

Р.Б. Ивуть

Экономика автомобильного транспорта

Часть 2



Министерство образования Республики Беларусь
БЕЛОРУССКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра «Экономика и управление на транспорте»

Р.Б. Ивуть

ЭКОНОМИКА АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА

В 2 частях

Часть 2

*Рекомендовано учебно-методическим объединением высших
учебных заведений Республики Беларусь по образованию
в области экономики и организации производства
в качестве учебно-методического пособия*

Минск 2010

УДК 656.13:658 (075.8)

ББК 22.37я7

И 25

Рецензенты:

Н.П. Беляцкий, заведующий кафедрой организации и управления
Белорусского государственного экономического университета,
доктор экономических наук профессор;

Д.М. Антюшня, заместитель генерального директора РУП БелНИИТ
«Транстехника», кандидат экономических наук, доцент

Ивуть, Р.Б.

И 25 Экономика автомобильного транспорта: учебно-методическое по-
собие: в 2 ч. / Р.Б. Ивуть. – Минск: БНТУ, 2010. – Ч. 2. – 275 с.

ISBN 978-985-525-005-1 (Ч.2).

В издании освещаются основные вопросы экономики отрасли с учетом современных задач и условий развития автомобильного транспорта. Большое внимание уделяется изложению современных проблем экономической эффективности, инвестиций, налогообложению, теоретическим основам выручки, прибыли и рентабельности, оценке конкурентной среды предприятия, особенностям реализации механизма банкротства и санации автотранспортных предприятий и др.

Часть 1 настоящего пособия издана в БНТУ в 2007 году.

УДК 656.13:658 (075.8)

ББК 22.37я7

ISBN 978-985-525-005-1 (Ч.2)

ISBN 978-985-479-503-4

© Ивуть Р.Б., 2010

© БНТУ, 2010

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	5
Введение	8
Глава 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ДОХОДОВ, ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	9
1.1. Сущность и значение доходов и прибыли предприятия	9
1.2. Планирование и распределение прибыли.....	18
1.3. Экономическое содержание рентабельности предприятия	23
1.4. Основные показатели рентабельности в условиях рыночной экономики.....	27
1.5. Основные факторы, влияющие на уровень рентабельности	32
Глава 2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ В ОБЪЕКТЫ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	38
2.1. Оценка экономической эффективности инвестиций в автотранспортные средства для перевозки грузов	38
2.2. Оценка эффективности использования зданий, сооружений и нежилых помещений автотранспортных предприятий.....	61
Глава 3. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И УЛУЧШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	89
3.1. Инновации и инновационный процесс, его основные характеристики и особенности	89
3.2. Инновационная стратегия предприятия	97
3.3. Зарубежный опыт стимулирования научно-технической и инновационной деятельности.....	106
3.4. Принципы формирования инновационного потенциала на предприятии	109
Глава 4. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	122
4.1. Общие положения и основные понятия налоговой системы	122
4.2. Анализ налогообложения субъектов хозяйствования Республики Беларусь.....	127

4.3. Особенности налогообложения предприятий автомобильного транспорта.....	198
Глава 5. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	208
5.1. Характеристика конкурентной среды предприятия	208
5.2. Распределение рыночных долей между конкурентами и интенсивность конкуренции.....	210
5.3. Темпы роста рынка и интенсивность конкуренции.....	213
5.4. Рентабельность рынка и интенсивность конкуренции.....	214
5.5. Конкурентоспособность автотранспортных услуг	218
5.6. Анализ конкурентоспособности транспортных услуг	235
Глава 6. СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ МЕХАНИЗМА БАНКРОТСТВА И САНАЦИИ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	240
6.1. Банкротство предприятий: основные понятия и процедуры реализации в Республике Беларусь	240
6.2. Особенности реализации механизмов несостоятельности (банкротства) в Республике Беларусь	248
Глава 7. СУЩНОСТЬ, ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И ОЦЕНКА УРОВНЯ ТРАНСПОРТНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	252
7.1. Экономическая безопасность предприятия.....	252
7.2. Показатели и индикаторы экономической безопасности предприятия.....	256
7.3. Принципы оценки уровня экономической безопасности предприятия.....	261
7.4. Транспортный фактор экономической безопасности.....	265
ЛИТЕРАТУРА.....	274

Предисловие

Эффективность формирования современных транспортных систем для всех стран зависит от сбалансированности процессов приватизации, либерализации и применяемых методов государственного регулирования.

В связи с интеграцией Республики Беларусь в мировую экономику роль транспортного комплекса существенно изменилась. В международной транспортной системе в последние годы республике все большее значение придается как транзитной стране. Изменение условий внешнеэкономической деятельности в странах СНГ и упрощение процедуры пересечения границ привело к росту транспортных и, особенно, транзитных потоков через границу страны.

Транспортная деятельность в Республике Беларусь осуществляется на принципах:

- государственного регулирования и управления;
- равенства субъектов транспортной деятельности;
- сочетания интересов государства с интересами субъектов транспортной деятельности и их взаимной ответственности;
- соответствия нормам международного права.

Следует отметить, что административные и экономические методы органически переплетаются. Они не взаимоисключают друг друга. Для оптимального и эффективного хозяйствования экономическая наука и практика выработали соответствующий хозяйственный механизм, т. е. совокупность регулирующих форм и методов, используемых для сознательного, целенаправленного воздействия на экономику транспорта с целью всемерной ее интенсификации и повышения эффективности. В этом процессе главенствующая роль принадлежит субъектам хозяйствования – транспортным предприятиям. Главной задачей предприятия является хозяйственная деятельность, направленная на получение прибыли для удовлетворения интересов его собственника.

Анализ имеющейся научной и учебной литературы по вопросам экономики автотранспорта свидетельствует о различных методических подходах к структуре учебной дисциплины, ее понятийному аппарату. До последнего времени содержание многих учебников совпадало с материалом, который излагался 20–30 лет назад и был приемлемым для директивно-плановой экономики. Вызывает сожа-

ление, что многие авторы не изучают новые и наименее разработанные в отечественной практике проблемы перехода транспортного комплекса к рыночной экономике (приватизация предприятий, лизинг автотранспорта, конкурентоспособность, антикризисное управление, транспортная логистика и др.).

В данном пособии, состоящем из двух частей, изложенный материал базируется на научном, практическом и педагогическом опыте авторского коллектива, зарубежном опыте и выполненных научных исследованиях на кафедре «Экономика и управление на транспорте» БНТУ.

Так как транспортная отрасль включает в себя различные виды транспорта, имеющие свои функции и особенности, в данном издании рассматривается преимущественно автомобильный транспорт, являющийся одним из приоритетных видов транспорта в Беларуси. Именно им перевозится почти 70 % грузов и около 54 % пассажиров.

С другой стороны, содержание материала соответствует базовому учебному плану специальности 1-27 01 01 «Экономика и организация производства» и направлению 1-27 01 01-02 «Экономика и организация производства (автомобильный транспорт)», 1-25 01 08 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 1-25 01 10 «Коммерческая деятельность», 1-44 01 01 «Организация перевозок и управление на автомобильном и городском транспорте», 1-37 01 06 «Техническая эксплуатация автомобилей», 1-44 01 02 «Организация дорожного движения».

Пособие предназначено для студентов высших учебных заведений и будет полезно специалистам транспортной отрасли, а также научным работникам, занимающимся проблемами развития автотранспорта в республике.

Основными задачами курса являются:

- анализ основных элементов хозяйственного механизма, действующего на автотранспорте в целом и автотранспортных предприятиях (АТП) в частности;
- изучение новых форм и методов хозяйствования в отрасли, предопределяемых требованиями рыночной экономики (лизинг, логистика, инновационная деятельность, страхование, оценка транспортных средств и др.);
- освоение научных подходов по решению проблем развития автотранспорта.

- Часть материалов подготовлена автором совместно с другими сотрудниками кафедры экономики и управления на транспорте БНТУ: д-ром экон. наук, профессором Ивутем Р.Б. (введение, главы 1–4, 7), канд. экон. наук, доцентом Овсянниковым В.П. (глава 1— 4), канд. экон. наук, доцентом Кисель Т.Р. (главы 1–4), ст. преподавателем Якубовской Т.Л. (глава 6), ст. преподавателем Зубрицким А.Ф. (глава 5), Шалагиным Д.А. (глава 7).

- Авторы выражают искреннюю благодарность сотрудникам кафедры «Экономика и управление на транспорте» Белорусского национального технического университета Ярошене В.Т и Цыбулько Е.Н. за помощь, оказанную при подготовке к изданию данного пособия.

ВВЕДЕНИЕ

Экономика транспорта, в том числе и автомобильного, изучает действие и формы проявления экономических законов на транспорте, частные экономические закономерности, присущие транспорту, экономическое своеобразие отдельных транспортных подотраслей внутри транспорта как отрасли народного хозяйства. Она изучает характер взаимосвязи между системой господствующих производственных отношений и развитием транспорта.

Экономика автомобильного транспорта является одним из важных разделов экономики транспорта – отраслевой экономической науки, изучающей закономерности развития транспорта. Как и все экономические науки, она тесно связана с экономической теорией.

Она, как и в целом экономика транспорта, изучает условия его работы и разрабатывает научные рекомендации, реализация которых может обеспечить более полное и высококачественное удовлетворение потребностей народного хозяйства и населения в автомобильных перевозках с минимальными затратами общественного труда. Для этого исследуются основные экономические и технико-экономические внутренние взаимосвязи автомобильного транспорта, а также его связи с другими видами транспорта и отраслями народного хозяйства, выявляются факторы, влияющие на эффективность работы автомобильного транспорта, особенности ресурсов АТП, организация лизинга автомобилей, логистика автотранспорта и др.

Таким образом, технико-экономические особенности различных видов транспорта определяют необходимость наличия самостоятельных дисциплин по экономике отдельных видов транспорта и, в частности, по экономике автомобильного транспорта, которые изучают конкретные экономические закономерности его развития, пути и методы решения задач, стоящих перед автотранспортом республики.

Дисциплина «Экономика автомобильного транспорта» должна научить студентов вузов научно обоснованно решать экономические вопросы, которые возникнут в их практической инженерной деятельности, правильно планировать развитие и работу автомобильного транспорта.

Глава 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ДОХОДОВ, ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1. Сущность и значение доходов и прибыли предприятия

Транспорт представляет собой отрасль народного хозяйства, занимающуюся перевозками грузов и пассажиров от пунктов отправления до пунктов назначения. Производственная деятельность грузового транспорта характеризуется объемом перевезенных грузов и грузооборотом, который определяется произведением объема перевезенных грузов (тонны) на расстояние их перевозки (километры). Деятельность пассажирского транспорта оценивается количеством перевезенных пассажиров и пассажирооборотом. Пассажирооборот определяется умножением количества перевезенных пассажиров на расстояние перевозки (километры).

Организация производственной деятельности на предприятиях автомобильного транспорта имеет некоторые особенности. Одна из них связана со спецификой работы АТП. При умелой работе с клиентурой предприятие имеет возможность получать оплату за оказываемые услуги гораздо быстрее, чем организации других отраслей народного хозяйства. Это связано с тем, что, во-первых, транспортные предприятия во многих случаях пользуются вариантом предварительной оплаты за оказываемые услуги и, во-вторых, сам процесс перевозки от начала его зарождения и до доставки груза грузополучателю занимает гораздо меньше времени, чем, например, в промышленности.

Вместе с тем следует отметить высокий удельный вес основного капитала в общей совокупности производственного капитала АТП, в структуре которого его больший объем приходится на активную часть.

В доходы любого предприятия, в том числе и автотранспортного, принято включать выручку, денежные поступления от выполнения работ и транспортных услуг продажи товаров и др.

Автотранспортные предприятия получают выручку от перевозки, выполнения погрузоразгрузочных работ, экспедирования грузов, продажи имущественных ценностей, ремонта и технического обслуживания транспортной техники, аренды и за оказание других услуг.

Для них стоимость выполненных работ и оказанных услуг выражается ценой или тарифом этой услуги.

Выручкой от реализации продукции (работ, услуг) называются денежные средства, поступающие на расчетный счет АТП за выполненные услуги.

Своевременное поступление выручки – очень важный момент в хозяйственной деятельности любого транспортного предприятия. Во-первых, она – основной регулярный источник для предприятия по удельному весу среди всех возможных поступлений средств. Во-вторых, процесс кругооборота всех средств АТП завершается реализацией услуг и поступлением выручки, что означает восстановление затраченных денежных средств и создание необходимых условий для возобновления следующего кругооборота.

От поступления выручки зависят устойчивость финансового положения предприятия, состояние его оборотных средств, размер прибыли, своевременность расчетов с бюджетом, внебюджетными фондами, банком, поставщиками, рабочими и служащими предприятия. Несвоевременное поступление выручки приводит к задержке расчетов, штрафам и санкциям, что в конечном итоге означает не только потери прибыли предприятия-заказчика, но и перебои в работе и остановки производства на смежных предприятиях.

Денежные средства, полученные АТП, зачисляются на его расчетный счет.

Выручка, поступающая на расчетный счет предприятия, сразу же используется для оплаты счетов поставщиков топлива, сырья, материалов, комплектующих изделий, полуфабрикатов, запасных частей, энергии и др. Из выручки осуществляют отчисления налогов в бюджет и во внебюджетные фонды, выплату заработной платы в установленные сроки, возмещается износ основных производственных фондов, финансируются расходы, предусмотренные финансовым планом и не включающиеся в себестоимость продукции. Выручка от реализации продукции (услуг), несмотря на внешние признаки (денежная форма, поступление средств, выполненные работы, оказанные услуги, регулярность поступления, источник различных платежей предприятия), не является доходом в полном смысле этого слова, так как из нее прежде всего необходимо возместить понесенные затраты, выплатить заработную плату. Оставшаяся часть выручки примет форму чистого дохода предприятия, т.е. прибыли.

Направления распределения выручки показаны на рис. 1.1.

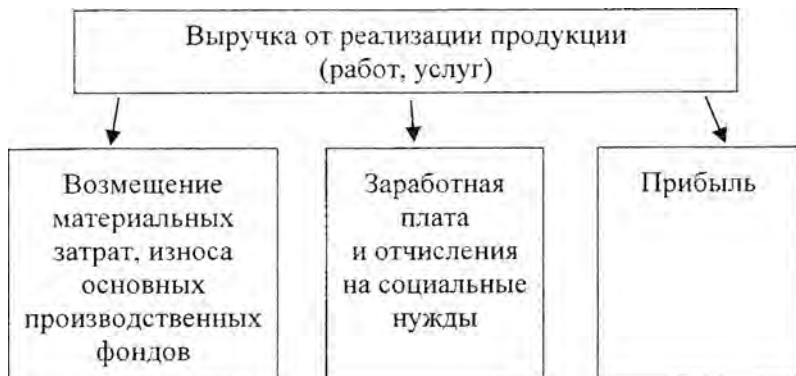


Рис. 1.1. Распределение и использование выручки от реализации продукции (работ, услуг)

На размер выручки влияют следующие факторы:

во-первых, ритмичность отгрузки, своевременное оформление транспортных и расчетных документов, сроки документооборота, соблюдение условий договора, оптимальные формы расчетов, уровень цен;

во-вторых, не зависящие от деятельности АТП, – нарушения договоров поставщиками материально-технических ресурсов, несвоевременная оплата услуг из-за отсутствия у заказчика средств.

В зависимости от целей планирования выручки от реализации услуг ее можно прогнозировать на предстоящий год, на квартал и оперативно. Годовое планирование выручки, так же как и затрат на перевозки, в настоящее время затруднено из-за нестабильных экономических условий хозяйствования. Квартальное планирование выручки возможно и необходимо для определения прибыли, оперативное – в целях контроля за поступлением фактической выручки на расчетный счет АТП.

Величина выручки от выполненных работ и оказанных транспортных услуг зависит от объема работ (услуг) и соответствующих расценок и тарифов по каждому направлению их реализации.

Денежные поступления, связанные с выбытием основных средств, материальных оборотных и нематериальных активов, продажная стоимость ценных бумаг не включаются в состав выручки от реализации транспортных услуг. Результаты по таким операциям рас-

сматриваются как доходы или убытки и учитываются при определении общей (балансовой) прибыли. Денежная выручка по этим операциям может планироваться оперативно, например при составлении платежного календаря.

Транспортные предприятия самостоятельно выбирают методы учета выручки от выполнения работ и оказания услуг, исходя из условий хозяйствования и заключенных договоров.

Денежные средства или материальные ценности, получаемые в результате любых видов деятельности за определенный период времени, составляют доходы организации. Доходы представляют собой выручку от реализации продукции (работ, услуг), а также поступления от внереализационных операций, к которым относятся доходы от финансовых операций, торговли, непроизводственной деятельности и др.

Как отмечалось выше, доходы организаций автомобильного транспорта образуются за счет поступлений от всех видов коммерческой деятельности предприятия – перевозок грузов и пассажиров, технического обслуживания и ремонта автотранспортных средств, транспортно-экспедиционных услуг, аренды зданий, сооружений, транспортных средств, а также других операционных и внереализационных доходов.

Из доходов возмещаются производственные затраты на израсходованные материальные ценности, в соответствии с нормами амортизационных отчислений формируется амортизационный фонд, выплачивается заработная плата персоналу, уплачиваются налоги и неналоговые платежи.

Доходы АТП в зависимости от их характера, условий получения и направления деятельности включают:

- доходы по реализации продукции, работ, услуг с учетом налога на добавленную стоимость (НДС), акцизов и иных аналогичных обязательных платежей;
- операционные доходы с учетом НДС, акцизов и иных аналогичных обязательных платежей;
- внереализационные доходы с учетом налога на добавленную стоимость, акцизов и иных аналогичных обязательных платежей.

В о п е р а ц и о н н ы е доходы входят:

- доходы, полученные организацией от продажи принадлежащих ей основных средств, нематериальных активов, производственных запасов и т.д.;

– доходы, полученные от предоставления за плату во временное пользование активов предприятия другим юридическим и физическим лицам и предпринимателям при условии, что это не является предметом деятельности организации;

– доходы, полученные от участия в уставных фондах других организаций;

– доходы, полученные по ценным бумагам, при условии, что это не является предметом деятельности организации.

В состав **в н е р е а л и з а ц и о н н ы х** доходов входят доходы, полученные от операций, непосредственно не связанных с производственной деятельностью АТП:

– штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, полученные от организаций-должников;

– курсовые разницы;

– сумма дооценки активов;

– стоимость безвозмездно полученных основных и оборотных средств, а также других активов;

– поступление в порядке возмещения виновниками причиненных предприятию убытков;

– другие доходы от операций, непосредственно не связанных с производством и реализацией товаров, продукции, работ, услуг и иного имущества.

В системе экономических показателей работы АТП особое место принадлежит прибыли. В рыночных условиях хозяйствования прибыль выступает в качестве основного показателя финансово-хозяйственной деятельности организации, а также источника ее развития, финансирования инновационных и инвестиционных проектов, удовлетворения других потребностей, включая и материальные, как членов трудового коллектива и собственника, так и общества в целом.

Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства, и выполняет ряд функций:

– **э к о н о м и ч е с к у ю**. Она характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Получение прибыли на предприятии означает, что полученные доходы превышают все расходы, связанные с его деятельностью;

– **с т и м у л и р у ю щ у ю**. В этом случае прибыль одновременно является не только финансовым результатом, но и основным

элементом финансовых ресурсов предприятия. Поэтому оно заинтересовано в получении максимальной прибыли, так как это является основой для расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников;

– ф и н а н с о в у ю, так как прибыль является одним из важнейших источников формирования бюджетов разных уровней и основным источником финансовых ресурсов предприятия.

Получение прибыли является непосредственной целью любого предприятия, так как ее наличие создает определенные гарантии для дальнейшего существования и развития последнего.

Прибыль – величина превышения доходов над издержками, разность между валовыми доходами и валовыми издержками. Прибыль (убыток) за отчетный период показывает финансовый результат деятельности организации за этот период (месяц, квартал, год и т.д.).

Предприятия реализуют свою продукцию (услуги) потребителям, получая за нее денежную выручку. Однако это еще не означает получение прибыли. Для выявления финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на производство продукции и ее реализацию, т.е. с себестоимостью продукции. Предприятие получает прибыль, если выручка превышает себестоимость. Если выручка равна себестоимости, то удалось возместить лишь затраты на производство и реализацию продукции (услуг) и прибыль отсутствует. Если затраты превышают выручку, то предприятие получает убыток, т.е. отрицательный финансовый результат, что ставит его в сложное финансовое положение, не исключаящее и банкротство.

Различают прибыль балансовую (бухгалтерскую), налогооблагаемую, чистую, остающуюся в распоряжении предприятия.

Прибыль **балансовая** (бухгалтерская) – общая сумма прибыли по всем видам производственной и непроизводственной деятельности организации, отражаемая в отчете о прибылях и убытках при составлении бухгалтерского баланса. Она включает прибыль от реализации продукции (работ, услуг), прибыль (убыток) от операционных доходов и расходов и прибыль (убыток) от внереализационных доходов и расходов и определяется по формуле

$$\Pi_б = \Pi_p + \Pi_о + \Pi_в,$$

где Π_6 – валовая (балансовая) прибыль (убыток);

Π_p – прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг);

Π_o – прибыль (убыток) от операционных доходов и расходов;

Π_a – доходы (убытки) от внереализационных операций.

Как правило, основной объем *валовой* (балансовой) прибыли составляет прибыль от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг. Прибыль от *реализации продукции*, работ, услуг определяется как разность между суммой выручки от реализации продукции, работ, услуг и суммой издержек производства и обращения, акцизов, налога на добавленную стоимость, отчислений во внебюджетные фонды. Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) определяется по формуле

$$\Pi_p = B - \text{НДС} - K - Z,$$

где B – выручка от реализации продукции (работ, услуг);

НДС – налог на добавленную стоимость;

K – налоги, уплачиваемые из выручки в соответствии с действующим законодательством;

Z – затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг).

Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) зависит от внутренних и внешних факторов.

К *внешним* факторам относятся природные условия, государственное регулирование цен, тарифов, процентных ставок по получаемым кредитам, льгот, предоставляемых субъектам хозяйствования, штрафных санкций и др. Эти факторы не зависят от деятельности предприятий, но могут оказывать значительное влияние на величину прибыли.

Внутренние факторы характеризуют наличие и использование средств и предметов труда, трудовых и финансовых ресурсов и, в свою очередь, могут подразделяться на экстенсивные и интенсивные.

Э к с т е н с и в н ы е факторы воздействуют на процесс получения прибыли через количественные изменения: объем средств и предметов труда, финансовых ресурсов, времени работы транспорта, численности персонала, фонда рабочего времени и т.д.

И н т е н с и в н ы е факторы воздействуют на процесс получения прибыли через «качественные» изменения: повышение производительности работы машин, использование прогрессивных видов сырья и материалов, ускорение оборачиваемости оборотных средств,

снижение трудоемкости выполняемых работ, повышение квалификации и производительности труда персонала, совершенствование организации труда, более эффективное использование финансовых ресурсов и др.

Вторая составляющая валовой (балансовой) прибыли предприятия – прибыль от реализации основных фондов и иного имущества. Прибыль от реализации имущества – это финансовый результат, не связанный с основными видами деятельности предприятия. Он отражает прибыль (убыток) по прочей реализации, к которой относятся продажа различных видов имущества, числящегося на балансе предприятия.

Прибыль от реализации основных фондов и иного имущества предприятия определяется по формуле

$$П_p = V_o - C_{оф} - P - K_o,$$

где V_o – выручка от реализации основных фондов и иного имущества предприятия;

$C_{оф}$ – остаточная стоимость основных фондов;

P – расходы, связанные с реализацией имущества;

K_o – налоги, уплачиваемые из выручки от реализации основных фондов и иного имущества предприятия в соответствии с действующим законодательством.

Третья составляющая валовой (балансовой) прибыли – прибыль от внереализационных операций. Перечень внереализационных прибылей (убытков) предприятия разнороден и довольно обширен. Это доходы от долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений, доходы от сдачи имущества в аренду, сальдо полученных и уплаченных штрафов, пени, неустоек и других видов санкций, прибыли прошлых лет, выявленные в отчетном году, доходы от дооценки услуг, положительные курсовые разницы по валютным счетам и операциям в иностранной валюте, проценты, полученные по денежным средствам, числящимся на счетах предприятия. Прибыль от внереализационных операций определяется по формуле

$$П_v = D_v - P_v - K_v,$$

где D_v – доходы от внереализационных операций;

P_v – расходы по внереализационным операциям;

K_v – налоги, уплачиваемые из доходов от внереализационных операций в соответствии с действующим законодательством.

