

чего то или иное предприятие может рассчитывать на лидирующее положение на рынке. При этом в первую очередь следует определить стратегические вопросы, касающиеся выбора направления производства продукции, либо ориентир на группу потребителей, а также максимальную концентрацию на производственных мощностях [2].

Выбор стратегического планирования – задача руководящих кадров, которые согласовывают свой выбор с другими структурными подразделениями организации. Следующий шаг и есть прогноз. Прогноз, в котором будут видны планируемые перспективы фирмы, например, валовая и чистая прибыль, доля рынка, уровень сбыта и прочие.

Конкурентные преимущества предприятия [1]:

- Лидирующие качества на фоне товара-конкурента;
- Потребитель должен чётко осознавать разницу между товаром исследуемой фирмы и аналогом;
- Цена ниже, чем у конкурента, но сравнительно высокий срок службы и послепродажного обслуживания;
- Минимизация затрат, высокие объёмы производства, доступный уровень розничных цен позволяют сохранить и привлечь новых потребителей, внедрять новейшие технологии, увеличивать долю рынка и прибыльность предприятия.

Кроме вышеизложенного, необходимо помнить, что борьба предприятий с прямыми конкурентами, в конечном итоге, ведется за бюджет потребителей. Организациям следует производить продукт или предлагать услугу таким образом, чтобы потребитель видел необходимость в приобретении продукта конкретного предприятия и не видел иного товарозаменителя.

На основании проведенного анализа следует отметить, что разработка стратегии конкурентных преимуществ будет признаваться эффективной только при наличии роста экономических показателей предприятия.

### **Литература**

1. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://sibac.info/studconf/econom/xxxviii/>.
2. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://shard-copywriting.ru/konkurentnyie-preimushhestva-kompanii/>.

УДК 339.187.62(476)

**Зяц Е. И.**, магистрант

УО «Брестский государственный технический университет»,  
г. Брест, Республика Беларусь

## **ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ ВОЗВРАТНОГО ЛИЗИНГА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Последние годы экономика Беларуси переживает экономический рост. Темпы прироста опережают аналогичные в странах с развитой экономикой. Однако очевиден тот факт, что экономический рост в большинстве своем обеспечен мировой конъюнктурой на сырьевых рынках, что позволяет успешно экспортировать сырье. Вторым «локомотивом роста» в настоящее время является коммерческое направление развития. Но следует отметить, что рано или поздно отмеченный экономи-

ческий рост начнет сдерживаться производительными силами общества, вернее их нехваткой. Иными словами, оба отмеченных выше «локомотива роста» столкнутся с потребностью либо увеличивать производственные мощности, либо их обновлять. Таким образом, становится актуальным вопрос относительно возможности промышленных предприятий удовлетворить потенциальный спрос [1, с. 35].

Однако в Республике Беларусь общие методические подходы к планированию возвратного лизинга и процедура возвратного лизинга остаются недостаточно исследованными. В этой связи возникает необходимость разработки организационно-экономической концепции планирования возвратного лизинга на отечественных предприятиях.

Актуальность вопросов методического обеспечения возвратного лизинга обусловлена рядом причин. Во-первых, возрастающей ролью промышленных предприятий страны, являющихся залогом дальнейшего экономического роста. Во-вторых, увеличением роли альтернативных источников привлечения финансирования для осуществления инвестиций. В-третьих, повышением требований менеджмента предприятий к качеству информации, используемой для принятия управленческих решений.

Одним из перспективных направлений инвестиционной политики предприятий, особенно малых и средних, является развитие лизинга. В последние годы по этой проблеме вышел ряд публикаций, однако единой точки зрения об экономическом содержании, классификации видов, наиболее рациональных сферах развития и путях повышения эффективности лизинга еще не выработано [1, с. 18].

В связи с ежегодным возрастанием роли альтернативного финансирования предприятий в Республике Беларусь, увеличивается привлекательность возвратного лизинга как способа пополнения оборотного капитала предприятия. Возникает проблема организации эффективного процесса возвратного лизинга на предприятиях Республики Беларусь.

Эффективное использование возвратного лизинга как инструмента для пополнения оборотных средств предприятия возможно при правильной организации планирования возвратного лизинга. Методика планирования возвратного лизинга дает возможность поэтапно оценить финансовое состояние предприятия, определить необходимость пополнения оборотных средств и рассчитать эффективность использования данного способа.

