

**Р. Б. Ивуть**  
*Белорусская государственная  
политехническая академия*

## **ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛИЗИНГА В РЕСПУБЛИКЕ**

Зарубежные рынки транспортных услуг диктуют все новые требования для отечественных перевозчиков. За последние годы в связи с созданием новых государств в Восточной Европе, значительно увеличился объем перевозок “Восток-Запад”. В этих условиях перед транспортными предприятиями республики встало много нерешенных проблем, ключевая из которых — необходимость приобретения конкурентных с западноевропейскими странами по техническим и экономическим характеристикам транспортных средств. Однако, существующее финансовое состояние большинства предприятий не позволяет осуществлять прямые закупки автомобилей за рубежом. Как показывает анализ, единственным способом, здесь является обновление основных фондов посредством лизинга.

Стремление субъектов хозяйствования Республики Беларусь иметь современный подвижной состав привело к тому, что первые международные лизинговые сделки, осуществляемые с 1992 г проводились при отсутствии национального законодательства в области лизинговых отношений. Достаточно отметить, что в Гражданском Кодексе Республики Беларусь в то время даже не было определения лизинга.

Первым документом, регламентирующим взаимоотношения двух сторон (лизингодателя и лизингополучателя) стало “Положение о лизинге на территории Республики Беларусь” введенное в действие в апреле 1996 г, в котором определены критерии всех видов лизинга. Однако, в этом Положении отсутствовала четкая законодательная база в области платежей. Такая неопределенность в хозяйственно-правовых отношениях участников лизинговых сделок негативно сказалась на положении экономики страны, а также привела к оттоку иностранных инвестиций.

Поэтому в целях улучшения инвестиционного климата и урегулирования лизинговой деятельности 13 ноября 1997 г. издан Указ Президента РБ № 587 “О лизинге”. Этим документом определено, что при таможенном оформлении объектов лизинга в таможенном режиме свободного обращения по заявлению заинтересованного лица предоставляется рассрочка по уплате таможенных платежей на весь срок действия договора лизинга, но не более, чем на пять лет; лизингодателям-нерезидентам РБ гарантируется беспрепятственный перевод за границу лизинговых платежей в иностранной валюте после уплаты налогов и сборов в бюджет Республики. Правительством, в соответствии с Указом, разработано но-

вое положение о лизинге (№ 1769 от 31.12.97), которое по мнению международных экспертов является одним из прогрессивных в Восточной Европе.

**Л. Ф. Киנדрук**

*Белорусская сельскохозяйственная академия*

## **СТРАТЕГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕН НА ПРОДОВОЛЬСТВИЕ**

Формирование эффективного рыночного механизма в республике диктует необходимость на переходном этапе создания адекватной экономической среды для всех субъектов хозяйствования. Ее важнейшим элементом является, прежде всего, механизм ценообразования. Ценовые отношения в рыночной экономике базируются на сочетании свободного ценообразования и государственного регулирования цен, формировании равновесных цен под влиянием спроса и предложения, обеспечении доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей, стимулировании НТП, роста эффективности и снижении издержек аграрного производства.

Вместе с тем следует признать, что методы установления цен на основе планирования издержек с присоединением к ним нормативной прибыли используются во всем мире, хотя и в разной степени, особенно на мелких предприятиях. Безусловно, указанный подход исключает централизованное его применение на уровне государства, по аналогии с отечественным механизмом установления минимальных закупочных цен на социально-значимые виды продовольствия. Однако, многие экономисты и руководители предприятий отмечают его преимущества. Во-первых, он считается самым простым методом ценообразования. Привязывая цену продовольствия к его себестоимости, продавцы существенно облегчают решение проблемы ценообразования, поскольку не приходится постоянно корректировать цены вслед за изменением спроса. Во-вторых, если такими методами пользуются все предприятия отрасли, их цены будут более близкими и стабильными, и в итоге в какой-то мере может сокращаться ценовая конкуренция между ними. В-третьих, использование этого метода отражает ценовую политику, которая ориентируется скорее на оптимальную, чем на максимальную прибыль от продажи, поскольку при высоком спросе продавцы не имеют возможности получать сверхприбыль за счет покупателей. В-четвертых, планирование издержек позволяет установить предел, ниже которого цена опускается только при исключительных обстоятельствах и на ограниченный период времени.

Выполненная сравнительная оценка изложенных выше преимуществ ценовой политики предприятия свидетельствует о том, что наиболее оп-