Налогооблагаемая прибыль – это разность между балансовой прибылью и суммой налога на недвижимость, а также суммы льгот по налогу на прибыль в соответствии с налоговым законодательством:

$$\Pi_n = \Pi_b - H_{нед} - Л,$$

где Π_b – валовая (балансовая) прибыль (убыток);

$H_{нед}$ – налог на недвижимость;

$Л$ – сумма льгот по налогу на прибыль в соответствии с налоговым законодательством.

Чистая прибыль – это та часть прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов, экономических санкций и отчислений в благотворительные фонды (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Схема формирования прибыли АТП

1.2. Планирование и распределение прибыли

Важнейшим вопросом управления процессом формирования прибыли является планирование прибыли и других финансовых результатов. Главной целью при планировании является максимизация доходов, что позволяет обеспечить финансирование большего объема потребностей предприятия.

Планирование прибыли производится отдельно по всем видам деятельности организации. В процессе разработки планов по прибыли важно не только учесть все факторы, влияющие на величину возможных финансовых результатов, но и, рассмотрев варианты производственной программы, выбрать вариант, обеспечивающий максимальную прибыль.

Объектом планирования являются элементы балансовой прибыли, главным образом прибыль от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг. Основой для расчета является объем производственной программы, который базируется на заказах потребителей и хозяйственных договорах. Планы по прибыли разрабатываются на определенный период, как правило, на год. Предприятие может также составлять планы по прибыли на квартал, месяц или другой период.

Основными методами планирования прибыли являются:

- метод прямого счета;
- аналитический метод;
- метод совмещенного расчета.

Метод прямого счета наиболее распространен на предприятиях в современных условиях. Он применяется, как правило, при небольшой номенклатуре перевозимых грузов. Сущность его в том, что прибыль исчисляется как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг), без учета налога на добавленную стоимость, акцизов и полной ее себестоимостью:

$$П = В - НДС - А - С,$$

где В – выручка;

НДС – налог на добавленную стоимость;

А – акцизы;

С – себестоимость продукции (работ, услуг).

Аналитический метод планирования прибыли применяется при большой номенклатуре перевозимых грузов и выполняемых работ (услуг), а также как дополнение к прямому методу, т.к. он позволяет выявить влияние отдельных факторов на плановую прибыль. При аналитическом методе прибыль рассчитывается не по каждому виду перевозок в плановом году, а по всей сравниваемой номенклатуре грузов в целом. Прибыль по несравнимым перевозкам определяется отдельно.

Расчет прибыли аналитическим методом состоит из трех последовательных этапов:

1. Определение базовой рентабельности как частного от деления ожидаемой прибыли за отчетный период на себестоимость перевозок продукции в планируемом периоде;

2. Исчисление объема перевозок в планируемом периоде по себестоимости отчетного года и определение прибыли на товарную продукцию исходя из базовой рентабельности;

3. Учет влияния на плановую прибыль различных факторов (снижение себестоимости перевозок, повышение их качества, изменение ассортимента, цен и т.д.).

После выполнения расчетов по всем трем этапам определяется прибыль от реализации продукции (услуг).

Метод совмещенного расчета – это метод, включающий в себя элементы прямого и аналитического счета. Объем перевозок в ценах планируемого года и себестоимость отчетного года определяются методом прямого счета, а воздействие на прибыль, изменение себестоимости, повышение качества и др. определяются аналитическим методом.

Под распределением прибыли на АТП понимается направление прибыли в бюджет и по статьям ее использования. Законодательно распределение прибыли регулируется лишь в той ее части, которая поступает в бюджеты различных уровней в виде налогов и других обязательных платежей. Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, используется им самостоятельно. На любом предприятии объектом распределения является его балансовая прибыль.

При распределении прибыли должно быть сочетание интересов субъектов хозяйствования и их собственников, государства и конкретных работников. Для реализации этого требования принципы распределения прибыли можно сформулировать следующим образом:

– прибыль, получаемая предприятием в результате производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, распределяется между государством и предприятием как хозяйствующим субъектом. Прибыль для государства поступает в соответствующие бюджеты в виде налогов и сборов, ставки которых не могут быть произвольно изменены. Состав и ставки налогов, порядок их исчисления и взносов в бюджет устанавливаются законодательно;

– первоочередное выполнение финансовых обязательств перед обществом в целом (расчеты с государством) в виде уплаты налога на недвижимость и налога на прибыль. Уплаты штрафов, пени за нарушение действующего законодательства, а также штрафных санкций, предъявленных субъектами хозяйствования за нарушения договорных обязательств и т.д.;

– величина прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов, не должна снижать его заинтересованности в росте объема производства и улучшении результатов производственно-хозяйственной и финансовой деятельности. Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, в первую очередь направляется на накопление, т. е. обеспечение финансирования из прибыли инвестиционных потребностей производства, обеспечивающее его дальнейшее развитие, и только в остальной части – на потребление (использование ее на материальное стимулирование и другие цели).

На предприятии распределению подлежит *чистая прибыль*, т.е. прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей. Из нее взыскиваются санкции, уплачиваемые в бюджет и некоторые внебюджетные фонды.

Распределение чистой прибыли отражает процесс формирования фондов и резервов предприятия для финансирования потребностей производства и развития социальной сферы.

В современных условиях хозяйствования государство не устанавливает каких-либо нормативов распределения прибыли, но через порядок представления налоговых льгот стимулирует направление прибыли на капитальные вложения производственного и непроизводственного характера, на благотворительные цели, финансирование природоохранных мероприятий, расходы по содержанию объектов и учреждений социальной сферы и т.д. Законодательно ограничивается размер резервного фонда предприятий, регулируется порядок формирования резерва по сомнительным долгам. Порядок

распределения и использования прибыли на предприятии фиксируется в уставе предприятия и определяется положением, которое разрабатывается соответствующими подразделениями экономических служб и утверждается руководителем предприятия.

АТП осуществляет распределение и использование чистой прибыли по следующим направлениям:

- перечисление части чистой прибыли собственнику имущества, в том числе участникам хозяйственных обществ, в соответствии с законодательством и уставом организации;

- резервирование части чистой прибыли в соответствии с законодательством и уставом организации;

- накопление чистой прибыли для финансирования инвестиций во внеоборотные активы в соответствии с законодательством, в том числе:

- на создание и (или) приобретение основных средств, включая строительство, реконструкцию, модернизацию и другие работы капитального характера,

- приобретение и (или) создание объектов нематериальных активов, а также их улучшение,

- погашение займов (ссуд) и кредитов банков, полученных и использованных на создание и (или) приобретение объектов (основных средств, включая строительство, реконструкцию, модернизацию и другие работы капитального характера, объектов нематериальных активов), и процентов по ним, при отнесении этих процентов на увеличение стоимости указанных объектов, за исключением процентов по просроченным бюджетным займам и кредитам банков;

- жилищное строительство,

- пополнение оборотных средств;

- потребление, связанное с расходами:

- на выдачу займов (ссуд) работникам, в том числе на строительство жилья, в соответствии с законодательством,

- выплату вознаграждения работникам по итогам работы за год,

- покрытие убытков в соответствии с законодательством;

- уплату отчислений (членских взносов) в связи с вхождением в состав государственных объединений, членством в объединениях (ассоциациях, союзах).

Алгоритм распределения прибыли представлен на рис. 1.3.



Рис. 1.3. Алгоритм распределения прибыли

1.3. Экономическое содержание рентабельности предприятия

Смысл любой предпринимательской деятельности состоит в достижении положительного экономического эффекта в виде абсолютного показателя прибыли или относительного – рентабельности. Тем самым рентабельность выступает главным объектом и целью финансового менеджмента предприятий. Чем больше уделяется внимания рентабельности, тем успешнее функционирует предприятие. В этой связи вопросы научного управления рентабельностью представляют собой актуальную проблему теории и практики предпринимательской деятельности. Ее значение резко возрастает в условиях современного экономического развития республики, что, в свою очередь, диктует необходимость научного исследования.

Вопросы рентабельности постоянно были и являются предметом особого внимания ведущих ученых-финансистов, аналитиков и практиков. Им посвящены монографии, многочисленные статьи в периодической печати, специальные разделы и параграфы в учебных пособиях по финансовому менеджменту, в частности, финансовому анализу. К большому сожалению, до сих пор иногда встречаются работы и даже учебные пособия по анализу финансовой деятельности предприятия, умаляющие и даже полностью игнорирующие столь важнейшую проблему. Подобное отношение к рентабельности дезориентирует практиков-экономистов и особенно менеджеров-финансистов в сложных ситуациях современного экономического развития в стране, что еще в большей степени требует дальнейшего изучения вопросов рентабельности и унификации существующих концепций. Прежде всего в научном обосновании нуждается механизм действия рентабельности как экономического явления в качестве объекта финансового менеджмента, а также систематизация и порядок использования показателей рентабельности.

Как известно, непосредственным результатом коммерческой деятельности предприятия служит прибыль, но часто она весьма приблизительно отражает эффективность предпринимательской деятельности. Более точную оценку функционирования организаций дает рентабельность. Это не просто статистический, расчетный параметр, а сложный комплексный социально-экономический критерий. В отличие от прибыли он характеризует эффективность финансовой

деятельности любого конкретного экономического субъекта относительно всех других (индивидуальных предпринимателей, организаций, регионов, отдельных стран и мира в целом) независимо от размеров и характера экономической деятельности. Данное качество придает рентабельности, с одной стороны, форму экономической категории, выражающей экономические отношения между экономическими субъектами по поводу результативности использования факторов капитала, а с другой – характер объекта и инструмента финансового менеджмента.

В экономической литературе дается несколько понятий рентабельности. Так, одно из определений звучит следующим образом: рентабельность (от нем. *rentabel* – доходный, прибыльный) представляет собой показатель экономической эффективности производства на предприятиях, который комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов.

По мнению других авторов, рентабельность – показатель, представляющий собой отношение прибыли к сумме затрат на производство, денежным вложениям в организацию коммерческих операций или сумме имущества фирмы. Так или иначе рентабельность представляет собой соотношение дохода и капитала, вложенного в создание этого дохода. Увязывая прибыль с вложенным капиталом, рентабельность позволяет сравнить уровень доходности предприятия с альтернативным использованием капитала или доходностью, полученной предприятием при сходных условиях риска. Более рискованные инвестиции требуют более высокой прибыли, чтобы они стали выгодными. Так как капитал всегда приносит прибыль, для измерения уровня доходности прибыль, как вознаграждение за риск, сопоставляется с размером капитала, который был необходим для образования этой прибыли. Рентабельность является показателем, комплексно характеризующим эффективность деятельности предприятия. При его помощи можно оценить эффективность управления предприятием, так как получение высокой прибыли и достаточного уровня доходности во многом зависит от правильности и рациональности принимаемых управленческих решений. Поэтому рентабельность можно рассматривать как один из критериев качества управления.

По значению уровня рентабельности можно оценить долгосрочное благополучие предприятия, т.е. его способность получать достаточную прибыль на инвестиции. Для долгосрочных кредиторов-

инвесторов, вкладывающих деньги в собственный капитал предприятия, данный показатель является более надежным индикатором, чем показатели финансовой устойчивости и ликвидности, определяющиеся на основе соотношения отдельных статей баланса.

Устанавливая связь между суммой прибыли и величиной вложенного капитала, показатель рентабельности можно использовать в процессе прогнозирования прибыли. В процессе прогнозирования с фактическими и ожидаемыми инвестициями сопоставляется прибыль, которую предполагается получить на эти инвестиции. Оценка предполагаемой прибыли базируется на уровне доходности за предшествующие периоды с учетом прогнозируемых изменений. Кроме того, рентабельность имеет большое значение для принятия решений в области инвестирования, планирования, при составлении смет, координировании, оценке и контроле деятельности предприятия и ее результатов.

Таким образом, можно сделать вывод, что показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и систематизируются в соответствии с интересами участников экономического процесса.

Основными отличительными признаками рентабельности в системе торговых и производственных отношений являются следующие:

- 1) отношение прибыли к издержкам производства, характеризующее уровень прибыльности текущих затрат (на приобретение сырья, материалов, топлива, амортизацию средств труда, расходы по управлению и обслуживанию производства и заработной плате работников);
- 2) отношение прибыли к среднегодовой стоимости производственных фондов, характеризующее относительный размер возрастания авансированных затрат и дающее оценку экономической эффективности производственных фондов.

Реальный смысл имеют признаки рентабельности, которые характеризуют эффективность затрат по прибыли, полученной после реализации.

Распределительная функция рентабельности конкретно проявляется в том, что ее величина является одним из основных критериев для распределения части прибавочного продукта – прибыли.

Таким образом, для оценки эффективности работы автотранспортного предприятия недостаточно использования показателя прибыли, поскольку наличие прибыли еще не означает, что предприятие работа-

ет эффективно. Абсолютная величина прибыли не позволяет судить о доходности, рентабельности АТП. Многие предприятия, получившие одинаковую сумму прибыли, имеют различные объемы выручки, разные издержки, ресурсы. В этом отношении для оценки эффективности работы предприятия используется показатель рентабельности.

Роль и значение показателя рентабельности заключаются в следующем:

- данный показатель является одним из основных критериев оценки эффективности работы предприятия;
- повышение рентабельности характеризует цель предприятия в рыночной экономике;
- рентабельность – результативный, качественный показатель деятельности предприятия;
- рост рентабельности способствует повышению финансовой устойчивости предприятия;
- увеличение рентабельности обеспечивает победу предприятия в конкурентной борьбе и способствует выживанию предприятия в рыночной экономике;
- рентабельность имеет важное значение для собственников (акционеров и учредителей), т.к. при ее увеличении возрастает интерес к данному предприятию, растет цена акции;
- уровень рентабельности интересует кредиторов и заемщиков денежных средств с точки зрения реальности получения процентов по обязательствам, снижения риска невозврата заемных средств, платежеспособности предприятия;
- динамика рентабельности предприятия изучается налоговыми службами, фондовыми биржами, министерствами;
- показатель рентабельности характеризует привлекательность бизнеса в данной сфере для предпринимателей.

В экономической литературе приводится большое число показателей рентабельности. Они могут быть представлены стоимостными показателями или показателями, выраженными в процентах (коэффициентах).

Рентабельность как относительный показатель характеризует процентное отношение суммы прибыли к одному из показателей (например, к выручке, товарообороту, издержкам, капиталу, фондам и т.д.). При расчете рентабельности используется как балансовая, так и чистая прибыль предприятия. Рентабельность, рассчитанная

исходя из чистой прибыли, называется чистой рентабельностью. Каждый из показателей рентабельности играет определенную роль в оценке эффективности деятельности производства. На практике следует использовать систему показателей рентабельности.

1.4. Основные показатели рентабельности в условиях рыночной экономики

Существуют показатели рентабельности, методология расчета которых одинакова для всех предприятий. Это относится к таким показателям, как рентабельность капитала, рентабельность основных и оборотных фондов, рентабельность ресурсов, рентабельность текущих затрат (издержек), рентабельность фонда заработной платы.

В странах с рыночной экономикой в качестве одного из основных показателей рентабельности принимается рентабельность капитала. Для микроуровня экономической деятельности (предприятия) в условиях рыночной экономики основной целью и эффектом является получение не просто прибыли, а определенной массы прибыли на вложенный капитал.

Рентабельность капитала (РК) рассчитывается следующим образом:

$$РК = П/К \cdot 100 \%,$$

где П – прибыль, тыс. руб.;

К – капитал, тыс. руб.

Следует отметить, что рентабельность капитала зависит от рентабельности оборота и числа оборотов капитала.

Понятие «капитал» многообразно. Это может быть собственный (акционерный) капитал, заемный капитал, вложенный капитал. Под капиталом понимают также величину активов предприятия, определяют величину капитала как сумму чистых активов предприятия и др. В зависимости от этого рассчитываются различные показатели рентабельности капитала.

Так, рентабельность активов (РА) можно найти по формуле

$$РА = БП / А \cdot 100 \%,$$

где БП – балансовая прибыль, тыс. руб.;

А – сумма активов, тыс. руб.

Рентабельность акционерного (собственного) капитала (РСК) определяется следующим образом:

$$РСК = ЧП / СК \cdot 100 \%,$$

где ЧП – чистая прибыль, тыс. руб.;

СК – собственный капитал, тыс. руб.

Рентабельность чистых активов (РЧА) по методике Лондонской школы бизнеса рекомендуется рассчитывать по следующей формуле:

$$РЧА = П / ЧА \cdot 100 \%,$$

где П – прибыль до выплаты процентов за кредит и налогов, тыс. руб.;

ЧА – чистые активы, тыс. руб.

Чистые активы предприятия определяются следующим образом:

$$ЧА = ОК + ТА - ТО,$$

где ОК – основной капитал, тыс. руб.;

ТА – текущие активы, тыс. руб.;

ТО – текущие обязательства, тыс. руб.

Рентабельность вложенного капитала (РВК) – это основной показатель эффективности деятельности предприятия с точки зрения привлеченных фондов. Она рассчитывается по формуле

$$РВК = П / ВК \cdot 100 \%,$$

где П – прибыль до выплаты налогов, тыс. руб.;

ВК – вложенный капитал, тыс. руб.

Величина вложенного капитала – это общая сумма вложенных в предприятие средств, состоящая из средств акционеров и заемного капитала, т.е. долг фирмы инвесторам и кредиторам, представляющий собой меру ее ограниченной ответственности.

Рентабельность чистых активов отличается от показателя рентабельности вложенного капитала использованием при расчетах прибыли до выплаты процентов и налогов, а не прибыли до выплаты налогов.

Рентабельность текущих затрат (РТЗ) позволяет определить эффективность произведенных расходов и их окупаемость. Для ее расчета применяется следующая формула:

$$РТЗ = БП (ЧП) / И \cdot 100 \%,$$

где БП – балансовая прибыль, тыс. руб.;

И – издержки, тыс. руб.

Рассчитанный как коэффициент этот показатель характеризует величину прибыли на 1 руб. текущих затрат. Однако этот показатель отражает эффективность только текущих издержек и не показывает эффективность использования основных и оборотных фондов. Поэтому необходимо сопоставить прибыль с основными и оборотными фондами производства.

Отнесение прибыли к стоимости основных фондов, функционирующих на предприятии, позволяет оценить эффективность их использования (рентабельность основных фондов – РОФ):

$$РОФ = БП (ЧП) / ОФ_{\text{ср}} \cdot 100 \%,$$

где $ОФ_{\text{ср}}$ – среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.

Рекомендуется также рассчитывать рентабельность оборотных средств (РОС):

$$РОС = БП (ЧП) / ОС_{\text{ср}} \cdot 100 \%,$$

где $ОС_{\text{ср}}$ – среднегодовая сумма оборотных средств, тыс. руб.

Рентабельность фондов (основных и оборотных) (РФ) можно рассчитать по формуле

$$РФ = БП (ЧП) / (ОФ_{\text{ср}} + ОС_{\text{ср}}) \cdot 100 \%.$$

Необходимо определять рентабельность и с учетом затрат живого труда как отношение прибыли к фонду заработной платы (рентабельность фонда зарплаты) (РФЗП):

$$РФЗП = БП (ЧП) / ФЗП \cdot 100 \%,$$

где ФЗП – фонд заработной платы, тыс. руб.

Важным показателем рентабельности является рентабельность совокупных ресурсов ($Р_{\text{ср}}$). Она рассчитывается по формуле

$$Р_{\text{ср}} = БП(ЧП) / (ОФ_{\text{ср}} + ОС_{\text{ср}} + ФЗП) \cdot 100 \%.$$

Данный показатель характеризует величину прибыли на единицу стоимости совокупных ресурсов.

В производстве широкое распространение в аналитической работе получил показатель рентабельности товарооборота (рентабельности продаж) (РТ). Он определяется так:

$$РТ = \text{БП(ЧП)} / Т \cdot 100 \%$$

Этот показатель рентабельности характеризует связь между финансовыми результатами и торговой выручкой. Однако он имеет некоторый недостаток – не характеризует эффективность использования вложенных средств, основных и оборотных фондов. Сумма прибыли и ее уровень в процентах к товарообороту могут быть относительно высоки, но не будут окупать затраченных средств, что приведет впоследствии к невозможности решения хозяйственных задач. Поэтому показатель рентабельности, исчисленный путем сопоставления прибыли и товарооборота, можно использовать лишь для оценки в совокупности с другими показателями, ибо как частный показатель он отражает только одну сторону явления.

Уровень рентабельности зависит от изменения фондоотдачи, оборачиваемости оборотных средств, рентабельности, выручки, товарооборота. В производстве их взаимосвязь в формализованном виде может быть представлена следующим образом:

$$P_{p,x} = РТ / (1 / \text{ФО} + 1 / \text{КО}_{\text{обс.с}}),$$

где РТ – рентабельность товарооборота, %;

ФО – фондоотдача основных фондов, тыс. руб.;

КО_{обс.с} – коэффициент оборачиваемости оборотных средств.

Механизм управления прибылью производства предполагает определение порога рентабельности (критической точки, точки безубыточности, точки самоокупаемости, точки перелома, точки разрыва и т.д.). В экономической литературе дано следующее определение этого понятия. **Порог рентабельности** – это такая выручка от реализации услуг, при которой предприятие уже не имеет убытков, но еще не имеет и прибылей. Результата от реализации после возмещения переменных затрат в точности хватает на покрытие постоянных затрат, а прибыль равна нулю. Алгоритм расчета порога рентабельности вытекает из следующего условия:

$$B = 3,$$

где B – объем реализованных услуг (выручка от реализации услуг), тыс. руб.;

Z – затраты, тыс. руб.

Графическое определение порога рентабельности представлено на рис. 1.4.

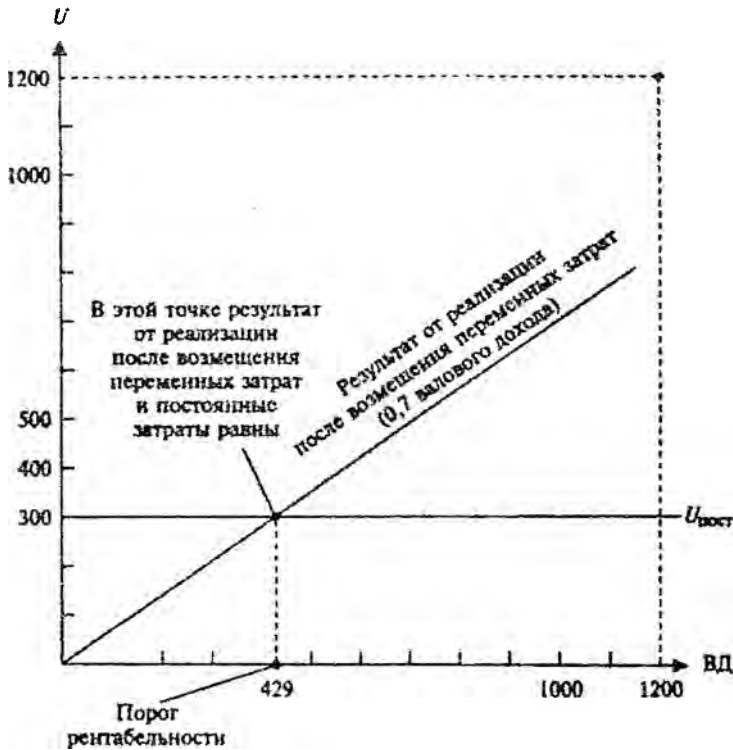


Рис. 1.4. Пример порога рентабельности производства

Зная порог рентабельности, можно сделать вывод, что точка безубыточности – это такой объем услуг, при котором прибыль равна нулю. Превысив точку безубыточности, АТП может получать прибыль.

