

числе качеством торгового обслуживания, затратами времени покупателей на приобретение товаров и получение услуг. Одним из основных показателей социальной эффективности есть уровень обеспеченности населения торговой площадью в расчете на 10000 жителей. В системе потребительской кооперации Украины указанный показатель имеет тенденцию к повышению, в основном, вследствие уменьшения численности обслуживаемого населения. С одной стороны демополизация торговли в сельской или приравненной к ней местности предопределяет конкуренцию за потребителя. Однако, вследствие низкой конкурентоспособности розничной торговли потребительской кооперации, развитие других форм собственности в конечном итоге приводит к увеличению цен реализации, снижению ассортимента. Таким образом, снижение экономической эффективности торговли влечет отрицательные изменения в социальной эффективности.

И.Б. Тимошенко, доцент
Белорусский государственный экономический университет

К вопросу развития лизинговых отношений в Республике Беларусь

Классической формой международной торговли являются сделки купли-продажи. В условиях дефицита валютных средств одним из направлений расширения внешнеэкономической деятельности является товарообмен или встречная торговля. Наиболее перспективной новой формой для белорусской хозяйственной практики является лизинг. Он особенно интересен тем, что позволяет модернизировать производство с минимумом затрат валютных средств.

Международный опыт лизинговых операций насчитывает более двух десятилетий. Пик развития пришелся на 80—90 гг., когда ежегодные темпы прироста лизинговых операций составляли 25—30%. Сейчас ежегодные темпы прироста составляют 12—15%. Лизинг как форма финансово-экономических отношений набрал силу, наступил период стабилизации международного рынка лизинговых услуг. Привлекательность лизинга для предпринимательства заключается в определенной устойчивости и гарантированности доходов. По числу банкротств лизинговые компании находятся на последнем месте из всех сфер экономической деятельности. По мнению западных экономистов бурный рост лизинговых операций связан также с нехваткой средств на рынках капиталов, когда мелкие и средние предприятия вынуждены искать альтернативную форму финансирования.

В большинстве стран разработаны специальные законы, регулирующие лизинговые отношения. В них предусмотрены налоговые льготы по взятому в аренду имуществу по сравнению с обычной сделкой купли-продажи, ускоренная амортизация арендованного оборудования. При международном лизинге таможенная пошлина взимается с остаточной стоимости, что также можно рассматривать как льготу, предоставленную арендатору. Лизинг в силу своей специфики дает ряд преимуществ всем участвующим сторонам: производителю, банку, лизингодателю, арендатору. Государ-

ственная поддержка лизинга связана с тем, что он ускоряет внедрение достижений НТП, способствует активному обновлению парка оборудования; росту производства и сбыта; расширению экспортно-импортной деятельности; появлению дополнительных возможностей для развития экономики.

В настоящее время лизинг активно внедряется в практику ряда стран Восточной Европы, России, Белоруссии, Украины и др. В условиях ограниченности финансовых ресурсов он является одним из наиболее эффективных способов распределения капитальных вложений, что особенно важно для стран с высоким уровнем международной задолженности и недостаточными валютными средствами.

В Белоруссии основной правовой нормой, регулирующей отношения между участниками лизинговой сделки является Положение о лизинге на территории Республики Беларусь (от 16.04.96). Однако в нем не в полной мере отражается все многообразие лизинговых операций, нет единой и четкой их классификации по различным признакам. При заключении договоров виды лизинга смешиваются, поскольку их определение основывается на различных критериях.

В международной практике не существует единого определения лизинга, т.к. в каждой стране используется свой подход в зависимости от особенностей национального законодательства. Чаще всего под лизингом понимается сложную торгово-финансовую операцию, в которой специализированная лизинговая фирма (арендодатель или лизингодатель) в соответствии с требованиями и спецификациями заказчика (арендатора) приобретает у производителя необходимое оборудование или имущество и передает его арендатору на определенное время за определенную плату.

Все многообразие лизинговых операций можно классифицировать:

по срокам аренды оборудования: краткосрочный, среднесрочный, долгосрочный;

по формам организации операций: экспортный, импортный, транзитный, обратный, поставщика, раздельный;

по форме обслуживания оборудования: финансовый, оперативный, возвратный, grosлизинг.

В любом лизинговом договоре обязательно оговариваются вопросы права собственности, сроки внедрения, техническое обслуживание, страхование, условия эксплуатации передаваемого в аренду имущества. Поэтому конкретная сделка может содержать элементы различных видов лизинга.

Белорусским предприятиям, делающим первые шаги на международном рынке лизинговых услуг, следует иметь в виду следующее:

1. Первоначальная стоимость получаемого по лизингу оборудования должна быть сопоставима с уровнем цен мирового рынка.

2. Целесообразно достигать валютной окупаемости в большей части за счет поступлений от экспорта продукции, выпускаемой на арендуемом оборудовании. Если объем экспортных поступлений не покрывает обязательств по аренде, финансирование поступающей величины должно осуществляться за счет собственных валютных средств или за счет привлеченных коммерческих кредитов.

3. Стоимость лизинга не должна значительно превышать стоимость

сравнимого по срокам банковского кредита. В противном случае лизинг может оказаться кумулятивно дороже, чем прямая покупка в счет банковской ссуды.