конъюнктуру рынка, место и перспективы данного предприятия в рыночной конкуренции. Одним из вариантов уменьшения риска лизингодателя является заключение договора обратного выкупа, подразумевающего обязательный выкуп оборудования продавцом по остаточной стоимости в случае непогашения лизингополучателем очередных платежей и, как следствие, изъятие предмета лизинга.

На втором этапе производится юридическое закрепление лизинговой сделки. Основным документом лизинговой сделки является договор лизинга. Он заключается между владельцем имущества и пользователем о предоставлении последнему во временное пользование для предпринимательской деятельности предмета лизинга. Договор лизинга предполагает предоставление лизингополучателем в банк заявления на акцепт платежных требований. Данная вынужденная мера позволяет бороться с недобросовестными лизингополучателями с целью взыскания просроченных очередных платежей.

В договоре о лизинге должно быть отражено положение, что право собственности на имущество в течение всего срока лизинга принадле-

жит лизингодателю. Лизингополучатель имеет исключительное право владения и пользования предметом лизинга. Доходы, полученные пользователем на лизинговом имуществе, принадлежат лизингополучателю. Без письменного согласия лизингодателя предмет лизинга не может быть передан третьему лицу. Лизингополучатель должен использовать имущество только по прямому назначению и не имеет права вносить в него изменения и модификации. Желательно все действия, которые предполагает произвести над имуществом лизингополучатель, отразить в договоре о лизинге непосредственно или включить в него фразу по письменному согласию лизингодателя.

Третий этап лизингового процесса – период собственно использования предмета лизинга. Он сопровождается отражением лизинговых операций в бухгалтерском учете и отчетности. На данном этапе производится выплата арендодателю лизинговых платежей, и после окончания срока лизинга оформляются отношения по дальнейшему использованию предмета лизинга.

Важно отметить, что в развитии процесса предоставления лизинговых услуг можно отметить весьма прогрессивные тенденции. В частности, некоторые лизинговые компании в стремлении к расширению клиентской базы отходят от индивидуализации каждой сделки. Вместе этого они внедряют так называемые типовые лизинговые продукты, однако стандартизировать до конца процесс и алгоритм анализа потенциального лизингополучателя на данный момент не представляется возможным в силу особенностей сфер деятельности каждого клиента.

Е.Б. Корейша

*УО «Полоцкий государственный университет»
(Республика Беларусь, Новополоцк)*

ИНВЕСТИРОВАНИЕ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

В современной литературе всё чаще встречаются понятия «интеллектуальный капитал», «человеческий капитал» и др. Такая тенденция неслучайна, ведь не вызывает сомнений, что люди, а не деньги, здания и даже техника – решающий фактор, предопределяющий успех предприятия, осуществляющего деятельность в условиях рыночной экономики, и именно высококвалифицированные работники – основной источник прибыли. Поэтому становится актуальным производить долго-