Зная порог рентабельности, можно определить запас финансовой прочности (ЗФП) предприятия. Разница между достигнутой выручкой (валовым доходом) и порогом рентабельности составляет запас финансовой прочности АТП. Если выручка от реализации услуг (ва-

ловой доход) опускается ниже порога рентабельности, то финансовое состояние предприятия ухудшается. Данный показатель определяется следующим образом:

$$\text{ЗФП} = \text{ВД}_ф - \text{ВД}_кр,$$

где $\text{ВД}_ф$ – фактически достигнутый объем валового дохода, тыс. руб.;
 $\text{ВД}_кр$ – критическая величина валового дохода, тыс. руб.

На практике запас финансовой прочности в процентах рассчитывается по формуле

$$\text{ЗФП} = (\text{ВД}_ф - \text{ВД}_кр) / \text{ВД}_ф \cdot 100.$$

1.5. Основные факторы, влияющие на уровень рентабельности

В течение производственного цикла на уровень рентабельности влияет ряд факторов, которые можно разделить на внешние, связанные с воздействием на деятельность предприятия рынка, государства, географического положения, и внутренние (производственные и внепроизводственные). Влияние в процессе анализа внутренних и внешних факторов, влияющих на рентабельность, дает возможность «очистить» показатели эффективности от внешнего воздействия.

Сначала рассмотрим факторы, непосредственно связанные с деятельностью предприятия, которые оно может изменять и регулировать в зависимости от поставленных перед предприятием целей и задач, т.е. внутренние факторы. Как отмечалось выше, они подразделяются на производственные, непосредственно связанные с основной деятельностью предприятия, и внепроизводственные факторы, которые непосредственно не связаны с производством продукции и с основной деятельностью предприятия.

Внепроизводственные факторы включают в себя снабженческо-сбытовую деятельность, т.е. своевременность и полноту выполнения поставщиками и покупателями обязательств перед предприятием, их удаленность от предприятия, стоимость транспортировки до места назначения и т.д., природоохранные мероприятия и штрафы (санкции) за несвоевременность или неточность выполнения каких-либо обязательств АТП (штрафы в налоговые органы за несвоевременность расчетов с бюджетом и т.п.). На финансовые результаты деятельности

предприятия, а следовательно и на рентабельность, косвенно влияют социальные условия труда и быта работников, финансовая деятельность (управление собственным и заемным капиталом, деятельность на рынке ценных бумаг, участие в других предприятиях и т.д.).

К производственным относятся такие факторы, как наличие и использование средств и предметов труда, а также трудовых ресурсов. Они являются основными факторами роста прибыли и рентабельности предприятия. Именно с повышением эффективности их использования связываются процессы интенсификации производства (услуг).

Влияние производственных факторов на результат деятельности АТП можно оценить с двух позиций: как экстенсивное и как интенсивное. Э к с т е н с и в н ы е факторы связаны с изменением количественных параметров элементов процесса производства, к ним относятся:

- изменение объема и времени работы средств труда, т.е., например, покупка дополнительных автомобилей, машин и т.д., строительство новых отделений, цехов и помещений, увеличение времени работы транспорта для увеличения объема транспортной работы;

- изменение количества предметов труда, увеличение запасов и т.д.;

- изменение численности рабочих, фонда рабочего времени, непроизводительные затраты живого труда (простои).

Количественное изменение производственных факторов всегда должно быть оправдано изменением объема транспортной работы, т.е. предприятие должно следить за тем, чтобы не снижались темпы прироста прибыли относительно темпов прироста затрат.

И н т е н с и в н ы е производственные факторы связаны с повышением качества использования производственных факторов, к ним относятся:

- повышение качественных характеристик и производительности работы транспорта, т.е. своевременная замена старых автомобилей на более современные, отвечающие стандартам Евро-4 и Евро-5;

- использование прогрессивных материалов и запчастей для ТО и ремонта автомобилей, ускорение оборачиваемости материалов и запчастей и т.п.;

- повышение квалификации работников АТП, снижение трудоемкости работ, выполненных на предприятии, совершенствование организации труда.

Кроме внутренних факторов на рентабельность предприятия косвенное воздействие оказывают и внешние, которые не зависят от деятельности предприятия, но зачастую достаточно сильно влияют на результат его деятельности. К данной группе факторов относятся географическое положение предприятия, т.е. регион, в котором оно располагается, удаленность предприятия от мест погрузки-разгрузки, природные условия, конкуренция и спрос на транспортные услуги, т.е. наличие на рынке фирм-конкурентов, производящих перевозки, ситуация на смежных рынках, государственное вмешательство в экономику, которое проявляется в изменении законодательных основ деятельности рынка, налогового бремени, ставок рефинансирования и т.д.

После определения факторов, влияющих на уровень прибыли и рентабельности, необходимо провести анализ выполнения плана и динамики прибыли и рентабельности, влияния формирующих их факторов, пропорций и конкретных направлений распределения прибыли, а также резервов роста прибыли и рентабельности на АТП.

При изучении динамики прибыли исчисляются базисные и цепные темпы роста (снижения), проводится сравнение прибыли и рентабельности данного предприятия с показателями конкурентов и со среднеотраслевыми показателями и изучается влияние различных факторов на прибыль предприятия.

Прибыль от реализации собственной продукции и покупных товаров зависит от изменения объема товарооборота, среднего уровня валовых доходов, уровня издержек и уровня налогов, взимаемых за счет валового дохода. Их влияние на прибыль определяют приемом абсолютных разниц. Для измерения влияния товарооборота отклонение от плана или в динамике по его объему необходимо умножить на базисный уровень прибыли от реализации (в процентах к товарообороту) и разделить на 100:

$$\Delta\Pi_T = \frac{(T_{\text{отч}} - T_{\text{баз}}) \cdot P_{\text{баз}}}{100},$$

где $\Delta\Pi_T$ – изменение прибыли за счет изменения объема товарооборота, млн. руб.;

$T_{\text{отч}}$ – товарооборот (валовой) отчетного года, млн. руб.;

$T_{\text{баз}}$ – товарооборот (валовой) базисного года, млн. руб.;

$P_{\text{баз}}$ – прибыль от реализации базисного года, % к товарообороту.

Чтобы определить влияние ценового фактора на прибыль, следует изменение товарооборота за счет цен умножить на базисный уровень прибыли от реализации (% к товарообороту) и разделить его на 100:

$$\Delta\Pi_{\text{ц}} = \frac{(T_{\text{отч}} - T_{\text{с}}) \cdot P_{\text{баз}}}{100},$$

где $\Delta\Pi_{\text{ц}}$ – изменение прибыли за счет изменения ценового фактора, млн. руб.;

$T_{\text{с}}$ – товарооборот (валовой или розничный) в сопоставимых ценах, млн. руб.

Чтобы определить влияние физического объема товарооборота в сопоставимых ценах, следует умножить отклонение товарооборота в сопоставимых ценах от базисного товарооборота на базисный уровень прибыли от реализации и разделить на 100:

$$\Delta\Pi_{\text{т.с}} = \frac{(T_{\text{с}} - T_{\text{баз}}) \cdot P_{\text{баз}}}{100}.$$

Влияние изменения среднего уровня валового дохода ($\Delta\Pi_{\text{вд}}$) определяется умножением фактического товарооборота отчетного периода на отклонение от плана или в динамике уровня валовых доходов и делением на 100:

$$\Delta\Pi_{\text{вд}} = \frac{T_{\text{отч}} (Y_{\text{вд.отч}} - Y_{\text{вд.баз}})}{100},$$

где $\Delta\Pi_{\text{вд}}$ – изменение прибыли за счет изменения среднего уровня валового дохода, млн. руб.;

$Y_{\text{вд.отч}}$ – фактический уровень валовых доходов отчетного года, % к товарообороту;

$Y_{\text{вд.баз}}$ – фактический уровень валовых доходов базисного года, % к товарообороту.

Аналогичным образом определяют влияние уровня издержек на изменение прибыли:

$$\Delta\Pi_{\text{н}} = \frac{T_{\text{отч}}(\text{УИ}_{\text{отч}} - \text{УИ}_{\text{баз}})}{100},$$

где $\Delta\Pi_{\text{н}}$ – изменение прибыли за счет издержек, млн. руб.;

$\text{УИ}_{\text{отч}}$ – фактический уровень издержек отчетного года, % к товарообороту;

$\text{УИ}_{\text{баз}}$ – фактический уровень издержек базисного года, % к товарообороту.

Таким же образом определяется влияние налогов и отчислений $\Delta\Pi_{\text{н}}$ на величину прибыли:

$$\Delta\Pi_{\text{н}} = \frac{T_{\text{отч}}(\text{У}_{\text{нотч}} - \text{У}_{\text{нбаз}})}{100},$$

где $\Delta\Pi_{\text{н}}$ – влияние налогов, отчисляемых за счет валового дохода, на изменение прибыли, млн. руб.;

$\text{У}_{\text{нотч}}$ – фактический уровень налогов отчетного года, % к товарообороту;

$\text{У}_{\text{нбаз}}$ – фактический уровень налогов базисного года, % к товарообороту.

Следует отметить, что товарооборот и валовой доход оказывают прямо пропорциональное влияние на прибыль, а издержки и налоги, отчисляемые за счет валового дохода, – обратно пропорциональное.

Значительное влияние на прибыль оказывает повышение производительности труда, обеспечивающее рост товарооборота, а следовательно, и прибыли. Для определения влияния этого фактора на прибыль необходимо прирост товарооборота за счет повышения производительности труда умножить на базисный уровень прибыли от реализации и разделить на 100.

Аналогичным приемом можно измерить влияние на прибыль изменения фондоотдачи.

На балансовую прибыль, кроме того, влияют изменение сумм прибыли (убытков) от реализации и выбытия основных средств, от продажи прочих активов, внереализационные доходы и потери. Влияние этих факторов на прибыль определяют прямым счетом.

Анализ внереализационных доходов и расходов проводят по отдельным видам и суммам. Особое внимание следует уделять изуче-

нию причин образования внереализационных доходов, потерь, убытков и разработке мер по их сокращению и предупреждению.

Штрафы, поступившие от поставщиков, других юридических и физических лиц, свидетельствуют о нарушении ими договорной дисциплины, а следовательно, они не должны оцениваться положительно. По каждой сумме уплаченных штрафов устанавливают их причины и виновников, выясняют, практикуется ли взыскание штрафов с виновных в возмещении причиненного ущерба. Кроме того, изучают, насколько полученные штрафы покрывают убытки предприятий от невыполненных юридическими и физическими лицами договорных обязательств.

Рост дивидендов по акциям, доходов по облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятиям транспорта, доходов от сдачи имущества в аренду положительно характеризует их хозяйственную и финансовую деятельность. Наличие прибыли (убытков) прошлых лет, выявленной в отчетном году, указывает на недостатки в учете и другой экономической работе. Списание на уменьшение прибыли дебиторской задолженности в связи с истечением сроков исковой давности и по другим причинам является результатом недостатков в претензионной работе, расчетно-платежной дисциплине и в учете расчетов с дебиторами и кредиторами. При наличии таких списаний изучают порядок оформления; предъявления и учета претензий, организацию расчетов с поставщиками, покупателями и другими предприятиями и физическими лицами и принимают меры по их предупреждению. Особое внимание уделяют анализу убытков от списания задолженности по недостачам, растратам и хищениям. Такие убытки свидетельствуют о недостатках в обеспечении сохранности имущества предприятия, учетно-контрольной работе. По каждой сумме, списанной на убытки недостач, проверяют обоснованность и законность списания, выясняют причины и виновников, а главное – принимают меры по сохранности товарно-материальных и других ценностей.

Анализ прибыли и рентабельности завершается обобщением и представляет собой важный информационный источник разработки обоснованного прогноза и на его основе – плана прибыли на перспективу.

Глава 2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ В ОБЪЕКТЫ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1. Оценка экономической эффективности инвестиций в автотранспортные средства для перевозки грузов

Для планирования и анализа деятельности АТП необходим инструментарий, позволяющий однозначно оценить уровень экономической эффективности использования определенной марки автотранспортного средства (АТС) при перевозке грузов. Правильность применения данного инструментария обеспечивает методика оценки экономической эффективности инвестиций в АТС для перевозки грузов, которую рассмотрим на примере использования АТС при выполнении международных перевозок грузов. В основу методики положены следующие принципы:

– *научность*. Данный принцип подразумевает использование лишь общепризнанных научных категорий и понятий, выведенных из них по законам логики производных понятий. В методике допускается лишь применение данных государственной статистической отчетности (для международного транспорта – форма №1–тр (МДП)) и данных, обладающих свойством репрезентативности;

– *практическая применимость*. Реализация данного принципа обеспечивает достижение цели применения методики;

– *сравнимость результатов*. Применение данного принципа означает исследование влияния параметров лишь определенной марки АТС на экономическую эффективность его использования на международных перевозках грузов при допущении при прочих равных условиях эксплуатации данного АТС «среднестатистическим» национальным перевозчиком, который функционирует в одинаковых с другими перевозчиками условиях макросреды (внешних сил). Таким образом, для оценки экономической эффективности использования АТС на международных перевозках грузов необходимо смоделировать средние по республике и одинаковые для всех АТС условия коммерческой эксплуатации – количество груза, перевозимое за одну езду (q_{ϕ}), коэффициент использования пробега (β) и т.д. Применение данного принципа обеспечивает сопоставимость условий эксплуатации АТС;

– *единственность и однозначность критерия оценки.* Реализация данного принципа означает использование единственного интегрального критерия оценки, комплексно оценивающего все аспекты эксплуатации АТС на международных перевозках грузов;

– *соответствие затрат и результата экономической деятельности ее субъекту.* Реализация данного принципа означает, что оценка экономической эффективности использования АТС в сфере международных перевозок грузов должна производиться с точки зрения предпринимателя (физического или юридического лица), осуществляющего международные автомобильные перевозки с использованием данного подвижного состава. Данный принцип обусловлен тем, что основной функцией использования АТС является производство транспортной услуги с определенными параметрами (в том числе стоимостью, себестоимостью, доходом от ее реализации и т.д.). Предприниматель же, как лицо, принимающее решение о приобретении и использовании данного АТС, оценивает эффективность его использования с позиции соотношения затрат экономических ресурсов в связи с его действиями по организации международных автомобильных перевозок с использованием данного АТС и экономических результатов от данных затрат. Таким образом, цели данной методики не предполагают оценки экономической эффективности использования конкретной марки АТС на международных перевозках для общества в целом.

Применение вышеназванных принципов создает основу для объективной оценки экономической эффективности использования перевозчиками определенной марки АТС в сфере международных перевозок грузов.

Отправным пунктом методики является то обстоятельство, что, с точки зрения предпринимателя сферы международных автомобильных перевозок грузов, приобретение АТС для эксплуатации на международных маршрутах есть вложение инвестиций в данную сферу деятельности с целью получения прибыли. Данное обстоятельство обусловлено тем, что на сегодняшний день в национальной сфере международных автомобильных перевозок функционируют предпринимательские структуры, основанные на частном капитале, основным мотивом деятельности которых является получение максимальной прибыли на вложенный капитал. Таким образом, оценка эконо-

мической эффективности использования АТС при выполнении международных перевозок должна производиться в форме оценки экономической эффективности инвестиций. При этом, т.к. технико-эксплуатационные свойства АТС за весь срок его эксплуатации на международных автоперевозках грузов (около семи лет) значительно изменяются (ухудшаются), оценка экономической эффективности вложений в подвижной состав должна производиться динамическими методами. Следует отметить, что предприниматели сферы международных перевозок грузов данное оценивание производят интуитивно.

Анализ работ по проблеме оценки экономической эффективности эксплуатации АТС позволяет констатировать, что исследователи данной проблемы считают наиболее соответствующими целям оценки следующие два показателя:

- чистой текущей стоимости NPV (Net Present Value);
- внутренней нормы рентабельности IRR (Internal Rate of Return).

При этом исследователи данной проблемы советуют отдавать приоритет показателю чистой текущей стоимости, который представляет собой стоимость дисконтированного чистого дохода за расчетный период и является абсолютно чистой величиной. Для этих целей больше подходит форма показателя внутренней нормы рентабельности, так как из вышеприведенного следует, что предприниматели сферы международных перевозок грузов производят оценку экономической эффективности использования автотранспортных средств на международных линиях в форме прибыльности вложений относительно альтернативных вариантов использования капитала данных инвестиций. По экономическому же смыслу внутренняя норма рентабельности как раз и отражает прибыльность инвестиций, так как показывает темп прироста капитала инвестиций, присущий данному инвестиционному проекту. В пользу применения данного показателя говорит также тот факт, что в условиях нехватки финансовых ресурсов, в которых функционируют белорусские перевозчики в настоящее время, темп прироста их капитала выступает для них главной мерой экономической эффективности его инвестирования. При этом особенностью применения данного показателя для цели оценки уровня экономической эффективности использования определенной марки АТС на международных линиях является то, что потоки доходов и расходов должны рассчитываться из предположения, что данное АТС эксплуатируется «сред-

нестатистическим» национальным перевозчиком в средних условиях его работы на международном рынке автотранспортных услуг (см. принцип сравнимости результатов), т. е. исследуется не фактический инвестиционный проект, а условный. Поэтому необходимо вести речь о средней внутренней норме рентабельности AIRR (Average internal rate of return). Таким образом, в качестве критерия оценки необходимо применять интегральный показатель оценки экономической эффективности приобретения и эксплуатации подвижного состава на международных перевозках грузов – среднюю внутреннюю норму рентабельности, которая рассчитывается последовательным приближением исходя из формулы (рис. 2.1)

$$E_0 - \sum_{t=1}^{t=T_3} \frac{(I_t - E_t)}{\left(1 + \frac{AIRR}{100}\right)^t} = 0, \quad (2.1)$$

где E_0 – цена нового автотранспортного средства данной марки, у.е.;

I_t – доходы от эксплуатации автотранспортного средства в t -м году, у.е.;

E_t – расходы на эксплуатацию автотранспортного средства в t -м году, у.е.;

T_3 – срок эксплуатации автотранспортного средства на международных линиях.

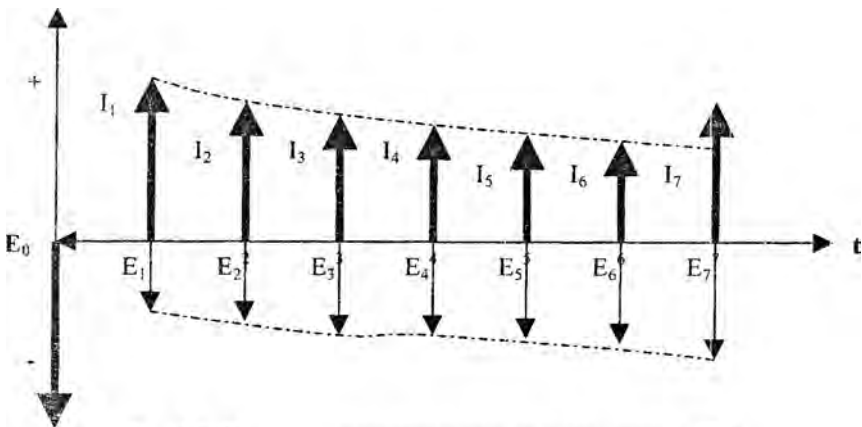


Рис. 2.1. Поток доходов и расходов от эксплуатации АТС

Следует отметить, что I_{T_3} включает гипотетический доход от продажи автотранспортного средства по остаточной стоимости. Из формулы (2.1) видно, что по экономическому смыслу средняя внутренняя норма рентабельности есть темп прироста капитала в форме инвестиций в АТС конкретной марки на срок T_3 для эксплуатации его в сфере международных перевозок грузов.

Как видно из рис. 2.1, доходы от эксплуатации любого АТС с течением времени будут падать, а расходы возрастать. Это связано с тем, что при эксплуатации АТС с течением времени будет больше простаивать под техническими воздействиями – ТР и ТО, вменными издержками чего является недополученный доход, так как то время, которое АТС простаивает под техническими воздействиями, могло быть использовано для производства автотранспортных услуг. В проведенном автором исследовании не подтвердилась высказываемая представителями национальной сферы экспорта автотранспортных услуг гипотеза о том, что определенные потери дохода при эксплуатации АТС семейства МАЗ будут связаны с тем, что данные АТС примерно на 1 т тяжелее импортного аналога и, следовательно, данное АТС гипотетически будет транспортировать на 1 т груза меньше. Так, по форме 1-тр (МДП) среднее количество груза, перевозимое за езду за 2006 год, составляет $q_{\phi} = 15,6$ т, что существенно меньше номинальной грузоподъемности тягача МАЗ в сцепке с полуприцепом.

Рост расходов на эксплуатацию АТС в основном связан с ростом затрат на техническую эксплуатацию (техническое обслуживание и текущий ремонт). При этом следует отметить, что при росте поломок АТС на линии АТП несут затраты, связанные с заездом на станцию технического обслуживания (СТО), необходимостью вызова тягача и буксировкой автомобиля, перегрузом груза в другое АТС, штрафами из-за недоставки груза в срок и т.д. Рост затрат при эксплуатации автомобилей семейства МАЗ будет связан также с большими затратами на восстановление транспортного процесса в связи с неразвитостью сети сервиса данных АТС в странах Западной Европы. Необходимо также абстрагироваться от влияния технических свойств АТС, таких как эргономика, тормозные свойства и т.п., на эффективность его использования, так как данное влияние осуществляется лишь косвенно и существенно зависит от психофизиологи-

ческих свойств водителя – утомленности, дисциплинированности, ответственности, работоспособности и т.п.

После оценки доходов и расходов от эксплуатации АТС, а также его остаточной стоимости в конце срока эксплуатации на международных линиях производится расчет показателя AIRR при использовании конкретной марки АТС в сфере международных перевозок грузов. Использование показателя AIRR в качестве критерия экономической эффективности использования определенной марки АТС перевозчиками предполагает сравнение его с гарантированным темпом роста капитала, в качестве которого можно принять среднюю по стране процентную ставку коммерческих банков по депозиту i_d . При соотношении $AIRR > i_d$ использование данного автотранспортного средства в сфере международных перевозок грузов является для национальных перевозчиков экономически эффективным.

При соотношении $AIRR \leq T_3$ использование данного АТС в сфере международных перевозок грузов для перевозчиков является экономически неэффективным, так как вложение капитала инвестиций в банк даст больший гарантированный темп роста капитала.

Последовательность действий при оценке экономической эффективности использования определенной марки АТС на международных перевозках грузов представлена на рис. 2.2 алгоритмом методики оценки экономической эффективности инвестиций в АТС для перевозки грузов.

На первом шаге производится оценка типовых условий эксплуатации АТС национальными перевозчиками: среднего количества груза, перевезенного за езду q_{ϕ} , средней скорости сообщения V_c , среднего времени на погрузку-разгрузку за езду $t_{п-р}$, среднего коэффициента использования пробега β и т.д. На втором шаге задаются параметр времени t и срок эксплуатации АТС на международных линиях T_3 . На третьем шаге производится расчет временных параметров эксплуатации АТС за t -й год:

- автомобиле-дни пробега с грузом за t -й год $АД_{пг}$, авт.-дн.;
- автомобиле-дни пробега без груза за t -й год $АД_{пбг}$, авт.-дн.;
- автомобиле-дни простоя под погрузкой-разгрузкой за t -й год

$АД_{п-р}$, авт.-дн.;

- автомобиле-дни простоя под техническим обслуживанием и текущим ремонтом за t -й год $АД_{ТО и ТР}$, авт.-дн.;

– автомобиле-дни простоя по организационным причинам за t -й год $АД_{орг}$, авт.-дн.

