

Белорусский рынок меньше – соответственно, меньше на нем и активных персон, а в результате присутствует некий элемент тусовочности. PR-менеджер, например, знает, что господин, допустим, Иванов работает в таком-то издании, с ним надо общаться определенным образом и использовать один подход, а вот с Петровым из другого издания все немного иначе. В такой ситуации заниматься стратегическим PR довольно странно – все равно что из пушки по воробьям палить.

В Белоруссии «главным PR-менеджером» в любой компании является ее руководитель, а в зависимости от его взглядов формируется группа, занимающаяся PR и маркетингом. Очень многие руководители ставят на первый план не стратегические, а тактические цели, и в этом смысле большинство определений PR вряд ли имеет к белорусскому рынку серьезное отношение. Нет также в Белоруссии ни четких моделей, ни ясно разработанных программ.

Еще одной особенностью этих секторов белорусского рынка является доминирование на них закрытых обществ, в связи с чем в ближайшее время не будет настоящего анализа PR-компаний. Пройдет еще лет 20-30, прежде чем открытую информацию можно будет проанализировать. Ведь PR – это политика, а кто согласится открыто обсуждать свою стратегию на рынке?

Очень большая проблема для белорусских компаний – «доморощенность» собственных PR-кадров. Подготовкой специалистов в этой области почти никто не занимается, а молодые люди, пришедшие на ту или иную фирму, горят желанием сделать ее известной, востребованной, но как этого добиться – не знают. Однако, несмотря на молодость и ошибки рынка PR, за последние 2-3 года виден достаточно серьезный прогресс в этой области. Сегодня уже существует такое важное явление, заметное на рынке, как перераспределение маркетинговых бюджетов в сторону PR, с чем соглашаются многие фирмы, причем, чем более высокотехнологичной оказывается их продукция, тем выше роль PR. Это, а также появление все большего числа специалистов по PR, увеличение количества правильно и толково проведенных пресс-конференций позволяет сделать вывод, что PR-рынок в Беларуси существует и активно набирает обороты.

РАЗВИТИЕ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

О. Заянчковская

Пинский высший банковский колледж

В Беларуси зафиксирован самый высокий в СНГ удельный вес лизинговых операций в общем объеме инвестиций в экономику – 2 %, что, собственно, еще не является поводом для оптимизма, поскольку отечественные компании продолжают испытывать серьезные трудности, связанные с развитием международного лизинга.

В развитых странах на долю лизинговых операций приходится до 30 % в общем объеме инвестиций. Развитие лизинга особенно благотворно сказывается

ся на экономике в кризисные периоды, так как лизинговые инвестиции, плавно перетекая в реальный сектор, способствуют эффективному вложению капиталов в основные фонды, внедрению новых технологий, росту производительности труда, конкурентоспособности товаров, «смягчению» инфляции.

Для Беларуси и России лизинг также становится одним из важнейших инвестиционных механизмов. В РБ он играет особую роль в стимулировании экспорта инвестиционных товаров. Основные фонды, которые передаются в лизинг, являются собственностью лизинговых компаний, которые выступают своеобразными «регулирующими» движения основных фондов, направляя их в наиболее динамично развивающиеся отрасли.

Проблемы внутренние. В настоящее время республика имеет эффективную нормативную базу для развития внутреннего лизинга, что нельзя сказать об аналогичных российских правовых документах, которые не работают уже 3 года, поскольку противоречат различным нормам и статьям кодексов РФ.

Вначале большинство белорусских лизинговых компаний создавались при банках, затем – при страховых компаниях и инвестиционных фондах. В последние несколько лет подобные структуры возникают при крупных товаропроизводителях («МАЗ-контракт-лизинг», «Тракторолизинг» и др.).

Структура лизинговых инвестиций в РФ и РБ различна. Большинство белорусских лизинговых компаний работают с внутренними кредитными ресурсами, российские лизингодатели предпочитают использовать ресурсы и товарные кредиты западных кредитных организаций.

Основная проблема, которая сдерживает развитие лизинга в Беларуси, – залоговая. Госпредприятия не имеют права заключать лизинговые договоры под залог своего имущества, что является тормозом для обновления производственных фондов. Не менее важная проблема – слабая банковская система республики. Начиная с весны 1999 г., возможности банков РБ в плане кредитования предприятий резко ограничились, и получить кредиты «под лизинг» сегодня весьма не просто.

Проблемы внешние. Действующее законодательство не способствует развитию международного лизинга. Стабильный курс белорусского рубля на внешнем рынке привел к тому, что наличие у компании ресурсов под 100-120 % годовых в белорусских рублях автоматически делает лизинг неконкурентоспособным, так как услуга клиенту предлагается под 130-140 % годовых в валюте.

Схема с расчетом в СКВ и российских рублях также неосуществима, потому что лизингодатель обязан продать 30 % от суммы, поступившей на его валютный счет (впоследствии эта доля была увеличена до 40 %). Из-за обязательной продажи валюты невозможным стало погашение банковских кредитов.

Схема с внешним финансированием, при которой белорусский лизингодатель привлекает ресурсы зарубежного инвестора и передает продукцию лизингополучателю-нерезиденту, на сегодняшний день едва ли не единственно возможная. При этом продукцию белорусских предприятий придется покупать у нерезидентов за СКВ или российские рубли, поскольку покупка за СКВ у резидентов РБ запрещена.

