

Тестирование данной модели по исследуемой выборке предприятий показало, что она довольно реально оценивает финансовое состояние субъектов хозяйствования и степень вероятности их банкротства. Однако для использования ее в качестве нормативной базы для всех сельскохозяйственных предприятий республики необходима экспериментальная проверка на других выборках данных, что требует продолжения исследования.

*Т.Г. Сачук*, канд. экон. наук  
БГЭУ (Минск)

## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Мировая практика накопила большой опыт выхода стран из кризисных ситуаций в экономике. Стартовым условием оживления экономических процессов является массовое обновление материально-технической базы предприятий, переход на новые современные технологии, что позволяет увеличить выпуск конкурентоспособной продукции. Чем быстрее потребительский рынок насыщается качественными и сравнительно недорогими товарами, тем скорее преодолеваются негативные явления экономической жизни (инфляция, спад производства, безработица и др.).

Коренной проблемой является повышение технического уровня мощностей. Но даже прибыльные предприятия в современных условиях, вследствие нехватки основного и оборотного капитала, не могут произвести техническое перевооружение за счет собственных средств.

В условиях инфляции банкам становится невыгодно предоставлять долгосрочные кредиты. Поэтому в подавляющем большинстве случаев кредитные средства используются не на техническое перевооружение, а на торгово-закупочные операции. Таким образом, кредиты как источник инвестирования в современных условиях являются ограниченными и мало решают проблему выхода республики из кризиса. Ограничены также инвестиционные возможности бюджета.

Одним из выходов из кризиса, как показывает мировой опыт, мог бы стать лизинг, как наиболее перспективная форма обновления основных средств.

Лизинг — это специфическая форма финансирования вложений на приобретение оборудования, недвижимого имущества и

других элементов основного капитала при посредничестве лизинговой операции, которая приобретает для третьего лица право собственности на имущество и отдает его ему в лизинг на определенный срок.

Перспективы развития лизинга в Республике Беларусь, очевидно, лежат прежде всего в сфере регламентации его, как вида деятельности, основанной на понимании:

объективных экономических условий, в которых находится наша страна;

целей и задач, которые определены в вопросах преодоления экономического кризиса;

места и роли лизинга в этом процессе.

В Беларуси весьма логично было бы введение уменьшенного НДС на маржу лизинговой компании, как это сделано в Словакии, и перераспределение налоговой тяжести на налог, на прибыль. В условиях высоких процентных банковских ставок эта мера позволила бы понизить цену лизинговых услуг, что весьма существенно для лизингополучателей, особенно производителей. Когда максимальный срок кредитования через лизинг — 1 максимум — 1,5 года, каждый процент имеет большое значение для повышения окупаемости инвестиционных проектов. Можно было бы пойти дальше, как в Ирландии, перенести начисление НДС по месту “потребления услуги”, а не включать его в стоимость лизингового платежа.

В настоящий момент законодательная база, регулирующая лизинговые отношения, требует существенной доработки. Нужно перестать устанавливать барьеры на пути развития лизинга и перейти к его стимулированию.

В качестве наиболее эффективного способа финансирования инвестиций предлагается развивать международный лизинг. Для развития международного лизинга рекомендуется использовать комбинированную схему страхования лизинговой сделки у зарубежного и национального страховщиков. Это должно стать гарантом для иностранных лизингодателей, что позволит им расширять свои связи с отечественными предприятиями.

В качестве способа максимизации полезности от использования оборудования предлагается использовать сделки между крупными предприятиями, производственные мощности которых используются не полностью (в некоторых случаях <5 %), и наблюдается устойчивая тенденция к снижению этого показателя и предприятиями малого бизнеса, которым не хватает собственных средств для закупки оборудования.