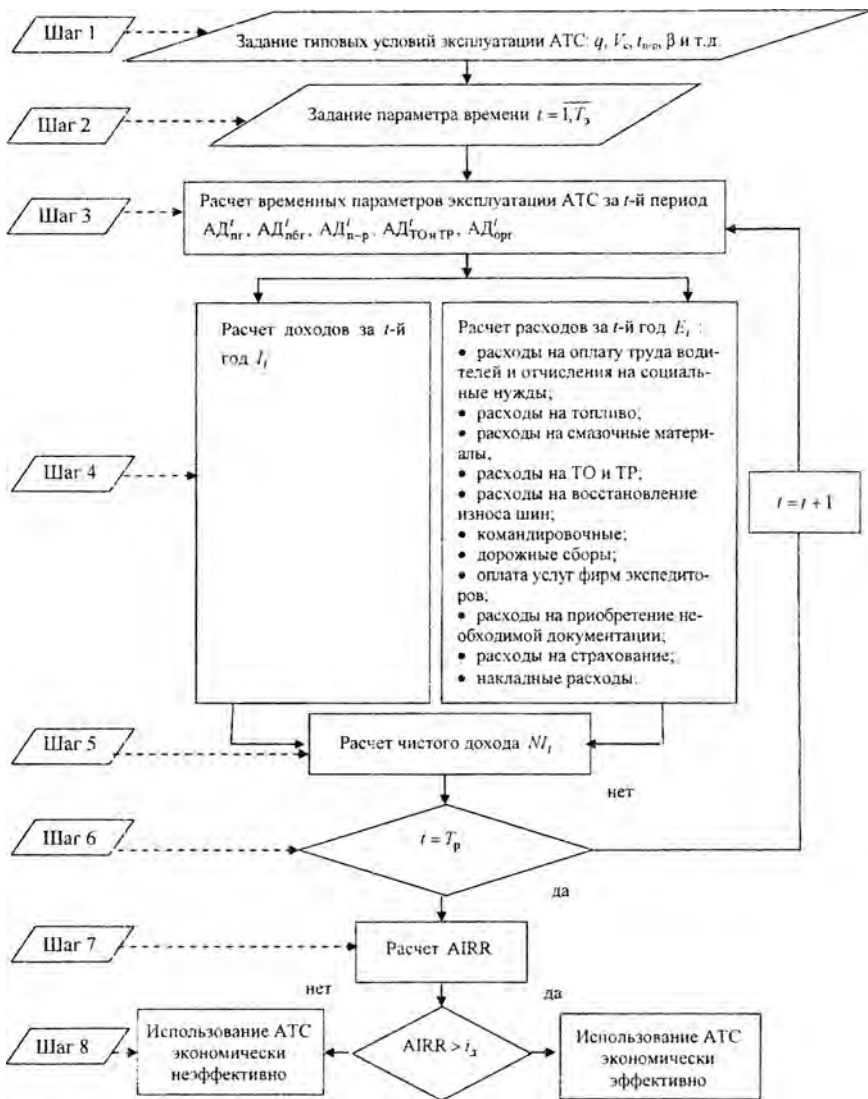


Рис. 2.2. Алгоритм методики оценки экономической эффективности инвестиций в автотранспортные средства для перевозки грузов

На четвертом шаге производится расчет доходов I_t и расходов E_t за t -й год. На пятом шаге рассчитывается чистый доход за t -й год NI_t . На шестом шаге производится сравнение параметра времени t и срока эксплуатации АТС на международных маршрутах T_3 . Если $t < T_3$, то параметру времени t присваивается значение $t = t + 1$ и осуществляется переход на шаг 3 алгоритма. Если параметр времени $t = T_3$, то осуществляется переход на шаг 7 алгоритма. На шаге 7 рассчитывается показатель AIRR для данной марки АТС за срок эксплуатации T_3 . На восьмом шаге производится сравнение показателей AIRR и средней по республике ставки коммерческих банков по депозитам i_d и оценивается экономическая эффективность использования данной марки АТС национальными перевозчиками в сфере международных перевозок грузов по вышеуказанному принципу. Методика расчета параметров данного алгоритма представлена ниже.

2.1.1. Расчет временных параметров эксплуатации подвижного состава на международных линиях

При эксплуатации АТС в сфере международных перевозок грузов оно может находиться в следующих состояниях:

- осуществлять пробег с грузом;
- осуществлять пробег без груза;
- простаивать под погрузкой-разгрузкой;
- простаивать под техническими воздействиями;
- простаивать по организационным причинам.

Соответственно автомобиле-дни в хозяйстве для АТС за t -й год $АД'_{хоз}$ определяются по формуле

$$АД'_{хоз} = АД'_{пг} + АД'_{пбг} + АД'_{п-р} + АД'_{орг} + АД'_{ТОиТР}. \quad (2.2)$$

Для дальнейших расчетов определим следующие термины:

- автомобиле-дни работы $АД'_p$ за t -й год:

$$АД'_p = АД'_{пг} + АД'_{пбг} + АД'_{п-р}; \quad (2.3)$$

- автомобиле-дни работы у клиентов $АД'_{рк}$ за t -й год:

$$АД'_{рк} = АД'_{пг} + АД'_{п-р}. \quad (2.4)$$

При проведении макроэкономических расчетов автомобиле-дни пробега на международных маршрутах будут пропорциональны пробегу, с учетом чего можно записать

$$\beta = \frac{AD'_{\text{пр}}}{AD'_{\text{пр}} + AD'_{\text{побг}}} \Rightarrow AD'_{\text{пр}} + AD'_{\text{побг}} = \frac{AD'_{\text{пр}}}{\beta}, \quad (2.5)$$

где β – коэффициент использования пробега национальными перевозчиками в среднем по стране.

Автомобиле-дни погрузки-разгрузки за t -й год $AD'_{\text{п-р}}$ определяются по формуле

$$AD'_{\text{п-р}} = z_e \cdot t_{\text{п-р}} = \frac{AD'_{\text{пр}}}{t_{\text{пр}}} \cdot t_{\text{п-р}}, \quad (2.6)$$

где z_e – количество ездов, совершаемых перевозчиком за t -й год;

$t_{\text{п-р}}$ – среднее по республике время простоя под погрузкой-разгрузкой за езду, авт.-дн.;

$t_{\text{пр}}$ – среднее по республике время пробега с грузом за езду, авт.-дн.

Автомобиле-дни простоя по организационным причинам $AD'_{\text{орг}}$ за t -й год определяются исходя из соотношений:

$$AD'_{\text{орг}} = \delta \cdot (AD'_x - AD'_{\text{ТОиТР}}) = \delta \cdot (AD'_{\text{пр}} + AD'_{\text{побг}} + AD'_{\text{п-р}} + AD'_{\text{орг}}); \quad (2.7)$$

⇓

$$AD'_{\text{орг}} = \frac{1}{1 - \delta} \cdot (AD'_{\text{пр}} + AD'_{\text{побг}} + AD'_{\text{п-р}}), \quad (2.8)$$

где δ – доля времени простоя по организационным причинам в общем времени пребывания АТС в работоспособном состоянии в среднем по республике.

Для расчета автомобиле-дней нахождения АТС в ТО и ТР определим годовой пробег за t -й год L_t :

$$L_t = (АД_{\text{иг}} + АД_{\text{пбг}}) \cdot V_c, \quad (2.9)$$

где V_c – средняя скорость сообщения национальных перевозчиков при работе на международных линиях, учитывающая время простоя на границах, время отдыха водителя при работе на маршруте и т.д.

С учетом того, что ТО и ТР параллельно во времени не производятся, можно записать

$$АД'_{\text{ТОиТР}} = АД'_{\text{ТО}} + АД'_{\text{ТР}}, \quad (2.10)$$

где $АД'_{\text{ТО}}$ – время нахождения АТС в ТО за t -й год, авт.-дн.;

$АД'_{\text{ТР}}$ – время нахождения АТС в ТР за t -й год, авт.-дн.

Для определения времени ТО АТС поставим в соответствие каждому виду ТО порядковый номер так, чтобы выполнялось условие

$$t_{\text{ТО}}^{i+1} < t_{\text{ТО}}^i, \quad (2.11)$$

где $t_{\text{ТО}}^{i+1}$, $t_{\text{ТО}}^i$ – соответственно среднее время одноразового простоя АТС под видом ТО с порядковым номером i и $i + 1$ соответственно, дн.

Смысл условия (2.11) заключается в том, что виду ТО с большим временем одного обслуживания присваивается меньший номер, чем виду ТО с меньшим временем. С учетом этого у данной формализации время нахождения АТС в ТО за t -й год определяется по формуле

$$АД'_{\text{ТО}} = \sum_{i=1}^{i=n_p} \left(\frac{L_t}{t_{\text{ТО}}^i} - \frac{L_t}{t_{\text{ТО}}^{i-1}} \right) \cdot t_{\text{ТО}}^i \quad \text{при } t_{\text{ТО}}^0 = \infty, \quad (2.12)$$

где $t_{\text{ТО}}^{i-1}$, $t_{\text{ТО}}^i$ – пробег АТС между смежными ТО видов $i - 1$ и i соответственно, км;

n_p – предусмотренное нормами количество видов ТО для данного автомобиля.

Время пребывания АТС в ТР за t -й год определяется по формуле

$$AD_{TP} = t_{TP} \cdot \frac{L_t + \sum_{i=1}^{i=t+1} L_i}{\sum_{i=1}^{i=t+1} L_i} \int \omega(L) dL, \quad (2.13)$$

где t_{TP} – среднее время простоя АТС данной марки в ТР при одном отказе автомобиля, дн.;

$\omega(L)$ – функция потока отказов автотранспортного средства данной марки в зависимости от пробега;

L_i – пробег автотранспортного средства за i -й год, км.

Подставим формулы (2.5)–(2.9) в формулу (2.2). В результате преобразований получим

$$AD_x = AD_{пг} \cdot \left(\frac{1}{\beta} + \frac{t_{п-р}}{t_{пг}} \right) \cdot \left(1 + \frac{1}{1-\delta} \right) + AD_{ТОиТР}. \quad (2.14)$$

Таким образом, с учетом формул (2.11)–(2.13) и т.к. $AD_x^t = \text{const} = 365$ дн., из уравнения (2.14) определяется $AD_{пг}$, которое как раз и зависит от свойств технической эксплуатации АТС и типовых условий по коммерческой эксплуатации. Расчет остальных временных параметров эксплуатации АТС производится по формулам (2.5)–(2.13).

2.1.2. Доходы от коммерческой эксплуатации автотранспортного средства на международных линиях

Расчет доходов от коммерческой эксплуатации АТС на международных линиях за t -й год производится по формуле

$$I_t = d \cdot AD_{рк} = d \cdot \xi_{нв} \cdot (AD_{пг} + AD_{п-р}),$$

где d – средняя по республике доходная ставка на 1 авт.-дн. работы у клиента, у.е./авт.-дн.;

$\xi_{нв}$ – средняя по республике доля налогов и сборов из выручки национальных перевозчиков при осуществлении международных перевозок грузов.

2.1.3. Расходы на коммерческую эксплуатацию автотранспортного средства на международных линиях

Расчет расходов на коммерческую эксплуатацию АТС на международных перевозках грузов E_t за t -й год осуществляется по следующей формуле:

$$E_t = E_{\text{зп}}^t + E_{\text{топ}}^t + E_{\text{см}}^t + E_{\text{ТОиТР}}^t + E_{\text{ш}}^t + E_{\text{ком}}^t + E_{\text{дор}}^t + E_{\text{док}}^t + E_{\text{ст}}^t + E_{\text{накл}}^t,$$

где $E_{\text{зп}}^t$ – расходы на заработную плату водителей с отчислениями на социальное страхование за t -й год, у.е.;

$E_{\text{топ}}^t$ – расходы на топливо за t -й год, у.е.;

$E_{\text{см}}^t$ – расходы на смазочные материалы за t -й год, у.е.;

$E_{\text{ТОиТР}}^t$ – расходы, связанные с технической эксплуатацией АТС, за t -й год, у.е.;

$E_{\text{ш}}^t$ – расходы на восстановление износа шин за t -й год, у.е.;

$E_{\text{ком}}^t$ – возмещение расходов водителям при служебных командировках за t -й год, у.е.;

$E_{\text{дор}}^t$ – расходы на дорожные сборы за t -й год, у.е.;

$E_{\text{док}}^t$ – расходы на приобретение необходимых документов за t -й год, у.е.;

$E_{\text{ст}}^t$ – расходы на страхование за t -й год, у.е.;

$E_{\text{накл}}^t$ – накладные расходы за t -й год, у.е.

Расчет данных статей расходов представлен ниже.

Расходы на заработную плату водителей с отчислениями на социальное страхование рассчитываются по формуле

$$E_{\text{зп}}^t = w_{\text{зп}} \cdot (A_{\text{Дшг}} + A_{\text{Дпбг}}) \cdot (1 + \delta_{\text{соц}}),$$

где $w_{\text{зп}}$ – средняя по республике ставка заработной платы водителей на среднесуточный пробег подвижного состава, у.е.;

$\delta_{\text{соц}}$ – ставка отчислений на социальное страхование.

Расходы на топливо

Для расчета расходов на топливо необходимо определить потребность в приобретении топлива по каждой группе стран, по территории которых осуществляются международные перевозки. С учетом того факта, что международные перевозки белорусскими перевозчиками в основном осуществляются по территории Европейского союза (ЕС), Республики Беларусь (Беларусь) и Российской Федерации (РФ), и принимая во внимание, что стоимость приобретения в республике топлива с учетом вычета НДС примерно равна цене приобретения топлива в РФ, потребность в приобретении топлива по i -й группе стран N_T^i определяется по формуле

$$N_T^i = \frac{L_T \cdot \xi_i}{100} \cdot (n_T + n_{n/n} + \beta \cdot q \cdot n_p) - \frac{z_e}{2} \cdot Q_i, \quad i \in \{\text{ЕС, Беларусь и РФ}\},$$

где ξ_i – доля пробега подвижного состава по i -й группе стран;

n_T – линейная норма расхода топлива на тягач, л/100 км;

$n_{n/n}$ – линейная норма расхода топлива на полуприцеп, л/100 км;

n_p – линейная норма расхода топлива на грузооборот, л/100 км;

Q_i – ограничение по ввозу топлива в i -ю группу стран, л;

$i \in \{\text{Беларусь и РФ}\} \Rightarrow Q_i = 0$.

Тогда расходы на топливо за t -й год определяются по формуле

$$E_{\text{топ}}^t = \sum_i N_T^i \cdot c_T^i, \quad i \in \{\text{ЕС, Беларусь и РФ}\},$$

где c_T^i – стоимость приобретения (для Беларуси – с учетом вычета НДС) 1 л топлива в i -й группе стран.

Расходы, связанные с технической эксплуатацией подвижного состава за t -й год, включают в себя:

- расходы на ТО АТС;
- расходы на ТР АТС;
- расходы, связанные с восстановлением транспортного процесса при поломке АТС на линии.

Расходы на ТО АТС в t -м году $E_{\text{ТО}}^t$ определяются по формуле

$$E_{\text{ТО}}^t = \sum_i \left(\frac{L_t}{l_{\text{ТО}_i}} - \frac{L_t}{l_{\text{ТО}_{i-1}}} \right) \cdot c_{\text{ТО}_i},$$

где $c_{\text{ТО}_i}$ – стоимость для автотранспортного предприятия проведения ТО АТС i -го вида, у. е.

Расходы на ТР АТС в t -м году $E_{\text{ТР}}^t$ определяются по формуле

$$E_{\text{ТР}}^t = c_{\text{ТР}} \cdot \frac{L_t + \sum_{i=1}^{i=t} L_i}{\sum_{i=1}^{i=t-1} L_i} \int \omega(L) dL,$$

где $c_{\text{ТР}}$ – средняя для данного АТС стоимость устранения отказа, у.е.

Расходы, связанные с восстановлением транспортного процесса при поломках АТС на линии за t -й год $E_{\text{ВП}}^t$ (вызов тягача. буксировка автомобиля, при необходимости перегруз груза, штрафы из-за недоставки груза в срок и т.д.), определяются по формуле

$$E_{\text{ВП}}^t = c_{\text{ВП}} \cdot P_{\text{пол}} \frac{L_t + \sum_{i=1}^{i=t} L_i}{\sum_{i=1}^{i=t-1} L_i} \int \omega(L) dL,$$

где $c_{\text{ВП}}$ – средние расходы на устранение одной поломки на линии, у.е.;

$P_{\text{пол}}$ – вероятность того, что отказ имеет форму поломки.

С учетом вышесказанного расходы, связанные с технической эксплуатацией подвижного состава за t -й год $E_{\text{ТО и ТР}}^t$ определяются по формуле

$$E_{\text{ТО и ТР}}^t = E_{\text{ТО}}^t + E_{\text{ТР}}^t + E_{\text{ВП}}^t.$$

Расходы на восстановление износа шин за t -й год $E_{\text{ш}}^t$ определяются по формуле

$$E_{\text{ш}}^t = c_{\text{ш}} \cdot \frac{L_t \cdot n}{1000},$$

где $c_{\text{ш}}$ – средний по республике норматив затрат на шины на 1000 км пробега, у.е.;

n – количество шин на данном АТС.

Расходы на возмещение расходов водителям при служебных командировках за t -й год $E_{\text{ком}}^t$ определяются по формуле

$$E_{\text{ком}}^t = e_{\text{ком}} \cdot \frac{L_t}{1000},$$

где $e_{\text{ком}}$ – средняя по республике ставка возмещения расходов водителям при служебных командировках на 1000 км пробега.

Расходы на дорожные сборы (в том числе платных магистралей, паромных переправ, проезда через мосты и тоннели и т.п.) за t -й год $E_{\text{дор}}^t$ определяются по формуле

$$E_{\text{дор}}^t = c_{\text{дор}} \cdot \frac{L_t}{100},$$

где $c_{\text{дор}}$ – средние расходы белорусских перевозчиков на дорожные сборы, приходящиеся на 100 км пробега, у.е.

Расходы на приобретение необходимых документов за t -й год $E_{\text{док}}^t$ определяются по следующей структурной формуле:

$$E_{\text{док}}^t = E_{\text{разр}}^t + E_{\text{МДП}}^t + E_{\text{СМР}}^t,$$

где $E_{\text{разр}}^t$ – расходы на приобретение разрешения ЕКМТ «более зеленые и безопасные» на год (т.к. АТС удовлетворяет нормам Евро-3), у.е.;

$E'_{\text{МДП}}$ – расходы на приобретение таможенных документов за год, у.е.;

$E'_{\text{СМР}}$ – расходы на приобретение накладных международного образца (СМР) за год, у.е.

Расходы на приобретение таможенных документов за t -й год $E'_{\text{МДП}}$ определяются по формуле

$$E'_{\text{МДП}} = c_{\text{МДП}} \cdot z_e,$$

где $c_{\text{МДП}}$ – средняя стоимость приобретения книжки МДП, у.е.

Расходы на приобретение накладных международного образца (СМР) за t -й год $E'_{\text{СМР}}$ определяются по формуле

$$E'_{\text{СМР}} = c_{\text{СМР}} \cdot z_e,$$

где $c_{\text{СМР}}$ – стоимость бланка накладной международного образца, у.е.

Расходы на страхование за t -й год $E'_{\text{стр}}$ определяются в соответствии со следующей структурной формулой:

$$E'_{\text{стр}} = E'_{\text{каско}} + E'_{\text{сг}} + E'_{\text{мед}} + E'_{\text{рф}} + E'_{\text{рб}} + E'_{\text{зк}} + E'_{\text{там}},$$

где $E'_{\text{каско}}$ – расходы на страхование «автокаско» на год, у.е.;

$E'_{\text{сг}}$ – расходы на СМР-страхование за t -й год, у.е.;

$E'_{\text{мед}}$ – расходы на медицинское страхование водителя АТС на год, у.е.

$E'_{\text{рф}}$ – расходы на страхование гражданской ответственности перевозчика в РФ на год, у.е.;

$E'_{\text{рб}}$ – расходы на страхование гражданской ответственности перевозчика в Беларуси на год, у.е.;

$E'_{\text{зк}}$ – расходы на страхование гражданской ответственности «Зеленая карта» на год, у.е.;

$E'_{\text{там}}$ – расходы на страхование ответственности перед таможенными органами при использовании книжки МДП в t -й год, у.е.

Расходы на страхование «автокаско» на год определяются по формуле

$$E'_{\text{каско}} = \frac{\sigma_{\text{т}}}{100} \cdot P_{\text{т}} + \frac{\sigma_{\text{п/п}}}{100} \cdot P_{\text{п/п}},$$

где $\sigma_{\text{т}}, \sigma_{\text{п/п}}$ – тариф на страхование соответственно тягача и полуприцепа, %;

$P_{\text{т}}, P_{\text{п/п}}$ – соответственно балансовая стоимость тягача и полуприцепа данного АТС, у.е.

Расходы на CMR-страхование за t -й год $E'_{\text{сг}}$ определяются по формуле

$$E'_{\text{сг}} = \frac{\sigma_{\text{CMR}}}{100} \cdot I_t,$$

где σ_{CMR} – тариф на CMR страхование, %.

Расходы на страхование ответственности перед таможенными органами при использовании книжки МДП в t -й год $E'_{\text{там}}$ определяется по формуле

$$E'_{\text{там}} = \sigma_{\text{мап}} \cdot z_e,$$

где $\sigma_{\text{мап}}$ – страховой тариф по страхованию ответственности перед таможенными органами при использовании книжки МДП, у.е.

Накладные расходы за t -й год $E'_{\text{накл}}$ определяются по формуле

$$E'_{\text{накл}} = c_{\text{накл}} \cdot \text{АД}'_x,$$

где $c_{\text{накл}}$ – средние накладные расходы у белорусских перевозчиков, приходящиеся на 1 авт.-дн. АТС в хозяйстве, у.е.

2.1.4. Расчет чистого дохода

Расчет чистого дохода за t -й год NI_t производится по формуле

$$NI_t = I_t - E_t.$$

По вышеприведенной методике произведем оценку экономической эффективности использования АТС Volvo FH12 на международных перевозках грузов.

В табл. 2.1 представлены типовые условия функционирования белорусских перевозчиков в 2006 году, определенные по форме 1-тр (МДП).

Таблица 2.1

Типовые условия функционирования белорусских перевозчиков
в 2006 году

Параметр	Значение в 2006 году
1	2
Коэффициент использования пробега национальными перевозчиками в среднем по республике	0,88
Количество ездов, совершаемых перевозчиком	35,78
Среднее по республике время простоя под погрузкой-разгрузкой за езду, авт-дн.	2,1
Среднее по республике время пробега с грузом за езду, авт-дн.	4,89
Доля времени простоя по организационным причинам, %	7
Средняя скорость сообщения национальных перевозчиков при работе на международных линиях, км/сут	388
Средняя по республике доходная ставка на 1 авт-дн. работы у клиента, евро	173,05
Средняя по республике доля налогов и сборов из выручки национальных перевозчиков	0.029
Средняя по республике ставка заработной платы водителей на среднесуточный пробег подвижного состава, евро	3,7

1	2
Средняя ставка отчислений на социальное страхование	0,365
Доля пробега подвижного состава по Беларуси и России в общем пробеге	0,473
Доля пробега подвижного состава по Европейскому союзу в общем пробеге	0,527
Ограничение по ввозу топлива в Польшу из Республики Беларусь, л	200
Средневзвешенная стоимость приобретения 1 л топлива в Беларуси и России (для Беларуси – с учетом вычета НДС), евро	0,45
Средневзвешенная стоимость приобретения 1 л топлива в ЕС, евро	0,9
Средний по республике норматив затрат на шины на 1000 км пробега	0,626
Средняя ставка возмещения расходов водителям при служебных командировках на 1000 км пробега, евро	73,73
Средние расходы белорусских перевозчиков на дорожные сборы, приходящиеся на 100 км пробега, евро	2,11
Расходы на приобретение разрешения ЕКМТ «более зеленые и безопасные» на год, евро	1194,14
Средняя стоимость приобретения книжки МДП, евро	35,82
Стоимость бланка накладной международного образца, евро	0,26
Среднегод. стоимость евро за 2006 г., руб.	2693,9
Среднегод. стоимость доллара за 2006 г., руб.	2144,6
Курс евро к доллару, евро/дол.	0,796
Средний объем груза, перевозимый за езду, т	15,60
Средние накладные расходы у белорусских перевозчиков, приходящиеся на 1 авт-дн. в хозяйстве, евро	15,7

Исходные данные для расчетов представлены в табл. 2.2. Численные значения параметров, представленных в данной таблице, получены в результате обработки анкет по соответствующей марке АТС.