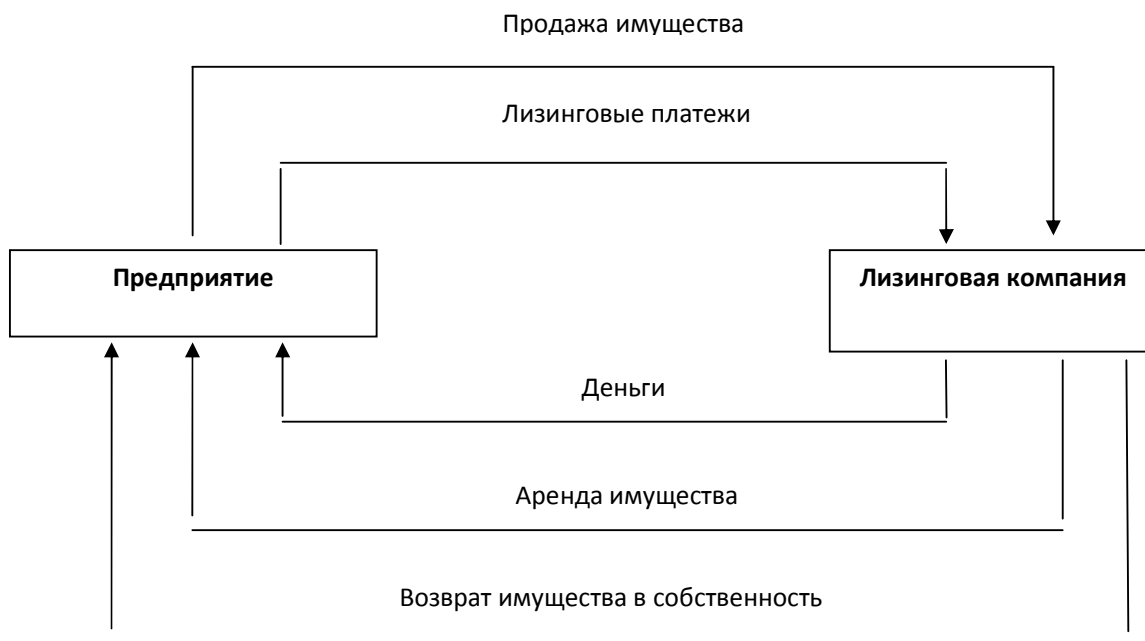
В Республике Беларусь лизинговые отношения регулируются законодательством. Основной нормативный акт – Положение «О лизинге на территории Республики Беларусь», утвержденное постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 31 декабря 1997 г. № 1769 (далее – Положение 1997 г.). В данном акте нет определения понятию «лизинг», но есть определение понятию «лизинговая деятельность». Лизинговая деятельность – деятельность по заключению, исполнению, прекращению действия договоров финансовой аренды (лизинга), в том числе хозяйственных операций в связи с исполнением этих договоров [2].

В современных условиях развития экономики Республики Беларусь лизинг является необходимым финансовым инструментом и своеобразным «спасением» для предприятий. Однако развитие лизинга сдерживают ряд факторов, негативно влияющих на его развитие.

Суть процедуры возвратного лизинга, по мнению Шимановича С. В., проста. ИП или компания продает лизинговой компании оборудование, недвижимость, транспорт или другие виды имущества при условии, что лизинговая компания впоследствии передаст это имуществу продавцу (лизингополучателю) в аренду. При

этом заключение сделки возвратного лизинга может сохранять за лизингополучателем право выкупа имущества (рисунок 1) [3, с. 8].

Схема организации возвратного лизинга представлена на рисунке 1.



*Рисунок 1 – Схема организации возвратного лизинга [3, с. 8]*

Из рисунка 1 видно, что операция возвратного лизинга достаточно проста и исключает третьего субъекта обычного договора лизинга – поставщика, что значительно ее упрощает.

При использовании правильной методики планирования возвратного лизинга предприятие может пополнить свои оборотные средства путем наименьших затрат.

Методика планирования возвратного лизинга позволяет обосновать особенности взаимодействия элементов этого механизма и сформулировать его особенности.



*Рисунок 2 – Этапы планирования возвратного лизинга [4, с. 15]*

Для оценки эффективности использования методики возвратного лизинга необходимо учитывать факторы, оказывающие влияние на результаты эксплуатации актива. В этом случае строится имитационная модель планирования возвратного лизинга на предприятии.

На рисунке 2 представлены этапы планирования возвратного лизинга [4, с. 15].

Таким образом, соблюдение предложенной методики планирования возвратного лизинга поможет предприятию в короткие сроки пополнить свой оборотный капитал с наименьшими затратами.

Возвратный лизинг позволяет предприятию или организации использовать высвободившиеся финансовые ресурсы для пополнения оборотных средств или погашения дорогого кредита. Компания также может позволить себе приобретение более нового оборудования, не отказываясь при этом от использования старого.

Возвратный лизинг в условиях применения действующей нормативно-правовой базы позволяет обеспечить сбалансированность интересов всех его участников и может стать одним из важнейших механизмов финансирования реального сектора экономики, и в первую очередь малых и средних предприятий Республики Беларусь, а также одним из наиболее эффективных способов пополнения оборотного капитала предприятия. Выявление проблем использования возвратного лизинга в условиях экономики Республики Беларусь позволяет выделить главные перспективные направления дальнейшего развития возвратного лизинга [5, с. 23].

Высокая эффективность возвратного лизинга возможна при четком планировании его этапов. Предложенная методика планирования возвратного лизинга позволяет поэтапно оценить финансовое состояние предприятия и определить инвестиционные направления средств от возвратного лизинга.

Инновационное решение в виде предложенной методики возвратного лизинга позволяет предприятию пополнить оборотный капитал с большей эффективностью и отдачей, чем с помощью кредитных ресурсов. Внедрение данной методики на предприятии позволяет ему значительно увеличить оборотный капитал без больших затрат.

Таким образом, в перспективе возвратный лизинг, как одна из рыночных и высокорентабельных форм предпринимательства, может стать действенным механизмом межгосударственного инвестиционного взаимодействия для развития интеграционных процессов при внесении некоторых корректировок в законодательство и проведении предложенных мероприятий.

## **Литература**

1. Васильев, В.Н. Лизинг как механизм развития инвестиций и предпринимательства / В.Н. Васильев, С.Н. Карытин. – Минск: Издат.-консалт. комп. «ДеКа», 2005. – 280 с.
2. О лизинге на территории Республики Беларусь: Положение, утвержденное постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 31 декабря 1997 г. – № 1769.
3. Прилуцкий Л.Н. Финансовый лизинг. Правовые основы, экономика, практика. – 14.: «ОСЬ-89», 2010. – 272 с.
4. Трушкевич, Е.В. Лизинг: учебное пособие / Е.В. Трушкевич, С.В. Трушкевич. – Минск: Амалфея, 2011. – 224 с.
5. Цыбулько, А.И. Белорусский рынок лизинга: сборник материалов / А.И. Цыбулько, С.В. Шиманович. – Минск: Издатель А.Н. Вараксин, 2015. – 64 с.