

нужденному ограничению их вывоза. Государственное регулирование цен на продукцию производственно-технического назначения приводит к инфляции из-за роста издержек производителей на сырье и комплектующие.

Одна из особенностей установления цен в Республике Беларусь — это применение затратного метода формирования себестоимости и нормирования прибыли. Полученная на их основе цена не учитывает полезность товара для потребителей и спрос на него. Получается так: товар произведен, цена установлена, а купит ли кто-нибудь — неизвестно. Если цена сложится ниже “цены полезности”, предприятие потеряет часть прибыли, если больше — продукция останется на складе. А ведь на фоне общего низкого уровня доходов населения цена — главный фактор, влияющий на совершение покупки, а о затратах потребитель бывает редко осведомлен. Проникновение на рынок иностранных товаров и развитие рыночных отношений неизбежно приводят к конкуренции, а следовательно, требуется пересмотр политики государства в отношении цен. Кроме того, следует учесть, что в условиях прогрессивного налогообложения предприятию выгодно увеличивать расходы, чтобы платить меньший налог. К тому же, инфляция не включается в затраты, что увеличивает реальные издержки.

Помимо этого, реформа цен требует значительных политических и социальных издержек. Вследствие этого у правительства возникает большое желание их административного регулирования на некий эволюционный переходный период, в течение которого потребители и производители будут готовиться к реальному освобождению цен. Правительство попадает в капкан искажения цен в тщетной попытке “защитить народ”. Оно контролирует цены на хлеб, молоко, общественный транспорт, жилье и энергию во имя “общественного благосостояния и социальную справедливость”. Малоимущие действительно нуждаются в защите государства, однако, регулирование цен — это не эффективный путь к решению проблемы. Расточительное использование ресурсов, дефицит, снижение качества, рост цен — вот неполный перечень такой политики.

*Т.А. Жилинская
БГЭУ (Минск)*

<http://edoc.bseu.by/>

АРЕНДНАЯ ПЛАТА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

На современном этапе развития белорусской экономики, в связи с ее переходом к рыночной модели, субъекты хозяйствования Республики Беларусь все большее значение придают основному показателю функционирования любого участника рыночной экономики — прибыли, величина которой непосредственно связана с размером производимых затрат. Размер различных затрат на производство продукции (работ, услуг) характеризуется величиной себестоимости производимой продукции (работ, услуг). Одной из основных статей затрат в себестоимости продукции (работ, услуг) занимает арендная плата, поскольку покупка помещения или здания для начала и ведения собственного бизнеса сегодня трудно осуществима: несмотря на общий спад в экономике, цены на недвижимость в Беларуси упорно рас-

тут. Следовательно, очевидным выходом из такого положения становится аренда зданий и помещений различных форм собственности.

Субъекты хозяйствования, арендующие помещения негосударственной формы собственности, с нетерпением ожидали появления Инструкции "О порядке формирования ставок арендной платы юридическими лицами негосударственной формы собственности при сдаче в аренду нежилых зданий (помещений)", возлагая на нее определенные надежды на возможное снижение размеров уплачиваемой ими арендной платы и увеличения за счет этого получаемой прибыли. Однако утвержденная постановлением Министерства экономики от 29.05.01 и введенная в действие 01.07.01 инструкция не оправдала всеобщих ожиданий: ставки арендной платы остались по-прежнему высокими.

Ожидаемого снижения нагрузки на производителей продукции (работ, услуг) по средствам уменьшения размеров арендной платы не произошло из-за наличия в вышеупомянутой инструкции положения о том, что входящий в формулу расчета арендной ставки коэффициент рентабельности может быть увеличен или уменьшен по соглашению сторон.

Данное положение привело к тому, что арендодатели-собственники сдаваемого ими имущества получили возможность при формировании ставки арендной платы закладывать в нее высокий процент рентабельности. Арендаторы, в свою очередь, такой возможности не имеют, и в лучшем случае их рентабельность окажется в 10—12 раз меньше по сравнению с арендодателями. Следовательно, и прибыль окажется меньше.

Кроме того, согласно письму Государственного налогового комитета Республики Беларусь от 20.01.01. № 2-3-10/351 "О порядке исчисления и уплаты налогов, сборов и отчислений с доходов, получаемых от сдачи имущества в аренду", "... все суммы, уплачиваемые арендатором, согласно договору аренды пропорционально занимаемой площади, относятся на себестоимость продукции (работ, услуг)". Это означает, что себестоимость, а вместе с ней и цены на товары и услуги по-прежнему будут расти, а прибыль производителей продукции (работ, услуг) сокращаться.

<http://edoc.bseu.by/>

*О.Л. Уюткина
БГЭУ (Минск)*

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МЕТОДА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

Ценообразование для большинства компаний находится в ловушке между затратным подходом и подходом, опирающимся на потребителя. Финансовые менеджеры определяют, насколько высокими должны быть цены для покрытия затрат и достижения желаемой прибыли, а маркетологи — насколько низкой должны быть цены для достижения нужного объема продаж. В итоге решение об установлении цены исходит из компромисса между внутренними финансовыми интересами и внешними рыночными условиями. Эту тактическую ловушку ценообразования помогает преодолеть анализ дополнительной безубыточности, концентрированный на изменении рентабельности из-за изменения цены. Анализ позволяет определить, насколько надо увеличить объемы продаж для увеличения дохода