Технико-эксплуатационные параметры Volvo FH12.380
в сцепке с полуприцепом Schmitz

Параметр	Численное значение
Цена нового тягача, евро	66102
Ресурс тягача, км	1200000
Цена нового полуприцепа, евро	25000
Ресурс полуприцепа, км	1200000
Линейная норма расхода топлива на тягач, л/100 км	20,5
Линейная норма расхода топлива на 1 т полуприцепа, л/100 км	0,9
Линейная норма расхода топлива на грузооборот, л/100 км	0,35
Среднее время простоя одним под ТО-1, авт-дн.	0.16
Среднее время простоя под одним ТО-2, авт-дн.	0.82
Пробег до ТО-1, км	55000
Пробег до ТО-2, км	110000
Стоимость проведения ТО-1, евро	296,97
Стоимость проведения ТО-2, евро	519,69
Среднее время простоя АТС данной марки в ТР при одном отказе автомобиля, дн.	0.93
Средняя для данного АТС стоимость устранения отказа, евро	327,40
Средние расходы на устранение одной поломки на линии, евро	569,29
Вероятность того, что отказ имеет форму поломки	0,0114943
Количество шин на данном АТС	12

Временные параметры эксплуатации, рассчитанные по формулам (2.2)–(2.14) представлены в табл. 2.3.

Стоимостные показатели и расчет показателя средней внутренней нормы рентабельности AIRR представлены в табл. 2.4.

Параметры эксплуатации автомобиля Volvo FH12.380

Показатель	Год эксплуатации						
	1	2	3	4	5	6	7
АД пробега с грузом	216,27	216,03	215,71	215,31	214,82	214,26	213,61
АД пробега без груза	29,49	29,46	29,42	29,36	29,29	29,22	29,13
АД простоя под погрузкой-разгрузкой	92,79	92,69	92,55	92,38	92,17	91,93	91,65
АД простоя под техническим обслуживанием	0,71	0,71	0,71	0,71	0,71	0,70	0,70
АД в текущем ремонте	0,26	0,66	1,20	1,88	2,69	3,65	4,73
АД простоя по организационным причинам	25,48	25,45	25,42	25,37	25,31	25,25	25,17
Пробег АТС, км	95353,98	95249,98	95108,72	94930,74	94716,76	94467,57	94184,13
Матем. ожидание потока отказов, отк.	0,28	0,70	1,29	2,02	2,90	3,92	5,09
Кол-во поездок	44,19	44,14	44,07	43,99	43,89	43,78	43,64
Общий пробег, км	95353,98	190603,96	285712,68	380643,42	475360,18	569827,75	664011,87

Стоимостные показатели использования автомобиля Volvo FH12.380

Показатель	Годы эксплуатации						
	1	2	3	4	5	6	7
Доходы, евро	51913,22	51856,59	51779,69	51682,79	51566,29	51430,63	51276,31
Расходы, евро	41372,18	41478,36	41622,58	41804,28	42022,74	42277,14	42566,51
в том числе							
расходы на ЗП водителей с отчислениями	2919,64	2916,46	2912,13	2906,68	2900,13	2892,50	2883,82
расходы на топливо	17475,89	17456,83	17430,94	17398,32	17359,11	17313,44	17261,49
в том числе							
на топливо при движении по ЕС	10793,98	10782,21	10766,21	10746,07	10721,85	10693,64	10661,55
и России	6681,91	6674,63	6664,73	6652,26	6637,26	6619,80	6599,94
Расходы, связанные с технической эксплуатацией ТС	542,94	685,30	878,67	1122,28	1415,19	1756,28	2144,27
в том числе							
на ТО	450,50	450,01	449,34	448,50	447,49	446,31	444,97
на ТР	90,63	230,69	420,92	660,58	948,74	1284,30	1666,00
связанные с восстановлением транспортного процесса при поломке АТС	1,81	4,61	8,41	13,20	18,96	25,67	33,30
Расходы на восстановление износа шин	716,69	715,91	714,85	713,51	711,90	710,03	707,90
Возмещение расходов водителям при служебных командировках	7030,84	7023,17	7012,76	6999,63	6983,86	6965,48	6944,58
Расходы на дорожные сборы	2015,19	2012,99	2010,00	2006,24	2001,72	1996,45	1990,46

Показатель	Годы эксплуатации						
	1	2	3	4	5	6	7
Расходы на приобретение необходимых документов	2788,58	2786,84	2784,48	2781,51	2777,93	2773,76	2769,02
в том числе							
на приобретение разрешения ЕКМТ	1194,14	1194,14	1194,14	1194,14	1194,14	1194,14	1194,14
на приобретение таможенных документов	1582,95	1581,23	1578,88	1575,93	1572,37	1568,24	1563,53
на приобретение накладных (СМР)	11,49	11,48	11,46	11,44	11,41	11,38	11,35
Расходы на страхование	5673,59	5672,04	5669,93	5667,28	5664,09	5660,38	5656,15
в том числе							
на страхование «автокаско»	3144,08	3144,08	3144,08	3144,08	3144,08	3144,08	3144,08
на СМР-страхование	1069,66	1068,49	1066,91	1064,91	1062,51	1059,71	1056,54
на медицинское страхование водителя	39,80	39,80	39,80	39,80	39,80	39,80	39,80
на страхование ответственности перевозчика в России	352,48	352,48	352,48	352,48	352,48	352,48	352,48
на страхование ответственности перевозчика в Беларуси	85,80	85,80	85,80	85,80	85,80	85,80	85,80
на страхование «Зеленая карта»	630,00	630,00	630,00	630,00	630,00	630,00	630,00
на страхование ответственности перед таможенными органами	351,77	351,38	350,86	350,21	349,42	348,50	347,45
Накладные расходы	2208,82	2208,82	2208,82	2208,82	2208,82	2208,82	2208,82
Налог на прибыль	792,46	755,28	704,79	641,17	564,68	475,60	374,28
Чистый доход	9748,57	9622,95	9452,32	9237,35	8978,88	8677,89	55708,56
Оценочная рыночная стоимость АТС в конце проекта, евро						47373	
AIRR	5,035						

2.2. Оценка эффективности использования зданий, сооружений и нежилых помещений автотранспортных предприятий

2.2.1. Цели оценки

К настоящему времени почти на всех АТП (далее АТП), находящихся в республиканской собственности или имеющих долю государственной собственности, сложилась парадоксальная с экономической точки зрения ситуация: с начала 90-х годов прошлого века количество подвижного состава и соответственно объем оказываемых ими автотранспортных услуг сократились в разы, а площади, используемые АТП для производства этих услуг, несмотря на попытки диверсификации производства, сократились незначительно. Так, например, парк подвижного состава (далее ПС) ГП «Автокомбинат № 4» г. Минска в конце 80-х годов насчитывал более 1000 единиц (был организован поточный метод технического обслуживания подвижного состава), в настоящее же время парк ПС данного предприятия насчитывает не более 100 единиц; при этом общая площадь предприятия, а также площадь производственных и административных зданий и сооружений, используемых при производстве автотранспортных услуг, в связи с некоторой диверсификацией оказываемых услуг (открытие станций диагностики автомобилей, цеха по производству макаронных изделий) уменьшились незначительно. Поэтому возникает закономерный вопрос об эффективности использования АТП находящихся в их ведении зданий, сооружений и нежилых помещений.

Таким образом, органам государственного управления (прежде всего Министерству транспорта и коммуникаций Республики Беларусь) необходим инструментарий для оценки эффективности использования АТП находящихся в их ведении зданий, сооружений и нежилых помещений. При этом, поскольку оценка эффективности каждой конкретной комнаты и сооружения требует знания специфики производства и технологии производства оказываемых данным АТП услуг и, следовательно, является функцией управления руководством данного АТП, постольку дифференцированная оценка эффективности использования каждого объекта каждого АТП органом государственного управления является дорогостоящей и сама является экономически неэффективной. Поэтому оценка государст-

венным органом управления эффективности использования АТП зданий, сооружений и нежилых помещений должна производиться агрегированно по категориям используемых ими площадей и давать ответ на вопрос о суммарном количестве неэффективно используемых площадей по данным категориям. Следовательно, целью методики является деление суммарных неэффективно используемых некоторыми АТП площадей по категориям для последующего принятия управленческих решений руководством данного парка по повышению эффективности использования этих площадей.

2.2.2. Теоретические основы оценки эффективности зданий, сооружений и нежилых помещений на автомобильном транспорте

По экономической сущности здания, сооружения и нежилые помещения относятся к части основного капитала предприятия и в более общем случае – к его капиталу. Капитал же предприятия есть экономический ресурс (фактор производства), поэтому вопрос об эффективности использования зданий, сооружений и нежилых помещений необходимо рассматривать как вопрос об эффективности использования экономического ресурса – капитала при создании стоимости в рыночных условиях, т.е. как вопрос формирования стоимости при помощи факторов производства (в том числе капитала). Процесс же формирования стоимости на сегодняшний день большинством экономистов рассматривается при помощи предельной теории стоимости и тесно связанной с ней концепцией вмененных издержек. Так, экономический актив, имеющий стоимость, создается при взаимодействии следующих факторов производства: ресурсы, не созданные руками человека (R); материалы, полуфабрикаты и т.п. (M); капитал (K); труд (T) и предпринимательская способность (E). При этом предпринимательская способность выступает организующей силой и соединяет остальные факторы в единый производственный процесс.

Соответственно стоимость экономического блага (в нашем случае – автотранспортной услуги) формирует плата (доходы) за используемые факторы производства их собственниками для того, чтобы высвободить данные факторы производства из других сфер

(областей возможного применения) и использовать их для создания данного экономического блага:

$$C = i(M) + i(T) + i(K) + i(E) + i(R), \quad (2.15)$$

где C – стоимость экономического блага – автотранспортной услуги;
 $i(M)$ – плата за потребляемые при создании автотранспортной услуги товары – топливо, шины и т.п.;

$i(T)$ – плата за труд в виде заработной платы;

$i(K)$ – плата за капитал – доход его собственнику в виде процента;

$i(E)$ – доход предпринимателя за предоставление предпринимательских способностей в виде процента;

$i(R)$ – плата за ресурсы, не созданные руками человека, – доход в виде ренты.

Понятие эффективности использования ресурсов основывается на понятии вмененных издержек при использовании ресурса и связана с редкостью экономических ресурсов.

Вмененные издержки использования ресурсов – это издержки, связанные с упущенной возможностью производства других продуктов в связи с использованием данных ресурсов для производства данного продукта. Они равны количеству других продуктов, которые нельзя произвести, когда данные ресурсы используются при производстве данного определенного продукта и оцениваются доходом, который предприятие должно обеспечить поставщику ресурсов, чтобы не допустить их альтернативное использование. Таким образом, вмененные издержки оценивают наибольшую ценность альтернативных товаров и услуг, создаваемых при помощи данного экономического ресурса. Это связано с тем, что предприниматель будет потреблять (покупать) i -ю единицу некоторого экономического ресурса до тех пор, пока прирост стоимости продукции (и соответственно ценности для общества) от применения добавочной i -й единицы данного ресурса ΔC_i будет больше либо равен цене покупки данной единицы на рынке P_i :

$$\Delta C_i > P_i, \quad (2.16)$$

т.к. применение данной единицы экономического ресурса приносит предпринимателю прирост чистой прибыли в размере $(\Delta C_i - P_i)$.

Пределная единица данного ресурса – последняя единица данного ресурса, которую предприниматель захочет купить, – приносит столь малую прибыль, что соотношение (2.16) превращается в равенство. Поэтому же вмененные издержки использования данного ресурса определяются равновесной ценой данного ресурса на соответствующем рынке, т.е. ценой, по которой предприятие может купить любое необходимое ему количество данного экономического ресурса на соответствующем рынке экономических ресурсов, а собственник данного ресурса может продать его лишь по этой цене. Данная цена как раз и показывает наибольший прирост ценности созданных при применении единицы данного ресурса альтернативных благ или услуг.

С точки зрения общества, использование ресурса является эффективным, если прирост ценности продукта от применения данного ресурса будет большим, чем ценность альтернативных товаров и услуг, созданных при реализации данного ресурса в их производстве, что как раз и обеспечивается выполнением соотношения (2.16). Соотношение (2.16) также характеризует эффективность использования ресурса предприятием (предпринимателем), т.к. его выполнение обеспечивает прирост его чистой прибыли, к чему как раз и стремится любое предприятие. Таким образом, в рыночной экономике эффективность использования экономического ресурса для общества совпадает с эффективностью использования ресурса предприятием, и поэтому можно говорить просто об экономической эффективности использования экономического ресурса.

Как указывалось выше, платой за использование такого ресурса, как капитал, является процент (процентная ставка). Поэтому как равновесная цена на рынке, так и эффективность использования капитала предприятием будет оцениваться в форме процентной ставки на капитал. При создании предприятием стоимости в форме товаров и услуг процент на капитал вместе с предпринимательской прибылью формирует бухгалтерскую прибыль предприятия (см. формулу (2.15)). При допущении, что на предприятии с государственной формой собственности предпринимательская прибыль может отсутствовать, вся бухгалтерская прибыль предприятия будет формироваться процентом от функционирующего на предприятии капитала, т.е. будет являться эффектом от его применения. Поэтому уровень эффективности использования капитала как отношение эф-

фекта от его применения к затратам капитала будет определять рентабельность капитала R_k , которая рассчитывается по формуле

$$R_k = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{K}, \quad (2.17)$$

где $\Pi_{\text{ч}}$ – чистая прибыль предприятия (прибыль после выплаты всех налогов);

K – среднегодовая стоимость капитала (основного и оборотного) предприятия.

По экономическому смыслу рентабельность капитала как раз и определяет процент от реализации капитала предприятия.

Что касается формирования равновесной цены на рынке капитала в форме равновесной процентной ставки, то необходимо отметить, что рыночным агентом на данном рынке выступают банки, которые выполняют функции концентрации капитала, его обслуживания и т.д. За выполнение этих функций банки взимают свою маржу, поэтому цена продажи капитала банкам будет несколько меньше цены продажи капитала банками после его концентрации. При этом, т.к. издержки использования капитала будут определяться спросом на него со стороны предприятия и т.к. капитал является долгосрочным активом предприятия, в качестве равновесной рыночной цены капитала необходимо принять минимальную устойчивую процентную ставку по долгосрочному (не менее пяти лет) кредиту среди крупных банков Беларуси:

$$r_k = \min_{j \in I} \{r_k^j\}, \quad (2.18)$$

где r_k – равновесная процентная ставка на капитал на рынке;

r_k^j – процентная ставка j -го банка по долгосрочному кредиту;

I – множество крупных банков Беларуси.

Отметим, что в формуле (2.18) процентную ставку каждого банка по долгосрочному кредиту необходимо считать по методу дисконтирования, исходя из специальных параметров его предоставления по каждому банку. На сегодняшний день $r_k = 0,12$ (или 12 % годовых).

Исходя из вышесказанного в данном пункте капитал АТП, в т.ч. здания, сооружения, нежилые помещения, используется эффектив-

но, если рентабельность его капитала R_k при производстве автотранспортных услуг будет больше либо равна равновесной ставке процента r_k на рынке капитала:

$$R_k \geq r_k, \quad (2.19)$$

и неэффективно при несоблюдении соотношения (2.19). Предельный же (или пороговый) уровень эффективности будет определяться равенством в данном соотношении.

Однако использовать показатели рентабельности капитала предприятия вместе с соотношением (2.19) для оценки эффективности использования зданий, сооружений и нежилых помещений напрямую не представляется возможным, т.к. в случае неэффективного использования капитала АТП при помощи данного показателя нельзя определить, какая часть капитала предприятия используется неэффективно, т.е. в нашем конкретном случае – какая его площадь используется неэффективно. Поэтому на основе соотношения (2.19) должен быть разработан показатель оценки эффективности использования зданий, сооружений и нежилых помещений, позволяющий давать ответ на данные вопросы. Таким образом, необходимо разработать принципы создания данного показателя и его структуру.

2.2.3. Принципы создания и структуры показателей оценки эффективности использования зданий, сооружений и нежилых помещений

Методика расчета показателей эффективности использования зданий, сооружений и нежилых помещений разработана на основе следующих принципов, отражающих специфику исследуемой сферы и цели ее применения:

– научность. Данный принцип подразумевает использование при разработке методики лишь общепризнанных категорий и понятий, а также выведение из них по законам логики производных понятий;

– единственность и однозначность критерия оценки. Реализация данного принципа подразумевает разработку единственного критерия эффективности для каждой категории используемых АТП площадей. Применение на практике каждого критерия должно дать од-

нозначный ответ об эффективности или неэффективности использования каждой категории площади. В случае же неэффективного использования некоторой площади должна быть возможность определения размера неэффективно используемой площади:

- практическая применимость. Реализация данного принципа должна обеспечивать достижение цели применения разработанной методики;

- экономическая эффективность. Данный принцип подразумевает достижение цели оценки эффективности использования рассматриваемой части основных фондов с наименьшими затратами труда.

Основной функцией зданий и сооружений АТП является обеспечение нормальных условий труда его персонала, а также работы технологического оборудования и АТС. Основной же целью деятельности АТП является максимизация прибыли в долгосрочном периоде за счет оказания автотранспортных услуг их потребителям. Поэтому исходным пунктом данного исследования является утверждение о том, что эффективность использования зданий и сооружений АТП зависит от эффективности функционирования размещенного на них оборудования и АТС, а также работающего на их площадях персонала. При этом т.к. эффективность функционирования оборудования и АТС АТП зависит от эффективности работы работающих на них водителей и рабочих, то эффективность использования зданий и сооружений АТП в общем случае можно оценивать по эффективности работающего на их площадях персонала, т.е. эффективности труда. Учитывая специфику производства автотранспортных услуг, весь труд в совокупном транспортном процессе можно разделить на труд рабочих (водителей и ремонтных рабочих) и труд по управлению данным процессом (управленческий труд). При этом т.к. эффективность данных двух категорий труда оценивается по-разному (при помощи различных показателей), то эффективность использования зданий для этих категорий персонала будет оцениваться различными показателями. Таким образом, методика расчета показателей эффективности использования зданий, сооружений и нежилых помещений АТП состоит из двух методик:

- оценки эффективности зданий, сооружений и нежилых помещений производственного назначения (т.е. предназначенных для создания нормальных условий труда рабочих АТП);

– оценки эффективности административных зданий, сооружений и нежилых помещений (т.е. предназначенных для создания нормальных условий управленческого труда).

Таким образом, эффективность зданий, сооружений и нежилых помещений производственного назначения оценивается эффективностью труда, непосредственно создающего автотранспортные услуги и услуги по техническому обслуживанию и текущему ремонту ПС. Эффективность данной категории труда определяется его интенсивностью, т.е. количеством (объемом) созданных им автотранспортных услуг в единицу времени при неизменном количестве используемых при этом основных фондов. При этом т.к. суммарная прибыль АТП является функцией объема производимых им и потребляемых рынком автотранспортных услуг Q :

$$\Pi = f(Q),$$

то исходя из расчета критерия эффективности использования капитала по формуле (2.17) и сравнения его с нормативным по формуле (2.19), каждый объем капитала АТП при производстве автотранспортных услуг, в том числе здания и сооружения как составная часть основного капитала АТП, будет иметь свой пороговый объем производства автотранспортных услуг, выше которого (в предельном случае – при равенстве) данный объем капитала используется АТП эффективно. Таким образом, производственные здания и сооружения АТП используются эффективно, если фактический объем производства (соответственно и потребления рынком) им автотранспортных услуг $Q_{\text{ф}}$ будет равен или больше порогового объема услуг $Q_{\text{п}}$, обеспечивающего АТП лишь прибыль на капитал, равный минимальному банковскому проценту по кредиту (см. формулу (2.19)), т.е. минимальную прибыль, необходимую для расширенного воспроизводства:

$$Q_{\text{ф}} > Q_{\text{п}} \quad (2.20)$$

Пороговый же объем услуг $Q_{\text{п}}$ можно находить по графику безубыточности (см. далее).

Формула (2.20) позволяет ответить на вопрос об эффективности использования производственных зданий и сооружений. Однако в

случае неэффективного их использования она не позволяет определить неэффективно используемые площади. Для решения данной проблемы рассмотрим исторический процесс развития существующих АТП с государственной долей собственности. Все данные АТП строились во времена плановой экономики Советского Союза. Строительство каждого АТП производилось в строгом соответствии с заранее разработанным Генеральным планом АТП. При этом концепция разработки Генерального плана основывалась на оптимальном соответствии структурных частей и параметров АТП его производственной мощности. Под производственной мощностью АТП W в общем случае понималось количество подвижного состава. Так, проф. Савченко-Бельский К.А. писал: «Первостепенное значение имеет обеспечение необходимой пропорциональности между количеством подвижного состава и всеми другими частями предприятия...». Таким образом, площадь производственных зданий и сооружений $S_{пр}$ на Генплане соответствует производственной мощности АТП W :

$$S_{пр} \leftrightarrow W.$$

Данная зависимость может являться исходным пунктом для расчета неэффективно используемых площадей производственных зданий и сооружений, т.к. исходя из экономической логики их размер будет пропорционален недоиспользованной мощности АТП относительно порогового объема автотранспортных услуг (достижение же АТП порогового значения объема услуг гарантирует эффективность использования предприятием имеющихся в его распоряжении зданий и сооружений). При этом сама данная пропорциональность будет характеризоваться действием эффекта масштаба – снижением средних издержек производства единицы продукции при росте объема оказываемых услуг.

Таким образом, если через ΔQ обозначить уменьшение фактического объема оказания автотранспортных услуг относительно его порогового значения:

$$\Delta Q = Q_{п} - Q_{ф},$$

то размер неэффективно используемых площадей производственных зданий и сооружений (ΔS) будет определяться по формуле

$$\Delta S = \frac{\Delta Q}{W} \cdot S \cdot K_m(Q_\Phi), \quad (2.21)$$

где $K_m(Q_\Phi)$ – коэффициент, учитывающий действие эффекта масштаба на АТП (см. далее) и в общем случае зависящий от фактического объема предоставления услуг АТП Q_Φ .

Что касается определения эффективности использования административных и бытовых зданий, сооружений и помещений, то тогда в соответствии с назначением данных объектов необходимо исходить из того, что их эффективность определяется эффективностью управленческого труда АТП и социальной сферы. Эффективность же управленческого труда прямыми методами оценить достаточно сложно. К тому же необходимо учитывать, что в административных зданиях АТП располагаются объекты социальной сферы, а также библиотеки, комнаты отдыха, учебные классы, кабинет охраны труда и т.д., влияние параметров которых на эффективность транспортного процесса также трудно оценить. К тому же необходимо учитывать имидж предприятия, на который влияют размеры кабинета директора, комнат переговоров, кабинетов руководителей структурных подразделений АТП и т.д. Поэтому эффективность управленческого труда и социальной сферы необходимо оценивать косвенными методами, важнейшим из которых является оценка рентабельности капитала АТП при производстве автотранспортных услуг. Таким образом, учитывая взаимосвязь формул (2.19) и (2.20) при фактическом объеме оказания услуг предприятием, не меньшем его порогового значения, используемые административные здания обеспечивают эффективный управленческий труд и соответственно используются эффективно, а расходовать прибыль на социальные нужды, имидж и другие цели является собственным делом предприятия. Если же неравенство в формуле (2.20) не соблюдается, то полезная площадь административных зданий, рассчитанная в Генеральном плане исходя из оказания объема услуг соответствующего рентабельной работе предприятия, используется неэффективно. В данном случае размер неэффективно используемых площадей административного здания будет пропорционален сокращению объема управленческого труда в связи со снижением объема оказываемых услуг. Объем же управленческого труда можно оценить численностью управленческого труда по категориям: количество бухгалтеров, экономистов,

инженеров коммерческой эксплуатации, диспетчеров и т.д. Таким образом, речь идет об установлении связи между оказываемым объемом автотранспортных услуг и необходимой для данного объема структурой и численностью управленческого персонала среднестатистического АТП. Данная задача решена в работах отечественных авторов на основе анализа корреляционных связей между параметрами функционирования АТП и структурой численности персонала и разработки соответствующих регрессионных моделей. Если же известна оптимальная структура управленческого персонала АТП для каждого объема автотранспортных услуг Q :

$$\{N_i(Q)\}, i \in I,$$

где $N_i(Q)$ – количество работников i -й категории управленческого труда АТП, чел.;

I – множество всех категорий управленческого труда АТП, то необходимая для его размещения полезная площадь административных зданий АТП S_a определится по формуле

$$S_a = S_c + \sum_{i \in I} N_i(Q) \cdot S_i,$$

где S_c – площадь помещений АТП, которая не зависит от численности управленческого персонала (библиотека, архив, учебный класс, кабинет охраны труда, комната отдыха и т.д.);

S_i – норма площади на единицу i -й категории управленческого труда; определяется по СНБ 3.02.03–2003.