С 01.05.1999 г. субъекты хозяйствования РБ, экспортирующие продукцию белорусского производства, обязаны применять цены не ниже регистрационных, установленных производителем. Но в этих условиях абсолютно непонятно, каким образом лизингодатель сможет, например, уговорить российского лизингополучателя приобрести у него по лизингу МАЗ стоимостью 25 тыс. долл., если посредники в Москве продают его за 10 тыс. Эти примеры наглядно демонстрируют, что у белорусских лизингодателей сегодня «связаны руки», возможностей для экспорта продукции отечественного производства у них раз-два и обчелся.

Пока не созданы условия для активного участия белорусских лизингодателей в экспорте отечественной продукции, нельзя даже и помышлять о том, что они могут составить серьезную конкуренцию зарубежным лизинговым компаниям, работающим на белорусском и российском рынках.

В Москве в 2001 г. состоялся первый Лизинговый конгресс СНГ, в работе которого приняли участие национальные лизинговые ассоциации Беларуси, России, Украины, компании и банковские структуры стран СНГ, Финляндии, Турции, Эстонии и Дании, представители министерств и ведомств.

Интерес к проблеме лизинга в настоящее время приобретает особую остроту, если учесть хронический дефицит государственных бюджетов, недостаток инвестиционных ресурсов. Вообще лизинг позволяет предпринимательно начать работу с минимальным стартовым капиталом. Кроме автомобилей, гражданских самолетов и морских судов предметами международного лизинга наиболее часто становятся строительное оборудование, вычислительная техника, станки и автотранспортные средства.

При осуществлении лизинговых операций необходимо учитывать действие как общехозяйственных регуляторов, так и специфических. Рассматривая законодательство о лизинге, необходимо отметить, что общее количество изданных в РБ нормативных актов, содержащих этот термин, приближается к 750 единицам. Тем не менее, это скорее свидетельствует о зарегулированности нашей хозяйственной жизни как таковой, чем об излишней регламентации лизинга, как услуги или деятельности. Хотя на практике и может возникнуть необходимость обращения к актам, утратившим свою силу к настоящему моменту.

Международная лизинговая деятельность в содружестве, можно сказать, только зарождается: не решены многие вопросы, немало нужно сделать по проработке технологии финансирования и кредитования капиталоемких проектов и их коллективного страхования.

Экономическое пространство Беларуси – отличный базовый плацдарм для межгосударственной лизинговой деятельности, где в настоящее время существует около 50 компаний, банковских дочерних структур, частных фирм, работающих в сфере оказания лизинговых услуг. По статистике, 85 % от общего объема операций в сфере лизинга составляют операции с основными средствами и 15 % – лизинг недвижимости. Лизинг оборудования включает сделки с компьютерами и оргтехникой (45 %), промышленным оборудованием, сельскохозяйственной и иной техникой (34) и прочим оборудованием (11 %).

В РФ таких компаний зарегистрировано больше тысячи, из них реально занимаются лизинговыми операциями около 100. По оценке ассоциации «Росли-

зинг», до августа 1998 г. компании, входящие в ассоциацию, инвестировали в экономику России более 4 млрд долл.

На сегодняшний день Беларусь гораздо больше нуждается в зарубежных инвестициях, тем более в условиях, когда прямые инвестиции в республику минимальны. Необходимо отметить, что первостепенными проблемами в белорусском лизинге являются относительно дорогие ресурсы (90-110 % годовых) и практическая сложность в получении крупного кредита. Первая проблема тормозит инвестиционные процессы в таком стратегически важном секторе экономики как малый бизнес и требует вмешательства государства с целью установления льготных процентных ставок по кредитам для малого бизнеса. Вторая проблема связана со сложностью залогового обеспечения кредитной сделки и требует участия государства как надежного гаранта.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Ю. Зенович

Белорусский государственный экономический университет, Минск

Современный период экономического развития сопровождается ломкой старых социальной и политической систем, трансформацией тоталитарного государства в демократическое, а в области управления – заменой административно-командной системы рыночной.

Малый бизнес – фундамент эффективной экономики. Необходимость развития предпринимательства в Республике Беларусь обусловлена следующими обстоятельствами:

1) повышение результативности предпринимательской деятельности обеспечивает общий рост эффективности национальной экономики на основе усиления заинтересованности предпринимателей в накоплении собственности и расширении производства;

2) формирование социального слоя предпринимателей-собственников ведет к увеличению доли в обществе обеспеченных граждан, заинтересованных в стабильности социально-экономических отношений, что снижает риск кризисов в обществе и обеспечивает более устойчивое развитие национальной экономики Республики Беларусь;

3) при возникновении временной безработицы во избежание социальных конфликтов крайне необходимо своевременно трудоустраивать высвобождаемых с государственных предприятий работников в предпринимательской сфере;

4) предпринимательские фирмы в кооперации с государственным сектором расширяют возможности для выпуска конкурентоспособных товаров и удовлетворения потребительского спроса населения;

5) за счет негосударственного сектора экономики формируется 20 % доходов государственного бюджета, и удельный вес предпринимательских структур в финансировании государственных расходов постоянно растет.