

альянсы и консорциумы. Стратегический альянс является долгосрочным объединением компаний-партнеров, сохраняющих свою независимость в целях координации совместных действий и получения конкурентных преимуществ. Особенностью альянсов является совмещение партнерства на уровне существующих рынков и конкуренция за лидерство на перспективных рынках, а также трансформация методов соперничества. Консорциум — это временное объединение хозяйственно независимых компаний, целью которых является совместное осуществление определенных видов деятельности (реализация капиталоемких проектов, финансовые операции и т.п.). Общность консорциума и стратегического альянса состоит в независимости участников, договорной форме отношений, добровольности участия и в сохранении конкуренции. Отличия состоят в том, что консорциум имеет более четкую систему управления в виде административных органов, специально образованных для координации совместной деятельности. Позволяя эффективно координировать действия, это делает объединение участников более устойчивым по сравнению с альянсами. Кроме того, в консорциуме представлен более широкий круг участников — не только компании, но и различные организации.

Дальнейшее развитие цифровой экономики, экономики совместного использования и новых эффектов взаимодействия приведет к появлению новых инструментов и рычагов конкурентного механизма. Таким образом, конкурентное сотрудничество компаний позволяет по-новому взглянуть на процесс межфирменного сотрудничества.

### Источники

1. *Праневич, А. А.* Конкурентность рынка и факторы, ее определяющие [Электронный ресурс] / А. А. Праневич // Электронная библиотека БГЭУ. — Режим доступа: [http://edoc.bseu.by:8080/bitstream/edoc/25235/1/Pranevich\\_A.A.\\_S.\\_241-246.pdf](http://edoc.bseu.by:8080/bitstream/edoc/25235/1/Pranevich_A.A._S._241-246.pdf). — Дата доступа: 22.11.2020.

2. *Королев, В. И.* Современная модель конкурентных отношений на внутреннем и внешнем рынках [Электронный ресурс] / В. И. Королев, Е. В. Дикуль // КиберЛенинка. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennaya-model-konkurentnyh-otnosheniy-na-vnutrennem-i-vneshnem-rynkah/viewer>. — Дата доступа: 22.11.2020.

**В. А. Гостило**  
БГЭУ (Минск)

*Научный руководитель — И. А. Леднева, канд. экон. наук, доцент*

## ЛИЗИНГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: СОСТОЯНИЕ И АКТУАЛЬНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Многолетний опыт использования лизингового механизма в предпринимательской деятельности многих стран мира позволяет сделать

вывод о его эффективности. С помощью лизинга реально могут быть привлечены инвестиции, необходимые для модернизации основных фондов в различных отраслях экономики Республики Беларусь [1].

По состоянию на 29 ноября 2020 г. в реестр Национального банка включено 113 лизинговых организаций [2]. Совокупный объем лизингового портфеля лизинговых организаций Беларуси на конец I квартала 2020 г. составил 5 702 810 550,0 бел. руб., что на 11 % больше по сравнению с 01.01.2020 г. Всего действовало 718 610 договоров, что на 9207 договоров больше (на 2,2 %) по сравнению с 01.01.2020 г. [3].

В настоящее время лизинг представляет собой разновидность инвестиционной деятельности, получившей широкое распространение и развитие на финансовом рынке Республики Беларусь. Субъекты хозяйствования, особенно мелкий и средний бизнес, находясь в затруднительном экономическом положении, в том числе вызванном пандемией, без привлечения дополнительных ресурсов рискуют потерять свой бизнес. В такой ситуации актуален поиск дополнительных механизмов, с помощью которых можно поддержать свою деятельность [4]. В качестве одного из направлений может выступить возвратный лизинг, эффективность которого связана с очевидными преимуществами для всех участников лизинговой сделки по сравнению с другими вариантами привлечения денежных средств.

