

вара, но они относятся, в основном, к продукции пищевой промышленности и это можно не рассматривать в качестве негативного фактора.

Таким образом, на основе проведенного качественного анализа можно сделать вывод, что региональный риск вложений в ценные бумаги эмитентов из различных регионов Республики Беларусь, практически отсутствует. Рейтинг областей по мере возрастания регионального риска выглядит следующим образом:

1. Минская область;
2. Брестская область;
3. Витебская область;
4. Могилевская область;
5. Гродненская область;
6. Гомельская область.

ЛИЗИНГ КАК ОДНА ИЗ ФОРМ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Г. Я. Беляев, А. И. Старинович

*Белорусская государственная политехническая академия,
г. Минск, Республика Беларусь*

В сложившейся экономической ситуации в Республике Беларусь основной неразрешаемой и тормозящей развитие проблемой для предприятий является поиск инвестиций. Причем проблема эта возникает не только перед новыми, начинающими предприятиями, у которых отсутствует начальный капитал, но и перед уже действующими крупными предприятиями, у большинства из которых производственные фонды изношены более чем на 70%. И лишь небольшая часть предприятий находит финансовую поддержку в рамках Государственной программы. Получить же заем у негосударственных финансовых институтов не предоставляется возможным в связи с дороговизной кредитов (процентные ставки от 80% годовых) и нежеланием банков финансировать государственные предприятия на длительный срок. Собственные средства предприятия, как правило используются на поддержание уровня оборотных средств.

Получается, что предприятие попадает в замкнутый круг проблем: чтобы запустить или обновить производство необходимы финансовые средства, в то время как для того, чтобы получить финансовые средства необходимы современные эффективно работающие производственные фонды. Для поддержания производственной активности в условиях хронической взаимсза-

долженности по платежам предприятия прибегают к разным методам: заключают договора переуступки долга, проводят бартерные операции.

Как показывает зарубежный опыт, выход из сложившейся ситуации многие предприятия нашли прибегнув к лизинговым отношениям. Причем одно и то же предприятие выступало и как лизингополучатель в отношении приобретаемого оборудования, и как лизингодатель в отношении сбываемой продукции.

В случае лизинга между производителем оборудования и его пользователем возникает финансовый посредник, который берется финансировать сделку. Суть лизинговой операции заключается в следующем. Потенциальный лизингополучатель, у которого нет собственных финансовых средств, обращается в лизинговую компанию с предложением о заключении лизинговой сделки. Согласно этой сделке лизингополучатель выбирает продавца, располагающего требуемым оборудованием, а лизингодатель приобретает его в собственность и передает его лизингополучателю во временное владение и пользование за оговоренную в договоре лизинга плату. По окончании договора в зависимости от его условий имущество возвращается лизингодателю или переходит в собственность лизингополучателя.

Предприятие, получив необходимое оборудование, начинает нормально функционировать, производить продукцию и реализовать ее. Согласно договора за определенный срок пользования оборудованием предприятие выплачивает лизинговые платежи, в состав которых включается сумма частичного погашения стоимости оборудования. Необходимо отметить, что лизинговые платежи выплачиваются не из прибыли, а включаются в состав затрат на производство. А если лизинговое имущество в соответствии с условиями договора находится на балансе лизингополучателя, то лизингополучатель вправе применять ускоренные нормы его амортизации. По истечении срока действия договора лизинга, предприятие возвращает оборудование лизингодателю, либо выкупает его по остаточной стоимости. Этот момент особенно важен для предприятий, имеющих гибкое производство со среднесерийными объемами.

Такой вид инвестирования, можно даже сказать самоинвестирования предприятий, включает в себя еще дополнительно четыре функции: финансовую, производственную, сбытовую, использования налоговых и амортизационных льгот. Финансовая функция выражается в освобождении товаропроизводителя от единовременной оплаты полной стоимости необходимых средств производства и как бы в предоставлении ему долгосрочного кредита. Получить имущество в лизинг проще чем ссуду на его приобретение, потому, так как лизинговое оборудование выступает в качестве залога.