Соответственно неэффективно используемая полезная площадь административных зданий и сооружений АТП ΔS_a при уменьшении оказываемого объема услуг определится по следующей формуле:

$$\Delta S_a = \left[S_c + \sum_{i \in I} N_i(Q_n) \cdot S_i \right] - \left[S_c + \sum_{i \in I} N_i(Q_\phi) \cdot S_i \right]. \quad (2.22)$$

Формулы (2.20), (2.21) и (2.22) являются структурными, т.е. определяющими лишь концепцию оценки эффективности использования зданий и сооружений АТП. Конкретные алгоритмы их практического применения будут представлены далее.

2.2.4. Анализ существующих методических рекомендаций оценки эффективности использования зданий, сооружений и нежилых помещений

Существующие методики оценки эффективности использования зданий, сооружений и нежилых помещений регламентированы Методическими рекомендациями по определению критериев отнесения зданий, сооружений и нежилых помещений, находящихся в республиканской собственности, к категории неэффективно используемых, утвержденными постановлением Министерства экономики № 189 от 30 июля 2004 года. Данные рекомендации исходят из того, что «эффективность использования площадей зданий, сооружений и нежилых помещений зависит от эффективности работы размещенного на них технологического оборудования, а также количества работающих на этих площадях специалистов». При этом оценку эффективности использования предлагается производить дифференцированно для производственных объектов, эффективность использования которых соизмеряется с показателями производственной мощности, и административных, определяемых коэффициентом использования полезной площади этих объектов.

Эффективность использования производственных зданий, сооружений и помещений предлагается определять коэффициентом использования производственной мощности (K_m) размещенного на этих площадях технологического оборудования, который определяется по формуле

$$K_m = \frac{ВП}{ПМ}, \quad (2.23)$$

где ВП – выпуск валовой продукции за отчетный период в натуральном, условно натуральном или стоимостном выражении;

ПМ – средняя производственная мощность за отчетный период.

Производственный объект используется эффективно, если фактический коэффициент использования производственной мощности $K_m^ф$ будет не меньше нормативного $K_m^н$:

$$K_m^ф \geq K_m^н. \quad (2.24)$$

При этом коэффициент использования производственной мощности предприятия рассчитывается по формуле (2.23) исходя из объема реализации товаров и услуг $Q_{\text{п}}$, обеспечивающего рентабельность, необходимую для расширенного воспроизводства. Если же расписать формулу (2.24), то получим

$$\frac{Q_{\text{ф}}}{W} \geq \frac{Q_{\text{п}}}{W} \Leftrightarrow Q_{\text{ф}} \geq Q_{\text{п}} \text{ при } W = \text{const},$$

где $Q_{\text{ф}}$ – фактический объем производства и реализации товаров и услуг;

W – производственная мощность предприятия.

Как видим, несмотря на различие показателей, суть методики оценки эффективного использования производственных зданий, сооружений и помещений совпадает с описанной выше.

Если же соотношение (2.24) не выполняется, то размер неэффективно используемых площадей производственных зданий и сооружений предлагается определять по формуле

$$\Delta S_{\text{п}} = (K_{\text{м}}^{\text{н}} - K_{\text{м}}^{\text{ф}}) \cdot S_{\text{п}}, \quad (2.25)$$

где $S_{\text{п}}$ – полезная площадь производственного объекта, соответствующая производственной мощности W .

Распишем формулу (2.25) покомпонентно:

$$\Delta S_{\text{п}} = (K_{\text{м}}^{\text{н}} - K_{\text{м}}^{\text{ф}}) \cdot S_{\text{п}} = \left(\frac{Q_{\text{п}}}{W} - \frac{Q_{\text{ф}}}{W} \right) \cdot S_{\text{п}} = \frac{\Delta Q}{W} \cdot S_{\text{п}}, \quad (2.26)$$

где ΔQ – уменьшение фактического объема производства и реализации относительно порогового значения.

Как видим из формулы (2.26), разработчики методических рекомендаций предполагают прямую пропорциональность между уменьшением объема производства и полезной площадью производственных зданий и сооружений, т.е. что уменьшение объема производства в некоторое число раз приводит к высвобождению производственных площадей в это же число раз. Таким образом, разработчиками данных методических рекомендаций игнорируется действие эффекта масштаба – положительного или отрицательного. Однако в

сфере производства автотранспортных услуг действие отрицательного эффекта масштаба достаточно сильно, что убедительно доказано канд. экон. наук Коржицким Д.Л. Исследование действия эффекта масштаба на АТП при производстве автотранспортных услуг Д.Л. Коржицкий проводил при помощи производственных функций. Под производственной функцией понимается количественная связь между затратами экономических ресурсов и объемом выпуска товаров (или оказания услуг) в связи с данными затратами. Исследовав деятельность 22 АТП из различных регионов Беларуси, отечественные ученые построили производственную функцию АТП при оказании автотранспортных услуг:

$$Q = 44,045 \cdot A_x^{0,85} \cdot T^{0,05}, \quad (2.27)$$

где Q – общий пробег парка ПС АТП, тыс. км;

A_x – ходовое количество автомобилей, авт.;

T – численность персонала АТП, чел.

В формуле (2.27) общий пробег парка ПС характеризует объем производства автотранспортных услуг АТП, ходовое количество автомобилей – объем капитала АТП, а численность персонала – объем применяемого труда. При помощи формулы (2.27) можно исследовать действие эффекта масштаба при производстве автотранспортных услуг предприятиями республики. Для этого увеличим объемы применяемых капитала и труда в λ раз, получим

$$Q_1 = 44,045 \cdot (\lambda \cdot A_x)^{0,85} \cdot (\lambda \cdot T)^{0,05} = \lambda^{0,9} \cdot 44,045 \cdot A_x^{0,85} \cdot T^{0,05} = \lambda^{0,9} \cdot Q,$$

где Q_1 – объем производства автотранспортных услуг при увеличении капитала и труда в λ раз, тыс. км.

Как видим, объем производства автотранспортных услуг увеличится лишь в $\lambda^{0,9}$ раз. Таким образом, можно констатировать, что на АТП республики при производстве автотранспортных услуг действует отрицательный эффект масштаба: увеличение количества применяемых ресурсов в некоторое число раз ведет к непропорционально меньшему увеличению объема оказания автотранспортных услуг. Это связано с трудностями в управлении большим парком ПС АТП.

Исходя из вышесказанного, можно констатировать, что формула (2.26) не учитывает специфику производства автотранспортных услуг. Также требует уточнения понятие производственной мощности АТП и его показатели.

Что же касается формулы (2.20), то исходя из вышесказанного ее можно конкретизировать с учетом действия отрицательного эффекта масштаба. Пусть S_{Φ} – площадь, соответствующая фактическому объему оказываемых услуг Q_{Φ} , а S_{Π} – площадь, соответствующая пороговому объему оказываемых услуг Q_{Π} (см. п. 2.2.3). Так как производственное здание или сооружение есть капитал, объем которого характеризуется площадью, то соотношения между S_{Φ} и Q_{Φ} , а также между S_{Π} и Q_{Π} будут такими же, как соотношение между капиталом АТП и произведенным при помощи него объемом автотранспортных услуг. Поэтому если в автотранспортном производстве капитал увеличивается в λ раз (при соответствующем увеличении труда), а объем оказываемых при помощи него автотранспортных услуг лишь в $\lambda^{0,9}$ раз, то и соотношение между $\frac{S_{\Phi}}{S}$ и $\frac{Q_{\Phi}}{W}$ будет таким же:

$$\frac{Q_{\Phi}}{W} = \left(\frac{S_{\Phi}}{S} \right)^{0,9}$$

или

$$\left(\frac{Q_{\Phi}}{W} \right)^{\frac{1}{0,9}} = \frac{S_{\Phi}}{S}. \quad (2.28)$$

Аналогично имеем и для Q_{Π} и S_{Π} :

$$\left(\frac{Q_{\Pi}}{W} \right)^{\frac{1}{0,9}} = \frac{S_{\Pi}}{S}. \quad (2.29)$$

Вычтем из выражения (2.29) выражение (2.28):

$$\left(\frac{Q_{\Pi}}{W} \right)^{\frac{1}{0,9}} - \left(\frac{Q_{\Phi}}{W} \right)^{\frac{1}{0,9}} = \frac{S_{\Pi} - S_{\Phi}}{S}. \quad (2.30)$$

Так как размер неэффективно используемой площади $\Delta S_{\Phi} = S_{\Pi} - S_{\Phi}$, то из (2.30) будем иметь

$$\Delta S_{\text{пр}} = \left[\left(\frac{Q_{\Pi}}{W} \right)^{\frac{1}{0,9}} - \left(\frac{Q_{\Phi}}{W} \right)^{\frac{1}{0,9}} \right] \cdot S. \quad (2.31)$$

Применив понятие коэффициента использования производственной мощности $K_{\text{м}}$, преобразуем формулу (2.31) к виду

$$\Delta S_{\text{пр}} = \left(K_{\text{м}}^{\text{н}} \right)^{\frac{1}{0,9}} - \left(K_{\text{ф}} \right)^{\frac{1}{0,9}} \cdot S. \quad (2.32)$$

Таким образом, выражение (2.32) является формулой для расчета неэффективно используемых площадей производственных зданий и сооружений.

Что касается административных и общественных зданий, сооружений и помещений, то эффективность их использования Методические рекомендации предлагают определять по коэффициенту использования полезной площади этих зданий (помещений) $K_{\text{а}}$, который рассчитывается по формуле

$$K_{\text{а}}^{\Phi} = \frac{S_{\text{н}}}{S_{\Phi}}, \quad (2.33)$$

где $S_{\text{н}}$ – полезная площадь помещений по нормам, необходимая для размещения персонала;

S_{Φ} – фактически закрепленная площадь помещений для размещения работающего персонала.

Если фактический коэффициент использования полезной площади административного здания, сооружения или помещения $K_{\text{а}}^{\Phi}$ будет не меньше нормативного $K_{\text{а}}^{\text{н}}$:

$$K_{\text{а}}^{\Phi} \geq K_{\text{а}}^{\text{н}}, \quad (2.34)$$

то согласно методическим рекомендациям площади данного объекта используются эффективно, а при несоблюдении соотношения (2.34) – неэффективно. Нормативный же коэффициент использования полезной площади административного объекта предлагается определять исходя из объема производства и реализации продукции, обеспечивающего рентабельность, необходимую для расширения воспроизводства, т.е.

$$K_a^H = \frac{S_n}{S_\phi}, \quad (2.35)$$

где S_n – полезная площадь административного объекта по нормам, необходимая для размещения персонала, обеспечивающего пороговой объем выпуска продукции Q_n (см. п. 2.2.3).

Если административное здание, сооружение или помещение используется неэффективно, то размер неэффективно используемой площади ΔS_a предлагается определять по формуле

$$\Delta S_a = (K_a^H - K_a^\Phi) \cdot S_\phi. \quad (2.36)$$

Для оценки предлагаемой методики определения эффективности использования площадей административных объектов на предмет соответствия разработанным в п. 2.2.3 принципам и предпосылкам, распишем формулу (2.34), используя формулы (2.35) и (2.36):

$$\frac{S_n}{S_\phi} \geq \frac{S_n}{S_\phi}. \quad (2.37)$$

Или после умножения (2.37) на S_ϕ :

$$S_n > S_\phi. \quad (2.38)$$

В соотношении (2.38) S_n зависит от сложившейся на предприятии численности персонала (иногда далеко не оптимальной для оказываемого объема автотранспортных услуг), а S_ϕ – от рассчитанной численности персонала, необходимой для оказания порогового объема автотранспортных услуг. Поэтому даже для объема оказываемых услуг меньшего, чем его пороговый уровень, полезная пло-

щадь помещений по нормам, необходимая для размещения существующего на предприятии, S_n может быть большей, чем полезная площадь по нормам, необходимая для размещения персонала, обеспечивающего пороговый объем услуг S_n . Поэтому же по формуле (2.38), а следовательно, и формуле (2.34), не предполагая эффективности деятельности размещенного в зданиях персонала, нельзя оценивать эффективность использования административных зданий, сооружений и помещений. Следовательно, не является универсальной и формула (2.36), как отражающая частный случай, когда фактическая численность персонала предприятия совпадает с оптимальной (рассчитываемой) для данного объема оказываемых услуг.

Таким образом, принципы оценки эффективности использования зданий, сооружений и помещений в Методических рекомендациях являются верными, однако конечные формулы для расчета требуют доработки.

2.2.5. Алгоритм методики оценки эффективности использования зданий, сооружений и нежилых помещений АТП

Как указывалось выше, для применения на практике разработанной в БНГУ формулы (2.32) необходимо уточнить понятие производственной мощности применительно к автомобильному транспорту и разработать ее показатели. Под *производственной мощностью* предприятия понимается способность имеющихся на предприятии средств труда, технологической совокупности машин, оборудования, агрегатов, установок и производственных площадей, а также обслуживающих процесс производства сооружений и вспомогательных производств к максимальному выпуску продукции в соответствии с установленной специализацией, кооперированием производства и режимом работы. Специфика же выпуска продукции транспортом, и в частности автомобильным, заключается в совпадении в пространстве и времени производства и потребления. Поэтому объем производства транспортной продукции в классическом понимании этого термина как количество выполняемых тонно-километров зависит не только от технических возможностей АТП, но и от месторасположения грузоотправителей, грузополучателей, характеристик предоставляемого к перевозке груза и т.п., т.е. от внешних, не зависящих от АТП факторов. Понятие же производ-

ственной мощности АТП должно характеризовать лишь технические условия конкретного предприятия для оказания автотранспортных услуг, т.е. мощность АТП должна характеризовать лишь способность предприятия оказывать автотранспортные услуги.

В автотранспортном производстве способность оказывать автотранспортные услуги характеризует парк ПС. При этом объем минимально возможной работы АТП зависит от номинальной грузоподъемности каждой единицы парка ПС. Также для целей данного исследования показатель мощности АТП должен обладать следующими свойствами:

- иметь возможность быть рассчитанным по параметрам Генплана АТП;

- соизмеряться с каким-нибудь показателем, отражающим фактическую транспортную работу АТП (см. формулу (2.31)).

В качестве показателя производственной мощности АТП будем использовать показатель количества списочных автомобиле-тонно-дней парка ПС АТД_с, определяемый по формуле

$$\text{АТД}_с = \sum_{i=1}^{i=k} \text{АД}_{ки} \cdot q_{ni} = \text{АД} \cdot \bar{q}, \quad (2.39)$$

где АД_{ки} – автомобиле-дни календарные *i*-й группы парка ПС, авт-дн.;
 q_{ni} – номинальная грузоподъемность единицы ПС в *i*-й группе, т;
k – количество групп АТС в парке ПС с одинаковой грузоподъемностью;

АД_к – календарные автомобиле-дни парка ПС АТП, авт-дн.;
 \bar{q} – средняя грузоподъемность единицы парка ПС АТП, т.

Данный показатель характеризует списочный парк ПС с учетом грузоподъемности составляющих его АТС. Кроме того, данный показатель обладает необходимыми свойствами, т.к. он может быть рассчитан по параметрам Генплана АТП и соизмерим с показателями транспортной работы АТП. Так, если внешние условия (факторы) производства автотранспортных услуг устоялись, а показатели, их характеризующие (коэффициент использования пробега β , среднее время погрузки-разгрузки за езду $t_{п-р}$ и др.), приняли некоторые средние значения, то объем транспортной работы *P* можно определить по формуле

$$P = P_{\text{АТс}} \cdot \text{АТДс}, \text{ т-км}, \quad (2.40)$$

где $P_{\text{АТс}}$ – производительность на списочную автомобиле-тонну за один календарный день, т-км.

Производительность на списочную автомобиле-тонну за один календарный день определяется по следующей формуле:

$$P_{\text{АТс}} = \frac{\alpha_{\text{в}} \cdot T_{\text{н}} \cdot V_{\text{т}} \cdot \beta \cdot \gamma_{\text{д}} \cdot l_{\text{ег}}}{l_{\text{ег}} \cdot \beta \cdot V_{\text{т}} \cdot t_{\text{п-р}}}, \quad (2.41)$$

где $\alpha_{\text{в}}$ – коэффициент выпуска ПС на линию по парку ПС;

$T_{\text{н}}$ – среднее время работы ПС в наряде по парку ПС, ч;

$V_{\text{т}}$ – техническая скорость движения по парку ПС, км/ч;

β – коэффициент использования пробега по парку ПС;

$\gamma_{\text{д}}$ – динамический коэффициент использования пробега по парку ПС;

$l_{\text{ег}}$ – средний пробег с грузом за езду по парку ПС, км;

$t_{\text{п-р}}$ – среднее время погрузки-разгрузки за ездки, ч.

Введем понятие автомобиле-тонно-дней работы парка ПС $\text{АТД}_{\text{р}}$, исходя из следующей формулы расчета данного показателя:

$$\text{АТД}_{\text{р}} = \sum_{i=1}^{i=k} \text{АД}_{\text{р}i} q_{\text{н}i},$$

где $\text{АД}_{\text{р}}$ – автомобиле-дни работы i -й группы АТС в парке ПС, авт-дн.

Тогда связь между количеством списочных автомобиле-тонно-дней и автомобиле-тонно-дней работы парка ПС устанавливает коэффициент выпуска автомобилей на линию, взвешенный по грузоподъемности АТС $\alpha_{\text{в}}^q$:

$$\alpha_{\text{в}}^q = \frac{\text{АТД}_{\text{р}}}{\text{АТД}_{\text{с}}}. \quad (2.42)$$

Если $\alpha_{\text{в}}^q = \alpha_{\text{в}}$, то автомобиле-тонно-дни работы парка ПС будут определяться по формуле

$$\text{АТД}_p = \text{АД}_p \cdot \bar{q},$$

где АД_p – автомобиле-дни работы парка ПС, авт-дн.

Тогда исходя из формул (2.40) и (2.41) имеем

$$P = \left(\frac{P_{\text{АТ}_c}}{\alpha_B^q} \right) \text{АТД}_p. \quad (2.43)$$

Как видим из формулы (2.43), при $(P_{\text{АТ}_c} / \alpha_B^q) = \text{const}$, что означает принятое нами допущение о постоянстве действия внешних факторов АТП, объем транспортной работы будет прямо пропорционален количеству автомобиле-тонно-дней работы парка ПС, т.е. АТД_p может использоваться в качестве показателя транспортной работы. Также показатель АТД_p соизмерим с применяемым показателем мощности АТП – АТД_c . Причем отношение по экономическому списку как раз и будет характеризовать использование производственной мощности АТП, т.е. будет являться рассматриваемым в п. 2.2.4 коэффициентом использования производственной мощности K_m :

$$K_m = \frac{\text{АТД}_p}{\text{АТД}_c}. \quad (2.44)$$

При этом коэффициент K_m отличается от α_B^q тем, что при расчете K_m показатели АТД_c и АТД_p берутся за разные временные интервалы, а при расчете α_B^q – за один.

Вопрос о показателях измерения транспортной работы напрямую связан с вопросом об установлении тарифа как цены за единицу транспортной работы. Отметим, что почти все АТП республики рассчитывают тариф за километр пробега конкретной марки ПС с грузом. Распространенность этой формы тарифа связана с легкостью его расчета, т.к. в данном случае тариф рассчитывается по формуле «затраты + необходимая для расширенного воспроизводства прибыль». Таким образом, действующий на сегодня в республике метод начисления тарифа можно характеризовать как затратный, т.е. основанный на расчете и покрытии затрат АТП. В рыночной же экономике система расчета тарифов на основе затратного метода не может функцио-

нирывать, так как тариф, т.е. цена автотранспортной услуги, должен определять ее ценность для потребителей. Ценностью же для потребителей является лишь безопасное перемещение конкретного груза на конкретное расстояние, его не интересует, какой маркой АТС или по какой технологии будет перемещен груз. Таким образом, в наибольшей мере ценность автотранспортной услуги для потребителя отражает показатель транспортной работы в тонно-километрах. Поэтому же и тариф должен быть рассчитан на один тонно-километр. Если известны доходы АТП от оказания автотранспортных услуг за некоторый временной интервал I и объем выполненной за этот же интервал транспортной работы P (в тонно-километрах), то тариф за один тонно-километр $T_{\text{ткм}}$ может быть рассчитан по формуле

$$T_{\text{ткм}} = \frac{I}{P}. \quad (2.45)$$

В формуле (2.45) точность расчета тарифа зависит от продолжительности рассматриваемого периода, поэтому рекомендуется брать годовые значения I и P .

Рассчитанный по формуле (2.45) тариф есть средняя цена за единицу автотранспортной услуги в регионе деятельности АТП.

Исходя из вышесказанного, объем транспортной работы, отражающий потребительскую ценность автотранспортных услуг, лучше всего выражать в тонно-километрах. Поэтому коэффициент использования производственной мощности АТП через показатель транспортной работы P исходя из формул (2.43) и (2.44) может быть выражен

$$K_{\text{м}} = \frac{P \cdot \alpha_b^q}{P_{\text{АТс}} \cdot \text{АТДс}}. \quad (2.46)$$

Для определения нормативного коэффициента использования производственной мощности $K_{\text{м}}^{\text{н}}$ необходимо определить пороговый объем автотранспортных услуг $P_{\text{п}}$, обеспечивающий пороговый размер чистой прибыли $\Pi_{\text{п}}$. При этом размер чистой прибыли, обеспечивающий эффективность использования зданий и сооружений АТП, определяется исходя из формул (2.17) и (2.19):

$$\Pi_{\text{п}} = K \cdot R_z. \quad (2.47)$$

Среднегодовая стоимость капитала K определяется по следующей формуле:

$$K = K_{\text{осн}} + K_{\text{об}},$$

где $K_{\text{осн}}$ – среднегодовая стоимость основного капитала, руб.;

$K_{\text{об}}$ – среднегодовая стоимость оборотного капитала, руб.

Пороговый же объем автотранспортных услуг $P_{\text{п}}$, обеспечивающий рассчитанный по формуле (2.81) пороговый размер чистой прибыли $\Pi_{\text{п}}$, определяется по графику безубыточности (рис. 2.3).

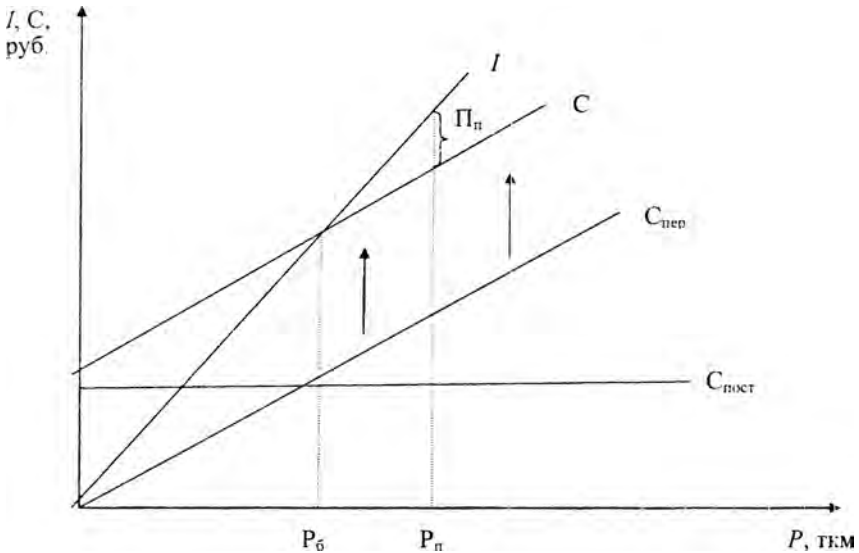


Рис. 2.3. Определение порогового размера чистой прибыли $\Pi_{\text{п}}$ по графику безубыточности

На рис. 2.3 приняты следующие обозначения:

C – общие затраты АТП на выполнение автотранспортных услуг;

$C_{\text{пер}}$ – переменные затраты АТП на выполнение автотранспортных услуг;

$C_{\text{пост}}$ – постоянные затраты АТП на выполнение автотранспортных услуг;

$P_{\text{б}}$ – объем транспортной работы, обеспечивающий безубыточную работу АТП (нулевую прибыль).