Возвратный лизинг — финансовый или оперативный лизинг, при котором лизингополучатель в рамках одного договора лизинга является одновременно продавцом (поставщиком) предмета лизинга. Участниками сделки являются только две стороны (в отличие от классического лизинга, где правоотношения связаны три стороны: продавец, лизингодатель, лизингополучатель): предприятие, которое продает свое имущество и впоследствии арендует его, и лизинговая компания. Преимущества возвратного лизинга для субъекта хозяйствования [4]: не нужно изымать имущество из оборота, прерывать производственный процесс; гибкость определения условий платежа; оптимизация налогообложения; долгосрочность лизинговой операции.

Таким образом, возвратный лизинг представляет собой эффективный способ привлечения в организацию дополнительных средств, что в современных условиях хозяйствования является весьма актуальным и действенным механизмом.

### **Источники**

1. Краткий обзор рынка лизинговых операций Республики Беларусь [Электронный ресурс] // InfoBank.by. — Режим доступа: <https://infobank.by/kratkij-obzor-rynka-lizingovyx-operacij-respubliki-belarusj/>. — Дата доступа: 27.11.2020.

2. Сведения о лизинговых организациях, включенных в реестр лизинговых организаций, по состоянию на 29.11.2020 [Электронный ресурс] // Национальный банк Республики Беларусь. — Режим доступа: <https://nrb.by/finsector/leasing/register>. — Дата доступа: 29.11.2020.

3. Результаты работы лизинговой отрасли Республики Беларусь за 1 квартал 2020 года: Пресс-релиз Ассоциации лизингодателей Беларуси [Электронный ресурс] // Ассоциация лизингодателей. — Режим доступа: <https://leasing-belarus.by/podvedeny-itogi-deyatelnosti-lizingovyh-organizacij-respubliki-belarus-za-1-kvartal-2020-g/>. — Дата доступа: 26.11.2020.

4. *Кравчук, С.* Возвратный лизинг — эффективный инструмент выхода из кризиса [Электронный ресурс] / С. Кравчук // *Рex.by*. — Режим доступа: <https://ilex.by/vozvratnyj-lizing-effektivnyj-instrument-vyhoda-iz-krizisa/>. — Дата доступа: 26.11.2020.

**О. К. Гринкевич, А. С. Яценко**  
БГЭУ (Минск)

*Научный руководитель — С. В. Паеловская, канд. экон. наук*

## **ВЛИЯНИЕ СТИЛЯ РУКОВОДСТВА НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Стиль руководства — это один из ключевых факторов в менеджменте организации: правильно определенный и успешно применяемый стиль позволяет использовать потенциал всех сотрудников, что непосредственно влияет на эффективность организации.

Стиль управления — это привычная для руководителя модель взаимодействия с подчиненными. На ее основе принимаются решения, делегируются задачи и определяются ответственные лица. Даже если руководитель не отдает себе отчет в том, какой именно стиль управления ему свойственен, все равно у него есть сложившаяся модель поведения в силу его особенностей характера [1].

В настоящее время существует несколько классификаций стилей руководства: теория Дугласа МакГрегора, теория Ренсиса Лайкерта, классификация Курта Левина, управленческая решетка Блэка-Мютона и др. Наиболее распространенная классификация основывается на представлении Курта Левина [2].

В своей теории К. Левин выделял три основных стиля руководства: демократический, авторитарный и либеральный. Демократический стиль характеризуется активным участием сотрудников в принятии решений. Руководитель позволяет другим членам группы выражать свою точку зрения, но последнее слово остается за руководителем. Авторитарный стиль отличается чрезмерной централизацией власти, руководитель самостоятельно решает все вопросы, обязанности сотрудников сводятся к выполнению приказов. Руководитель с либеральным стилем ведет себя пассивно, перекладывая всю ответственность на плечи сотрудников [3].

Нельзя с точностью сказать, какой стиль руководства наиболее эффективный, так как необходимо учитывать специфику деятельности организации, текущую ситуацию и особенности коллектива,