

О. Г. ТАРИНСКАЯ

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **О. В. Арашкевич,**

канд. экон. наук

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА КАК ФОРМЫ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В условиях становления рыночной экономики и возрастания роли конкуренции для малых предприятий важным условием является выбор приоритетных направлений развития, которые в короткий срок обеспечили им успех. Обновление производственного потенциала, увеличение стоимости основных средств, связаны с поиском новых механизмов реализации инвестиций. Одной из современных и перспективных форм финансирования инвестиций в основные средства является лизинг. Лизинговые отношения позволяют решить одновременно и проблему инвестиций, и проблему источника их финансирования, что немаловажно для Республики Беларусь.

Основные проблемы и национальные особенности лизинга в Беларуси:

– ставки по кредитам в белорусских рублях довольно высоки, а к началу 2015 года были предельно высокими. Это привело к тому, что лизингодатели только в 25 % случаев использовали финансирование в белорусских рублях;

– правила лизинга, которые существуют в Беларуси, в ряде случаев классифицируют договор международного лизинга как куплю-продажу в рассрочку, где применяются другие таможенные и налоговые правила – без льгот, характерных для лизинга;

– белорусский рынок для иностранных компаний – зона повышенного предпринимательского риска. Неустойчивая белорусская экономика вынуждает изобретать нетрадиционные схемы для обеспечения гарантий – стандартному договору лизинга должен сопутствовать ряд документов (поручительство, залог и др.);

– лизинговые компании испытывают трудности с подбором кадров. Квалифицированных лизинговых специалистов пока немного, а опыт специалистов в области кредитования довольно сильно отличается от опыта в области лизингового финансирования;

– 31 декабря 2014 года истекла льгота по облигациям, которая существовала с 2008 года. Вместе с истечением срока действия данной льготы пропал единственный, (исключение банковский), источник финансирования. Лизингодатели активно использовали облигации для привлечения фондирования [1, с. 34].

Теперь доход с облигаций, которые выпускают субъекты хозяйствования, облагается налогом. И, плюс к тому, что этот инструмент непривычен для инвестора, теперь инвесторы будут требовать дополнительную премию, компенсирующую уплату подоходного налога для физических лиц или налог для юридических лиц. Это не делает облигации привлекательными и затрудняет ведение бизнеса на национальном рынке.

Особенностью малого бизнеса является то, что из-за недостатка собственных денежных средств он имеет физически изношенную, морально устаревшую материально-техническую базу. Это приводит к утрате конкурентоспособности продукции не только на внешнем, но и на внутреннем рынке.

Понятие микролизинга в белорусском законодательстве не имеет такого четкого определения, как например, понятие микрокредитования. Для развития малого бизнеса, особенно на этапе его возникновения, микролизинг может сослужить хорошую службу для покупки оборудования, оргтехники, других основных средств предприятия.

В отношении условий сделок по микролизингу, финансируемых Белорусским фондом финансовой поддержки предпринимателей, отметим, что срок лизинга составляет от одного до двух лет (две трети проектов финансируются сроком на 1 год), в среднем сумма переданного оборудования – 20-40 млн. руб. Минимальная стоимость

оборудования, переданного в лизинг, составляет 1,85 млн. руб. (компьютер), максимальная – 40 млн. руб. (струйный плоттер-каттер). Таким образом, микролизинг является эффективным инструментом для развития малого бизнеса [2, с. 48-49].

Для лизингодателей предоставление имущества в лизинг субъектам малого бизнеса является более трудозатратным и менее экономически выгодным, чем лизинг в крупном и среднем бизнесе. Это связано с несколькими факторами, характеризующими специфику лизинга в малом бизнесе. Во-первых, сделки лизинга для малого бизнеса обычно небольшие по сумме и для получения по ним дохода, сопоставимого по доходу от лизинга для среднего и крупного бизнеса необходимо заключить гораздо большее количество сделок лизинга с предприятиями малого бизнеса и индивидуальными предпринимателями. Во-вторых, значительное количество малых предприятий ведут двойную бухгалтерию, и реальное финансовое состояние их бизнеса не отражается в официально сдаваемой отчетности. Несмотря на то, что для получения лизинга руководители малого бизнеса и индивидуальные предприниматели готовы показывать свою управленческую отчетность, далеко не все лизинговые компании такую отчетность рассматривают и при анализе финансового состояния клиента опираются только на официальную отчетность.

Для дальнейшего стимулирования развития лизинга в Беларуси необходимо:

– создать равные условия хозяйствования для всех лизинговых компаний независимо от принадлежности, не допуская необоснованный отказ в предоставлении кредитных ресурсов, исключив при этом принцип избирательности;

– совершенствовать методологию налогообложения юридических лиц – участников лизинговой сделки путём снижения ставки налога на прибыль лизингодателя, что позволит увеличить собственные источники финансирования проектов и привлечь потенциальных клиентов в виде предприятий малого и среднего бизнеса.

– создать Единый информационно-лизинговый центр, который мог бы информировать о лизингодателях и лизингополучателях;

– повысить активность подготовки лизинговых специалистов: ввести в высших учебных заведениях соответствующие специальности.

Решение данных проблем позволит дать новый импульс в развитие лизинговой деятельности в республике и будет способствовать увеличению объёмов лизинговых сделок в структуре инвестиций до общемирового уровня.

Список используемой литературы

1 Галькевич, А.В. Рынок лизинга: на пути к концентрации / А.В. Галькевич // Директор.– 2015. – №6. – С. 65.

2 Цыбулько, А. И. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2014 г. / А. И. Цыбулько, С. В. Шиманович. – Минск: Издатель А. Н. Вараксин, 2015. – 64 с.