Под *переменными* затратами понимаются затраты, зависящие от объема оказываемых автотранспортных услуг. В общем случае переменные затраты АТП включают:

- заработную плату водителей и отчисления на социальное страхование;
- затраты на топливо;
- затраты на смазочные материалы;
- амортизацию подвижного состава;
- затраты на техническое обслуживание и ремонт ПС;
- затраты на восстановление износа шин.

К *постоянным* относят затраты, не связанные с объемом оказываемых услуг. На автомобильном транспорте к постоянным затратам относят, как правило, накладные расходы.

Переменные затраты, исходя из экономического смысла, определяют по формуле

$$C_{\text{пер}} = c_{\text{пер}} \cdot P, \quad (2.48)$$

где $C_{\text{пер}}$ – переменные затраты, приходящиеся на 1 т-км, руб./т-км.

Сумма же переменных и постоянных затрат составляет общие затраты АТП на оказание автотранспортных услуг C :

$$C = C_{\text{пер}} + C_{\text{пост}}. \quad (2.49)$$

Исходя из рис. 2.3 пороговый размер чистой прибыли $\Pi_{\text{п}}$ будет

$$\Pi_{\text{п}} = I_{P_{\text{п}}} - C_{P_{\text{п}}}, \quad (2.50)$$

где $I_{P_{\text{п}}}$ – выручка (доходы) АТП, соответствующие пороговому объему оказываемых услуг $P_{\text{п}}$, руб.;

$C_{P_{\text{п}}}$ – общие затраты АТП, соответствующие пороговому объему оказываемых услуг $P_{\text{п}}$.

Выручка (доходы) АТП, соответствующие пороговому объему услуг, определяются по формуле

$$I_{P_{\text{п}}} = T_{\text{ткм}} \cdot P_{\text{п}}. \quad (2.51)$$

Тогда исходя из формул (2.48)–(2.51), будем иметь следующее соотношение:

$$\Pi_{\text{п}} = T_{\text{ткм}} \cdot P_{\text{п}} - (c_{\text{пер}} \cdot P_{\text{п}} + C_{\text{пост}}).$$

После необходимых преобразований получим формулу для расчета порогового объема автотранспортных услуг $P_{\text{п}}$:

$$P_{\text{п}} = \frac{\Pi_{\text{ч}} + C_{\text{пост}}}{T_{\text{ткм}} - c_{\text{пер}}}. \quad (2.52)$$

Что касается расчета неэффективно используемых площадей административных зданий и сооружений в случае неэффективного использования последних, то необходимо отметить, что в результате проведенного исследования и благодаря усилиям Министерства транспорта и коммуникаций численность административно-управленческого персонала АТП республики с долей государственной собственности в настоящее время приведена в соответствие с численностью, рассчитываемой по нормативам. В связи с этим расчет неэффективно используемых площадей, приведенный в п. 2.2.3, можно упростить, используя понятие коэффициента использования полезной площади административных зданий и помещений (см. п. 2.2.4). Так, используя вышеназванную предпосылку, фактический коэффициент использования полезной площади административного здания можно определить по формуле

$$K_{\text{а}}^{\Phi} = \frac{S_{\text{п}}}{S_{\Phi}}, \quad (2.53)$$

где $S_{\text{п}}$ – полезная площадь помещений по нормам, необходимая для размещения персонала АТП.

Тогда нормативный коэффициент использования полезной площади административного здания $K_{\text{а}}^{\text{н}}$ будет определяться по формуле

$$K_{\text{а}}^{\text{н}} = \frac{S_{\text{п}}}{S_{\Phi}}, \quad (2.54)$$

где S_n – полезная площадь помещений по нормам, необходимая для размещения персонала, соответствующего пороговому объему оказания автотранспортных услуг P_n .

Численность и структуру персонала АТП, соответствующую пороговому объему оказания автотранспортных услуг, можно определить по известным методикам. Тогда исходя из формул (2.53) и (2.54) размер неэффективно используемых площадей административных зданий ΔS_a может быть определен по формуле

$$\Delta S_a = (K_a^H - K_a^Ф) \cdot S_Ф. \quad (2.55)$$

Отметим, что нормативный коэффициент использования полезной площади административных зданий может быть задан вышестоящим органом управления, а не рассчитываться АТП.

Таким образом, методика расчета показателей эффективности использования зданий, сооружений и нежилых помещений состоит из следующих шагов (рис. 2.4).

Шаг 1. По бухгалтерскому балансу определяется среднегодовая стоимость основных фондов $K_{осн}$ и оборотных средств $K_{об}$.

Шаг 2. По формуле (2.47) определяется пороговый размер годовой чистой прибыли Π_n .

Шаг 3. Определяются постоянные затраты АТП при производстве автотранспортных услуг $C_{пост}$ и переменные затраты на 1 т·км $c_{пер}$.

По формуле (2.45) находится средний тариф АТП на 1 т·км.

Шаг 4. По формуле (2.52) определяется пороговый годовой объем автотранспортных услуг P_n .

Шаг 5. Если фактический годовой объем транспортной работы в тонно-километрах $P_ф$ не меньше, чем пороговый годовой объем автотранспортных услуг P_n , рассчитанный на 4-м шаге, то здания, сооружения и нежилые помещения АТП используются эффективно. Если $P_ф < P_n$, то здания, сооружения и нежилые помещения АТП используются неэффективно. Расчет неэффективно используемых площадей производится раздельно по производственным и административным объектам.

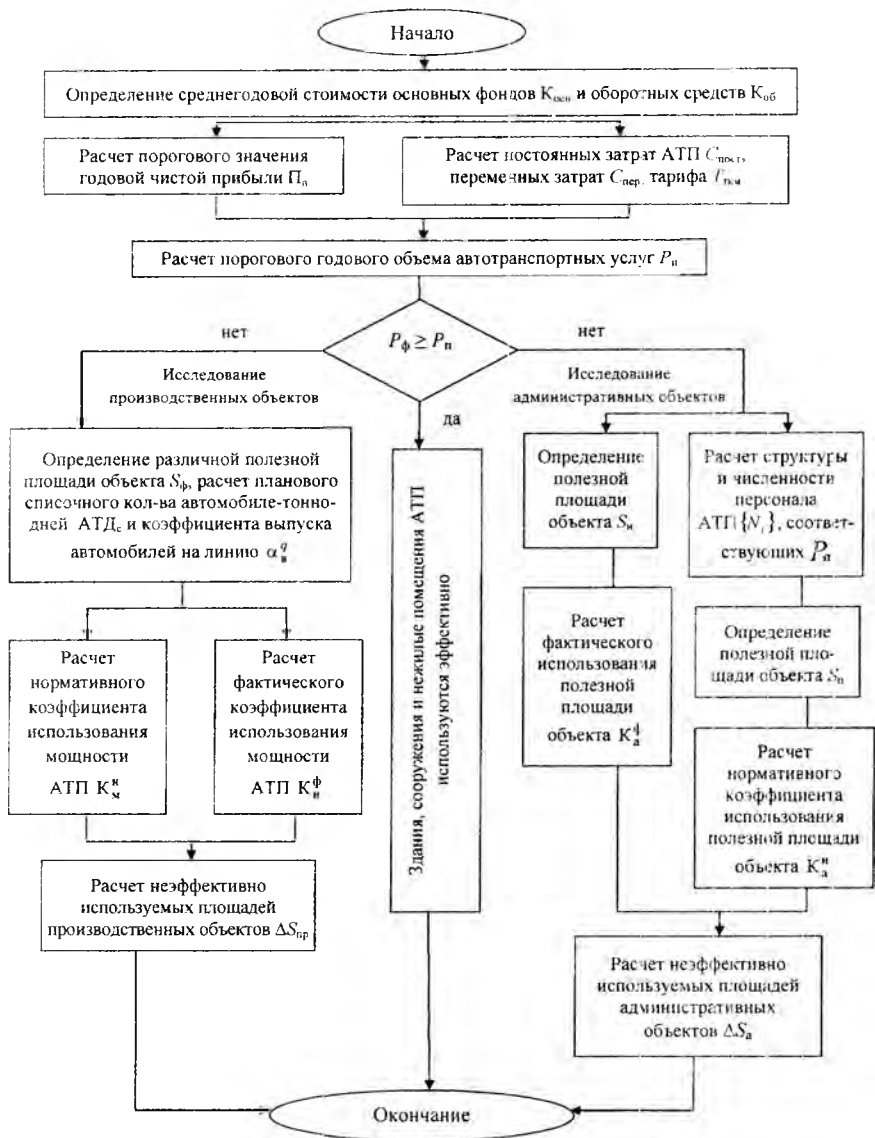


Рис. 2.4. Алгоритм методики расчета показателей эффективности использования зданий, сооружений и нежилых помещений

Шаг 6. Для определения неэффективно используемых площадей производственных объектов по Генплану определяется фактическая

полезная площадь объекта S_{ϕ} . На основе генерального плана АТП по формуле (2.39) определяется плановое списочное количество автомобиле-тонно-дней на момент начала функционирования АТП (или начала функционирования после последней реконструкции). По формуле (2.41) определяется существующая в настоящее время производительность на списочную автомобиле-тонну за день работы P_{ATc} , а по формуле (2.42) – существующий в настоящее время коэффициент выпуска автомобилей на линию, взвешенный по грузоподъемности АТС α_b^q .

Шаг 7. По формуле (2.46) рассчитывается фактический коэффициент использования мощности АТП K_M^{ϕ} , соответствующий фактической транспортной работе P_{ϕ} за год. По этой же формуле рассчитывается нормативный коэффициент использования мощности АТП K_M^H , соответствующий пороговому годовому объему транспортной работы P_p .

Шаг 8. По формуле (2.32) определяется размер неэффективно используемой площади производственного объекта АТП ΔS .

Шаг 9. Для определения неэффективно используемых площадей административных объектов на основе норм СНБ 3.02.03–2003 определяется полезная площадь административного объекта S_n , необходимая для размещения существующего персонала АТП.

Шаг 10. По формуле (2.53) определяется фактический коэффициент использования полезной площади административного объекта K_a^{ϕ} .

Шаг 11. Определяются структура и численность персонала АТП $\{N_i\}$, соответствующие пороговому годовому объему транспортной работы P_p .

Шаг 12. На основе норм СНБ 3.02.03–2003 определяется полезная площадь административного объекта S_n , необходимая для размещения персонала, рассчитанного на шаге 11.

Шаг 13. По формуле (2.54) определяется нормативный коэффициент использования полезной площади административного объекта K_a^H .

Шаг 14. По формуле (2.55) рассчитывается неэффективно используемая полезная площадь административного объекта ΔS_a .

Таким образом, методика расчета показателей эффективности использования зданий, сооружений и нежилых помещений состоит из 14 последовательных шагов и пригодна для автоматизации расчетов на ЭВМ.

Глава 3. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И УЛУЧШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1. Инновации и инновационный процесс, его основные характеристики и особенности

Инновации – это новшества, доведенные до стадии коммерческого использования и предложения на рынке в виде нового продукта. Подлинная новизна продукта всегда связана с ростом экономического эффекта от его использования.

Новизна может быть относительной, абсолютной и частной.

Под инновациями в широком смысле понимают прибыльное (рентабельное) использование новшеств в виде новых технологий, видов продукции и услуг, организационно-технических и социально-экономических решений производственного, финансового, коммерческого, административного или иного характера.

Абсолютная новизна характеризуется отсутствием аналогов данному новшеству; относительная – это новшество, которое уже применялось на других предприятиях, но впервые осуществляется на данном предприятии; частная новизна подразумевает обновление элемента изделия.

Экономическое достоинство нововведения состоит в том, что выгода от внедрения превышает издержки на его создание. С момента принятия к распространению новшество приобретает новое качество: становится инновацией. Только тогда различные идеи, изобретения, новые виды услуг, продукции получают признание потребителя, и уже в новом качестве они становятся инновациями, инновационный процесс объединяет процесс создания новшества и его реализацию. Стадии инновационного процесса представлены на рис. 3.1.

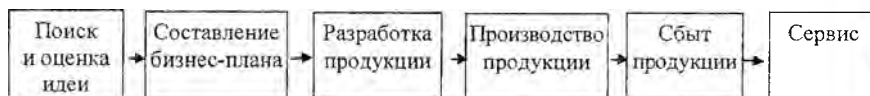


Рис. 3.1. Стадии инновационного процесса

Все стадии инновационного процесса взаимосвязаны, и необходимо уже на первой стадии продумывать осуществление всех последующих. Главное – уметь осуществлять переход от одной к другой. Поскольку эффективность инновационного процесса определяется не только результативностью отдельных его стадий, но и скоростью перехода от одной стадии к другой, в процессе управления важно сократить интервал между стадиями, максимально совместив их в общем процессе.

Понятие *инновации* применяется ко всем новшествам как в производственной, так и в организационной, научно-исследовательской, учебной и управленческой сферах.

С этим тесно связано понятие инновационной политики – науки о формировании новшеств, их диффузии, а также факторах, противодействующих внедрению нововведений; адаптации к ним человека; организации и механизме инновационной деятельности; выработке инновационных решений и политики. Иначе говоря, инновационная политика – новая область исследований, необходимая для эффективного решения задач интенсификации и ускоренного развития инновационной экономики, прежде всего создания, освоения и распространения различных типов новшеств.

Таким образом, инновационная политика, инновационная деятельность возникли как реакции на современные требования экономики, необходимость усиления восприимчивости ее элементов к появившемуся изменениям.

Целью функционирования любой экономической системы является обеспечение долговременного экономического роста, в основе которого лежит смена технологических укладов.

Технологический уклад – это совокупность технических способов производства товаров и услуг и соответствующих им организационно-экономических форм хозяйственной деятельности.

История развития цивилизации насчитывает пять технологических укладов:

- первый технологический уклад относят к 80-м годам XVIII в. и связывают с использованием для производственных целей естественных источников энергии – ветра, воды и т.д. (рабочий скот, ветряное и водяное колесо и т.п.), а также с изобретением ткацкого станка;

- второй технологический уклад приходится на 30–60-е годы XIX в. и связан с практическим применением парового двигателя, а

также с механизацией на его основе производственных процессов и транспорта;

- третий технологический уклад охватывает 1880–1930-е годы и ознаменован становлением электроэнергетики, развитием электропривода рабочих машин и оборудования, а также распространением двигателей внутреннего сгорания и т.п.;

- четвертый технологический уклад приходится на 1930–1980-е годы и связан с развитием атомной энергетики, появлением пластмасс, освоением космоса, развитием полупроводниковой электроники, ЭВМ;

- пятый технологический уклад начался в середине 1980-х годов. В его основе – развитие и распространение информационных технологий, микроэлектроники, нетрадиционных видов энергии (солнечной, биомасс, ветровой и т.д.).

Республика Беларусь в начале предыдущего десятилетия находилась на этапе становления пятого технологического уклада, однако в условиях экономического кризиса в ее национальной экономике преобладают третий и пятый технологические уклады. Ухудшение произошло в результате того, что значительно снизилась инновационная деятельность предприятий, на которых в настоящее время реализуется лишь 10–15 % всех рационализаторских предложений и изобретений, в то время как в мире этот показатель достигает 30–40 %. Если 10–15 лет назад от 20 до 22 % предприятий нашей страны осуществляли разработку и внедрение нововведений, то в настоящее время таких предприятий в 2–3 раза меньше. В то же время необходимо отметить, что основное богатство Республики Беларусь – ее высокий научно-технический и кадровый потенциал. Таким образом, важнейшей предпосылкой ускорения экономического роста является реализация научно-технического потенциала нашей страны и переоснащение промышленного производства на основе достижений четвертого и пятого технологических укладов. В соответствии с международными стандартами инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам.

Инновация может быть рассмотрена как в динамическом, так и в статическом аспекте. В последнем случае инновация представляется как конечный результат научно-производственного цикла (НПЦ).

Термины *инновация* и *инновационный процесс* близки, но не однозначны. Инновационный процесс связан с созданием, освоением и распространением инноваций.

Изобретение – это новшество в области техники, технологии или способа организации производства. *Открытие* – обнаружение принципиально новых факторов, объектов, явлений или процессов.

Научно-технические разработки и нововведения выступают как промежуточный результат научно-производственного цикла и по мере практического применения превращаются в научно-технические инновации – конечный результат. Научно-технические разработки и изобретения являются приложением нового знания с целью его практического применения, а научно-технические инновации (НТИ) – это материализация новых идей и знаний, открытий, изобретений и научно-технических разработок с целью их коммерческой реализации для удовлетворения определенных запросов потребителей. Непременными свойствами инновации являются научно-техническая новизна и производственная применимость.

Инновационный процесс (ИП) имеет циклический характер. В общем виде его можно записать следующим образом:

ФИ – ПИ – Р – Пр – С – ОС – П – М – Сб,

где ФИ – фундаментальное (теоретическое) исследование;

ПИ – прикладные исследования;

Р – разработка;

Пр – проектирование;

С – строительство;

ОС – освоение;

П – производство;

М – маркетинг;

Сб – сбыт.

Для анализа этой модели следует абстрагироваться от факторов обратной связи между различными ее элементами, учесть длительность цикла ФИ-ОС, который может продолжаться свыше 10 лет, и относительную самостоятельность каждой из фаз (ФИ-ПИ; Пр-С) и т.д.

Начальной стадией инновационного процесса является фундаментальное (теоретическое) исследование, связанное с понятием научной деятельности. Разумеется, и каждый отдельный элемент цикла (ФИ, ПИ, Р, Пр, С, ОС и П) насыщен научной деятельностью, связанной с ФИ.

Что же представляет собой научная работа, от развития которой зависит появление новшеств?

Научная работа – это исследовательская деятельность, направленная на получение и переработку новых, оригинальных, доказательных сведений и информации. Любая научная работа должна обладать новизной, оригинальностью, доказательностью.

Теоретическое исследование не связано непосредственно с решением конкретных прикладных задач. Однако именно оно составляет фундамент инновационного процесса. Вместе с тем необходимость теоретических исследований может быть обусловлена потребностями практики и синтезом предыдущих знаний о предмете.

Только некоторые фундаментальные исследования превращаются в прикладные. Примерно 99 % тем фундаментальных исследований могут иметь отрицательный результат, и не все оставшиеся с положительным результатом могут применяться на практике. Цель ФИ – познание и развитие процесса (теории вопроса).

Иную целенаправленность имеют прикладные исследования. Это овеществление знаний, их преломление в процессе производства, передача нового продукта, технологической схемы и т. д.

В результате разработок создаются конструкции новых машин и оборудования и процесс плавно переходит в фазы проектирования, строительства, освоения, и производства. Фазы М и Сб связаны с коммерческой реализацией результатов инновационного процесса.

Для реализации фаз инновационного процесса используется инновационный менеджмент, представляющий собой совокупность принципов, методов и форм управления инновационными процессами, инновационной деятельностью, занятыми этой деятельностью организационными структурами и их персоналом. Для него характерно следующее:

- постановка цели и выбор стратегии;
- четыре стадии цикла: планирование, определение условий и организация, исполнение, руководство.

Схематично инновационный менеджмент представлен на рис. 3.2.



Рис. 3.2. Схема инновационного менеджмента

На каждой стадии цикла решаются определенные задачи.

1. *Планирование* – составление плана реализации стратегии.

2. *Определение условий и организация* – определение потребности в ресурсах для реализации различных фаз инновационного цикла, постановка задач перед сотрудниками, организация работы.

3. *Исполнение* – осуществление исследований и разработок, реализация плана.

4. *Руководство* – контроль и анализ, корректировка действий, накопление опыта. Оценка эффективности инновационных проектов, инновационных управленческих решений, применения новшеств.

По инновационному потенциалу в зависимости от предметного содержания и темпа реализации новшества различают следующие виды нововведений: радикальные (базовые), когда применяют принципиально новые изобретения; технологические, характеризующиеся разработкой и внедрением новых высокоэффективных технологических процессов, нового технологического оборудования, которые позволяют резко повысить производительность труда, качество выпускаемой продукции; модифицирующие (рядовые), имеющие направленность на совершенствование, обновление конструкций и форм новшеств (небольшие изобретения, рационализаторские предложения).

В официальной статистике под технологическими инновациями понимаются конечные результаты инновационной деятельности, получившие воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта (услуги), внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса или способа производства (передачи) услуг, используемых в практической деятельности. От того какое определение инноваций используется, зависят все формализуемые характеристики этого процесса. В настоящее время единого подхода к определению инновационной деятельности нет, равно как и не проводилось сплошных обследований предприятий и организаций, в которых исследовались бы инновации. Существующие оценки инновационной деятельности основываются на выборочных обследованиях большей или меньшей широты, и этим объясняется нередкое противоречие их результатов.

Инновационный процесс – непрерывный процесс развития предприятия, который обеспечивает его выживание в рыночных условиях.

Инновационная деятельность – это процесс, направленный на разработку инноваций, реализацию результатов законченных научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки.

Инновационным является такое предприятие, которое внедряет продуктовые или процессные инновации, независимо от того, кто был автором инновации – работники данной организации или внешние агенты (внешние собственники, банки, представители федеральных и местных органов власти, научно-исследовательские организации и провайдеры технологий, другие предприятия).

Своеобразие современного этапа научно-технического прогресса состоит в том, что ключевое значение для производства приобретают не только прикладные фундаментальные науки. Это объясняется многими причинами, в том числе и экономическими.

Во-первых, скорость появления новых изобретений способствует увеличению скорости морального износа уже имеющихся техники и технологии. Следующее за этим обесценение постоянного капитала вызывает значительный рост издержек, падение конкурентоспособности. Поэтому глубокая научная проработка природы использу-

мых процессов, общих принципов организации различных видов материи становится условием для совершенствования уже существующих технологий или быстрой их замены новыми. Этот интерес к фундаментальной стороне научных и технических знаний настолько серьезен, что во многом определяет организационные формы инновационного процесса, способы взаимодействия науки и производства.

Во-вторых, новые технологии не представляют собой изолированные, обособленные потоки. В целом ряде случаев они связаны и обогащают друг друга. Но для их комплексного использования также необходимы фундаментальные разработки, открывающие новые сферы применения новейших процессов, принципов, идей.

В-третьих, современный научно-технический прогресс дает возможность альтернативных путей развития и применения одной и той же научно-технической идеи в разных отраслях с весьма различными результатами с точки зрения эффективности. Риск неточного выбора направления разработки чрезвычайно велик и может привести к утрате позиций на рынке, потере самостоятельности перед лицом более удачливого конкурента. Фундаментальная разработка должна дать «видение» вариантности нововведения и ориентиры для их оценки. При равенстве затрат на НИОКР результаты могут быть весьма различны.

Значимость научных разработок ставит вопрос о формах их сопряжения с прикладными разработками и производством. За последние 10–15 лет в развитых странах отработан ряд эффективных методов включения науки, в том числе и фундаментальной, в общий поток развития общественного производства.

Инновационная деятельность – это практическое использование инновационно-научного и интеллектуального потенциала в массовом производстве с целью получения нового продукта, удовлетворяющего потребительский спрос в конкурентоспособных товарах и услугах. Важной характеристикой этой деятельности является *инновационная активность* – целенаправленная поддержка высокой восприимчивости персонала предприятия к нововведениям посредством соответствующих структур и методов управления. Сама инновационная деятельность характеризуется ускорением темпов создания новшеств, их диффузии, что способствует углублению и расширению

структурных сдвигов в экономике, увеличению размеров рынка и удовлетворению существующих и возникающих потребностей.

Перестройка экономики на рыночных принципах в нашей стране требует обеспечения мирового класса качества производимых товаров, своевременного обновления продукции предприятиями и максимальной заинтересованности во внедрении нововведений; высокой инновационной активности на базе собственного развивающегося потенциала. Вместе с тем мировая практика показывает, что государственная поддержка инновационной деятельности объективно необходима. Однако в настоящее время финансовая государственная поддержка фундаментальной науки и производства практически не осуществляется. А это значит, что на ближайшее будущее нет предпосылок выхода нашей страны из экономического кризиса, поскольку предприятия не имеют возможности для создания высокотехнологичной и конкурентоспособной продукции высокого качества. Это достигается только созданием на государственном уровне условий для выхода предприятий из кризиса путем эффективной инвестиционной и инновационной политики, а также налогообложения.