Производственная функция лизинга заключается в оперативном решении производственных задач путем временного пользования, а не покупки дорогостоящих и морально стареющих машин. Этот эффективный способ материально-технического снабжения производства и доступа к новейшей технике, к результатам научно-технического процесса. При полном лизинге передача имущества может сопровождаться разнообразным сервисом: техническое обслуживание, страхование, обеспечение сырьем, рабочей силой и т.д. Для лизингополучателя уменьшается риск морального и физического износа и устаревания имущества, так как имущество не приобретает в собственность, а берется во временное пользование.

Сбытовая функция - это расширение круга потребителей и освоение новых рынков сбыта, вовлечение в сферу лизинга тех, кто не может сразу купить то или другое имущество.

Функция использования налоговых и амортизационных льгот имеет несколько особенностей:

а) взятое в лизинг имущество не числится у лизингополучателя на его балансе, что не увеличивает его активы и освобождает от уплаты налога на это имущество;

б) лизинговые платежи относятся на издержки производства и обращения (себестоимость) лизингополучателя и собственно снижают налогооблагаемую прибыль;

в) возможно применение ускоренной амортизации, которая исчисляется исходя из срока контракта, что уменьшает облагаемую прибыль и ускоряет обновление материально-технической базы.

Для объективности изложения следует отметить ряд недостатков, присущих лизингу. В частности на лизингодателе находится основной риск морального старения имущества и получения лизинговых платежей. Основной недостаток для лизингополучателя это то, что стоимость лизинга оказывается больше, чем цена покупки или банковского кредита.

Считается общепринятым, что лизинг тесным образом связан с арендным механизмом, но в деловом обороте он имеет более широкую, сложную тройственную основу и содержит в себе одновременно существенные свойства кредитной сделки, инвестиционной и арендной деятельности, которые тесно сочетаются и взаимопроникают друг в друга, образуя новую форму инвестиционной деятельности предприятия. В ней реализуется комплекс имущественных отношений, связанных с передачей средств производства во временное пользование путем их купли и последующей сдачи в аренду с правом выкупа.

Литература

1. Прилуцкий Л.Н. Финансовый лизинг. Правовые основы, экономика, практика. - М.: Издательство "ОСЬ-89", 1997. - 272 с.
2. Прилуцкий Л.Н. Лизинг как одна из форм активизации инвестиционной деятельности // Деловой партнер. - 1996. - №2. - С.27-30.

ОЦЕНКА ТЕНДЕРНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ В РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

С. М. Яровенко

*Московский Государственный Строительный Университет,
г. Москва, Российская Федерация*

Сравнительная оценка оферт является наиболее ответственной и сложной задачей тендерного комитета. Предложения оферентов, несмотря на соответствие требованиям по составу и содержанию оферты, отличаются друг от друга по стоимости, срокам выполнения подряда, техническим решениям и другим показателям. Поэтому оценка оферт должна иметь многокритериальный характер. Так как на подрядных торгах рассматривается не готовый объект, а описание потенциальной возможности подрядчика, по его возведению, то при оценке отдельных показателей и сравнении оферт основное ограничение должно отражать реальность осуществления предлагаемых условий выполнения подряда.

Одним из важнейших, хотя далеко не единственным критерием при этом является цена. На практике организаторы торгов весьма часто отходят от правила минимальной цены, в частности, предпочтение может отдаваться фирмам, с которыми сложились устойчивые и долгосрочные отношения. Принцип присуждения заказа оференту, предложившему минимальную цену, зачастую нарушается и по объективным причинам. Ориентация заказчика только на уровень цен приводит к тому, что подряд передается фирме, не имеющей достаточно опыта в этой области. В результате заказчику приходится сталкиваться с низким техническим уровнем, плохим качеством, срывом сроков сдачи объекта или банкротством подрядчика, что в конечном итоге оборачивается срывом всего проекта.

Помимо цены, большую роль играет весь комплекс технико-экономических условий, предлагаемых участникам торгов, в том числе возможность кредитования заказчика, сроки выполнения работ, гарантийное и послегарантийное обеспечение оборудования и т.п.. В ряде случаев можно специально в условиях тендера оговорить пункт, согласно которому участ-