В настоящее время эффективность инновационной деятельности предприятия определяется, прежде всего, наличием отлаженной системы инвестирования, кредитования, налогообложения, функционирующих применительно к инновационной сфере научных разработок.

3.2. Инновационная стратегия предприятия

Повсюду в мире компании, добившиеся лидерства в международных масштабах, используют стратегии, которые отличаются друг от друга во всех отношениях. Однако, хотя каждая успешная компания применяет свою собственную стратегию, глубинные принципы деятельности – характер и эволюция всех успешных компаний – в своей основе оказываются одинаковыми.

Компании добиваются конкурентных преимуществ посредством инноваций. Они осваивают новые методы достижения конкурентоспособности или находят лучшие способы конкурентной борьбы при использовании старых способов. Инновации могут проявляться в новом дизайне продукта, новом процессе производства, новом подходе к маркетингу или новой методике повышения квалификации работников. В основном инновации оказываются достаточно про-

стыми и небольшими, основанными скорее на накоплении незначительных улучшений и достижений, чем на едином, крупном технологическом прорыве.

Некоторые инновации создают конкурентные преимущества, порождая принципиально новые благоприятные возможности на рынке, или же позволяют заполнить сегменты рынка, на которые не обратили внимания соперники. Если конкуренты реагируют медленно, то такие инновации приводят к конкурентным преимуществам. На международных рынках инновации, которые приносят конкурентное преимущество, предугадывают как внутренние, так и внешние потребности.

В процессе внедрения новшеств и внесения улучшений большое значение имеет информация, причем та, которая либо недоступна конкурентам, либо которую они не ищут. Иногда инновации являются результатом простых вложений в исследования и развитие или в изучение рынка. Чаще инновации появляются в результате целенаправленных усилий, из открытости и поиска верных решений, не отягощенными какими-либо шаблонами.

По этой причине новаторы часто оказываются в стороне от конкретной отрасли промышленности или страны. Новшество может прийти из новой компании, основатель которой имеет нетрадиционную подготовку или же просто не был признан в давно существующей, имеющей прочное положение компании, или же способность к генерированию нового может прийти к существующей компании через старших менеджеров, только начинающих свою деятельность в данной отрасли и вследствие этого более способных почувствовать новые возможности и стремиться к их достижению. Инновации могут также возникать при расширении сферы активности компании и вовлечении новых ресурсов, навыков или перспектив в новую отрасль. Они могут приходиться из других стран, имеющих другие условия или применяющих другие методы ведения конкурентной борьбы.

За исключением очень небольшого числа случаев, инновации являются результатом необычных усилий. Компания, успешно внедряющая новые или лучшие способы ведения конкурентной борьбы, преследует свою цель неотступно, часто проходя через серьезную критику и преодолевая существенные препятствия. В действительности для достижения успеха при внедрении новшества обычно требуется давление, осознание необходимости, даже определенная

агрессивность: страх потерь достаточно часто оказывается даже более мощной движущей силой, чем надежда на выигрыш.

После того как компания благодаря нововведениям достигает конкурентных преимуществ, она может удерживать их только с помощью постоянных улучшений. Практически любое достижение можно повторить. Конкуренты сразу же и обязательно обойдут любую компанию, которая прекратит совершенствование и внедрение инноваций. Иногда исходные преимущества, такие как взаимосвязи с потребителем, экономия на масштабах производства в существующих технологиях или надежность каналов сбыта, оказываются недостаточными для того, чтобы позволить инертной компании удерживать свои позиции в течение лет или даже десятилетий. Однако раньше или позже более динамичные конкуренты на основе своих инноваций найдут пути обхода этих преимуществ либо создадут лучшие или же более дешевые способы ведения аналогичного бизнеса.

В силу каких причин конкретные компании, базирующиеся в определенных странах, оказываются способными к существенным обновлениям? Почему они неустанно следуют по пути улучшений, ведут поиск более сложных источников конкурентных преимуществ? Что делает их способными преодолевать серьезные препятствия для внесения изменений и новшеств, которые так часто сопутствуют успеху?

Ответ на эти вопросы лежит в четырех атрибутах страны, которые каждый в отдельности и все вместе составляют основу конкурентных преимуществ страны, то пространство, которое каждое государство создает и поддерживает для своих отраслей. Эти атрибуты следующие:

- условия для факторов. Позиция страны в факторах производства, таких как наличие квалифицированной рабочей силы или инфраструктуры, необходимых для ведения конкурентной борьбы в данной отрасли;

- состояние спроса. Характер спроса на внутреннем рынке для отраслевого продукта или услуг;

- родственные и поддерживающие отрасли. Наличие или отсутствие в данной стране отраслей-поставщиков или других сопутствующих отраслей, конкурентоспособных на международном уровне;

- устойчивая стратегия, структура и соперничество. Существующие в стране условия создания, организации и управления компаниями, а также характер внутренней конкуренции.

Эти факторы обуславливают возникновение национальной среды, в которой компании зарождаются и обучаются конкурировать.

В случае если обстановка внутри страны разрешает и поддерживает наиболее быструю аккумуляцию специализированных активов практического опыта, в некоторых случаях просто в силу особых обязательств компании получают конкурентное преимущество. Когда обстановка внутри страны обеспечивает лучший поток информации и понимание потребностей в определенном продукте и процессе производства, компании также получают конкурентное преимущество. И, наконец, если обстановка внутри страны вынуждает компании к постоянному обновлению и инвестированию, они не только получают конкурентное преимущество, но и с течением времени наращивают существующие преимущества.

С общепринятой точки зрения, казалось бы, что внутренняя конкуренция – это нечто совершенно излишнее: она приводит к дублированию усилий и мешает компаниям достигать больших масштабов производства. Правильное решение, с этой точки зрения, состоит в том, чтобы выбрать одну или две лидирующие национальные компании, осуществляющие масштабное производство и имеющие достаточную силу для противостояния иностранным конкурентам, и гарантировать для них необходимые ресурсы и поддержку правительства. В действительности, однако, национальные лидеры в своем большинстве оказываются неконкурентоспособными, даже если они получают крупные субсидии и мощную защиту своего правительства.

Статическая эффективность имеет существенно меньшее значение, чем динамическое совершенствование, которое стимулируется внутренней конкуренцией. Внутренняя конкуренция, как и любая другая, приводит к возникновению давления на компании, вынужденные вводить новшества и совершенствоваться. Местные конкуренты вынуждают друг друга снижать цены, улучшать качество и обслуживание, а также создавать новые продукты и процессы. Однако в отличие от конкуренции с иностранными компаниями, которая имеет тенденцию к тому, чтобы быть аналитической и дистанцированной, местная конкуренция часто выходит за рамки чисто экономического соревнования и становится достаточно самостоятельной. Находящиеся внутри одной страны конкуренты приносят в свою деятельность достаточно активную наследственную вражду; они борются не только за раздел рынка, но и за людей, технические совершенство и, что, возможно,

имеет самое большое значение, за право похвалиться результатами. Успех одной из национальных конкурирующих компаний доказывает другим, что достижения в данной области возможны, и часто привлекает новых участников в эту отрасль промышленности. Компании часто приписывают успех, достигаемый иностранными конкурентами, существованию для них некоторых «особых» преимуществ. В случае своих внутренних конкурентов для проигравшей компании таких психологических поблажек нет.

Еще один выигрыш от внутреннего соперничества заключается в давлении, которое оно создает для постоянного совершенствования источников конкурентного преимущества. Присутствие внутренних конкурентов автоматически отменяет виды преимущества, которые вытекают из простого существования в конкретной стране, – факторные издержки, доступ или привилегированный доступ к местному рынку или же издержки для иностранных конкурентов, которые осуществляют импорт на этот рынок. Компании оказываются вынужденными выходить за пределы названного выше, получая в результате больше устойчивых преимуществ. Более того, внутренняя конкуренция будет вынуждать компании с большей ответственностью относиться к получению поддержки от правительства. Менее вероятно, что компании будут замыкаться на правительственные контракты или поддерживать протекционизм в своей отрасли. Вместо этого каждая отрасль будет искать и извлекать из этого выгоды более конструктивных форм правительственной поддержки, таких как помощь в освоении внешнего рынка, инвестиции в определенные образовательные структуры или другие специальные факторы.

Как это ни парадоксально, именно сильная внутренняя конкуренция заставляет компании выходить на внешний рынок и добиваться на нем успеха. В частности, в случае крупномасштабной экономики местные конкуренты вынуждают друг друга обращать пристальное внимание на внешний рынок, повышать эффективность своей работы и рентабельность. После проверки жесткой внутренней конкуренцией самые сильные компании оказываются способными достигать успеха за границей.

Страны довольно редко имеют только одну конкурентоспособную отрасль. Конкурентоспособные отрасли не разбросаны в экономике бессистемно: они обычно связаны друг с другом вертикальными (покупатель-продавец) или горизонтальными (общие потребители, тех-

нология, каналы) связями. Одна конкурентоспособная отрасль в процессе взаимного усиления помогает возникновению другой.

В настоящее время на рынок вышло большое число компаний, по низким ценам предлагающих товары и услуги приемлемого качества. Эти компании кардинально меняют привычки людей любого возраста и достатка в том, что касается приобретения продуктов питания, одежды, авиабилетов, финансовых услуг. Лидеры целенаправленно фокусируются на предоставлении определенных наборов услуг, продвигают программы кобрэдинга (совместное продвижение брэндов) и умело используют ИТ-возможности и прикладные системы.

Огромные масштабы потоков товаров и сопровождающие их объемы информации, требующей обработки, стимулируют отраслевых лидеров на поиск средств снижения издержек и внедрения инновационных решений. При этом в орбиту нового технологического комплекса могут быть введены и поставщики, и логистические компании.

Стратегия представляет собой обобщенную модель действий, необходимых для достижения поставленных целей. Стратегические инновации носят упреждающий характер и в перспективе направлены на получение значительных конкурентных преимуществ. Значение выработки стратегии, позволяющей фирме в долгосрочной перспективе выживать в конкурентной борьбе, чрезвычайно велико. В условиях жесткой конкуренции и быстроменяющейся ситуации на рынке очень важно не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел фирмы, но и выработать долгосрочную стратегию. В прошлом многие фирмы могли успешно функционировать, ежедневно решая внутренние проблемы, связанные с повышением эффективности использования ресурсов в текущей деятельности. В настоящее время исключительно важна стратегия, обеспечивающая адаптацию фирмы к быстроменяющейся окружающей среде

Например, стратегия японских фирм характеризуется следующим:

- ориентацией на постоянные изменения как во внешней среде, так и внутри фирмы;
- ориентацией на место в этой среде;
- отсутствием детерминированного курса;
- учетом и использованием всех возможностей для выживания и усилением своей роли в изменяющемся мире не только в текущий момент, но и на длительную перспективу;

– выделением в качестве основного фактора интеллектуального потенциала работников фирмы и постоянно развивающихся технологий.

При данной стратегии, отличающейся гибкостью, способностью к адаптации, стремлением быть на гребне изменений, объективно сказывается потребность в умении отвоевывать свое место на рынке. Единой стратегии не существует. Каждая фирма уникальна, поэтому и процесс выработки стратегии специфичен, так как зависит от позиции фирмы на рынке, динамики ее развития, потенциала, поведения конкурентов, характеристик производимого ею товара или оказываемых услуг, состояния экономики и др. В то же время есть основополагающие моменты, позволяющие выделить некоторые обобщенные принципы выработки стратегии бизнеса. Выбор стратегии бизнеса руководство фирмы осуществляет на основе анализа ключевых факторов, характеризующих ее состояние и состояние портфеля продукции. Из ключевых факторов прежде всего исследуются сильные стороны отрасли и сильные стороны фирмы, зачастую являющиеся решающими при выборе стратегии. Необходимо стремиться к максимальному использованию имеющихся возможностей. При этом важно искать пути развертывания бизнеса в новых отраслях, обладающих потенциальными задатками для роста.

Существенно влияют на выбор стратегии финансовые возможности фирмы. Такие шаги в поведении фирмы, как выход на неисследованные рынки, разработка нового продукта или переход в новую отрасль, требуют значительных финансовых затрат. Поэтому фирмы, имеющие большие финансовые ресурсы либо обладающие легким доступом к ним, находятся в гораздо лучшем положении для выбора вариантов стратегии.

Квалификация работников, так же как и финансовые ресурсы, играет значительную роль при выборе стратегии фирмы. Углубление и расширение квалификационного потенциала работников – важнейшее условие, обеспечивающее возможность перехода к новым производствам либо качественному технологическому обновлению существующего. Большое влияние на выбор стратегии фирмы оказывает степень зависимости от внешней среды. Бывают такие ситуации, когда фирма настолько зависит от поставщиков или покупателей, что не вольна делать выбор стратегии, исходя из возможного более полного использования своего потенциала. В этом случае в выборе стратегии фирмы внешняя зависимость играет бо-

лее значительную роль, чем все остальные факторы. Сильная внешняя зависимость может быть обусловлена также правовым регулированием поведения фирмы, например антимонопольным законодательством, социальными ограничениями, влиянием природной среды, политическими факторами и т.д. Еще один ключевой фактор – интересы руководства фирмы. Например, руководство любит рисковать или, наоборот, оно стремится всеми способами избежать риска. Это может стать решающим фактором в выборе стратегии. В другом случае руководство может взять курс на поглощение другой фирмы, исходя только из того, что оно решило свести личные счета или доказать что-то определенным лицам.



Рис. 3.3 Матрица Бостонской консультативной группы

Обязательно должен приниматься во внимание временной фактор. Дело в том, что и возможности, и угрозы для фирмы, и планируемые изменения всегда имеют определенные временные границы. При этом важно учитывать и календарное время, и продолжительность интервалов осуществления конкретных действий по реализации стратегии. Часто успеха добивается та фирма, которая успешно управляет процессами во времени.

При анализе портфеля продукции, то есть вариантов инвестиций, долю фирмы или ее изделий на рынке сравнивают с темпами роста всей хозяйственной деятельности. Здесь может быть использована матрица Бостонской консультативной группы (рис. 3.3), которая

поможет при выборе той или иной стратегии. Например, если изделие фирмы занимает большую долю рынка и имеет высокие темпы роста «звезда», фирма, скорее всего, будет придерживаться стратегии роста, и, наоборот, если изделие занимает малую долю рынка и имеет низкие темпы роста «собака», фирма может выбрать стратегию сокращения.

С помощью анализа портфеля продукции могут быть сбалансированы такие важнейшие факторы бизнеса, как риск, поступление денег, обновление и отмирание определенных видов деятельности. Заключительный этап выбора стратегии – ее оценка. Вся процедура в конечном счете сводится к одному: приведет ли выбранная стратегия к достижению поставленных целей. Затем проводится оценка стратегии по следующим направлениям:

1) соответствие выбранной стратегии состоянию и требованиям субъектов окружения. Проверяется то, насколько стратегия увязана с требованиями со стороны основных субъектов окружения, цикла продукта, приведет ли реализация стратегии к появлению новых конкурентных преимуществ и т.д.;

2) соответствие выбранной стратегии потенциалу и возможностям фирмы. В данном случае оценивается то, насколько выбранная стратегия соответствует возможностям персонала, финансовым ресурсам фирмы, позволяет ли существующая структура фирмы успешно реализовать стратегию, выверена ли программа реализации во времени и т.п.;

3) приемлемость риска, заложенная в стратегии. Оценка оправданности риска проверяется по трем направлениям: реалистичность предпосылок, заложенных в основу выбора стратегии; негативные последствия для фирмы, к которым может привести провал стратегии; оправданность при возможном положительном результате риска потерь от провала в реализации стратегии;

4) эффективность стратегии, оцениваемая по следующим показателям:

– экономический эффект – воздействие стратегии на массу и норму прибыли, чистой прибыли, срок окупаемости инвестиций, объем продаж на внутреннем и внешнем рынке;

– социальный эффект – влияние на условия и привлекательность труда, развитие культуры и образования, качество жизни;

- 5) экологический эффект – воздействие на степень загрязнения окружающей среды, комплексность использования природных ресурсов;
- 6) технический (качественный) эффект – изменение уровня новизны, качества, конкурентоспособности продукции;
- 7) системный (синергический) эффект – дополнительный доход от продажи и эксплуатации взаимодополняющих и сопряженных изделий, систем машин и т.п.

На основе проведенного анализа и оценки возможных вариантов принимается окончательное решение о выборе наиболее целесообразной стратегии.

Функциональные стратегии разрабатываются специально для каждого функционального пространства организации. Одной из функциональных стратегий является инновационная стратегия предприятия.

Стратегия НИОКР, обобщающая основные идеи о новом продукте – от его первоначальной разработки до внедрения на рынке, имеет две разновидности:

- инновационную стратегию;
- имитационную стратегию.

Инновационные стратегии, т.е. стратегии разработки принципиально новых продуктов и услуг, требуют больших затрат и очень рискованны: в среднем только одна из семи инноваций имеет рыночный успех, остальные шесть превращаются в не возместимые для фирмы издержки. Поэтому более популярными являются имитационные стратегии, которые широко применяются даже в современных высокотехнологичных отраслях, например в компьютерной отрасли.

3.3. Зарубежный опыт стимулирования научно-технической и инновационной деятельности

Из широкого арсенала мер, выработанных мировой практикой в области стимулирования научной и инновационной деятельности, необходимо выбрать наиболее адекватные нынешней ситуации и белорусской специфике. Самыми важными представляются три основных метода: налоговое стимулирование, стимулирование через амортизационную политику (не как части налоговой политики, а как самостоятельный механизм), прямые бюджетные дотации компаниям, осваивающим новые виды продукции.

Налоговая поддержка. Повышение удельного веса льгот, обеспечивающих благоприятный инновационный климат, является общей тенденцией. В Германии, например, соотношение прямого государственного финансирования научных исследований и совокупности льгот за последние 15 лет снизилось в 2,4 раза. В США насчитывается более сотни льгот, активизирующих научно-технический прогресс (НТП). Главное преимущество налоговой поддержки состоит в том, что льготы предоставляются не авансом, а в качестве поощрения за реальную инновацию. Примечательно, что в США сумма недополученных в виде налогов средств примерно соответствует вкладам фирм в инновационный процесс.

Главный принцип западной системы состоит в том, что налоговые льготы предоставляются не научным организациям, а предприятиям и инвесторам. Льготы плюс конкуренция обеспечивают высокий спрос на исследования и инновации. Регулярный пересмотр льгот позволяет государству целенаправленно стимулировать инновационную активность в приоритетных отраслях, влиять не только на структуру и численность научных и инновационных организаций, но главное – на структуру производства. Учитывая, что в советское время структура производства (и экспорта) имела вполне определенный характер, задача перестройки или, точнее, выравнивания этой структуры не менее важна, чем повышение инновационной активности. Эта задача также может быть решена с помощью целенаправленной системы стимулирования.

Примечательно, что в ряде стран стимулы превышают инвестиции. Например, в Австралии налоговая льгота составляет 150 % инвестиций, в Бельгии – 110 %. В большинстве же стран (Канаде, США, Японии, Франции, Италии и др.) предусматривается 100 %-е исключение из облагаемого налогом дохода затрат на инновации.

Амортизационная политика. Амортизационная политика часто рассматривается как часть налоговой политики. Установление нормативов снижения стоимости капитальных и нематериальных активов и порядка отнесения их либо на производственные затраты, либо на расходы периода непосредственно влияет на величину прибыли и, соответственно, налога. Однако в последние десятилетия в развитых странах все шире стали применяться нормативные ограничители: норматив определяет предельные сроки эксплуатации соответствующего оборудования или использования соответствующих технологий. Причем

такие ограничители могут устанавливаться не только для производителей, но, в отдельных случаях, и для потребителей. Эти вненалоговые методы также принято считать частью амортизационной политики.

Примерами таких методов могут служить нормативное запрещение с определенного времени применения фреонсодержащих хладонов, запрещение в Германии и Италии пользоваться автотранспортными средствами после шести лет их эксплуатации.

Метод прямых бюджетных дотаций. Прямые бюджетные дотации выделяются либо предприятиям, осваивающим новую продукцию, либо потребителям этой продукции. Часто эти дотации увязываются с поставками товаров для государственных нужд. В частности, в США размер такой дотации на проведение новых перспективных НИОКР может достигать 15 % стоимости государственного заказа. А в Италии, например, запрет на эксплуатацию старых автомобилей дополнили бюджетными дотациями покупателям новых автомобилей взамен старых – 1,5 тыс. долларов и выше в зависимости от класса автомобиля. В Бельгии бюджетные средства (до 150 млн. евро) для трансферта технологий привлекаются через университеты и НИИ. Европейский союз предусматривает выделение 363 млн. евро в течение четырех лет для создания информационной программы инновационной системы и создания инновационных центров. В Германии трансферт технологий стимулируется возможностью использования бюджетных средств через университеты при создании инновационных компаний совместно с частным капиталом.

Цели стимулирования инновационной активности. Правильный выбор цели стимулирования является центральным моментом стимулирования инновационной деятельности.

Если целью является техническое перевооружение всех отраслей производства на новом технологическом уровне, общая активизация применения инноваций, то достаточно общих решений, одинаково распространяющихся на все сферы экономики.

Если же одновременно должна быть решена задача структурной перестройки и повышения конкурентоспособности реальных секторов экономики с учетом перспективы выхода на мировой рынок, то механизм стимулирования должен включать в себя и выбор приоритетов государства, и особый (еще более выгодный инвестору) механизм стимулирования этих приоритетов.

В первом случае мощное дополнительное развитие получают те отрасли, которые и сегодня являются наиболее инвестиционно привлекательными: добыча нефти и различных руд, их первичная переработка. В перспективе можно получить еще более однобокую структуру экспорта и еще большую зависимость от мировых цен на сырье.

Высокотехнологичные отрасли, как более рискованные для инвестиций, и в этом случае будут ими обделены, не получают стимула для развития.

Очевидно, система стимулирования должна способствовать решению двуединой задачи государства в области экономики: общей активизации применения инноваций, обеспечению структурной перестройки и повышению конкурентоспособности реальных секторов экономики.

Главное, что следует извлечь из опыта стран с рыночной экономикой, заключается в следующем: высокая инновационная активность экономики обеспечивается ведущей ролью государства на научно-техническом рынке, в определении национальных приоритетов и активным воздействием государства на процесс инновационного развития через систему экономического стимулирования.

3.4. Принципы формирования инновационного потенциала на предприятии

Активизация инновационной деятельности, повышение ее эффективности, определение и установление рационального сочетания между составляющими инновационного процесса, расширение сферы применения инноваций и оптимальное планирование инновационной деятельности предопределяют формирование и развитие инновационного потенциала предприятия.

В транспортном комплексе инновационная политика ориентирована на обновление парка транспортных средств, модернизацию инфраструктуры, применение прогрессивных технологий, повышение технического уровня всех видов транспорта. Это касается обновления автотранспортных средств, погрузочно-разгрузочных комплексов, дорожных машин и оборудования.

Управление формированием инновационного потенциала предприятия основывается на анализе системы факторов восприимчивости к инновациям.

Экономическая практика хозяйствующих субъектов свидетельствует о том, что инновационная деятельность в современных условиях является наиболее существенным фактором, определяющим количественные и качественные параметры развития экономической системы любого уровня сложности.

Данный подход позволяет утверждать, что формирование инновационного потенциала зависит от того, насколько производственная система предприятия готова воспринять ту или иную инновацию. Восприятие инноваций может иметь форму их признания, когда производственная система заинтересована и подготовлена к внедрению инноваций, или отрицания, когда они противоречат интересам предприятия или производственная система не готова к их внедрению.

Совокупный инновационный потенциал предприятия представляет собой сложную нелинейную функцию потенциалов (возможностей) отдельных видов ресурсов, которая в каждом случае должна быть объектом конкретного творческого анализа. Однако представляется достаточно очевидным, что совокупный инновационный потенциал определяется в первую очередь наиболее сильной составляющей ресурсной базы инновационного процесса, полная реализация возможностей которой может быть осуществлена при наименьших финансовых затратах.

Согласно данным Министерства статистики и анализа Республики Беларусь, инновационно-активными в 2007 году были признаны 318 организаций.

Наибольшим уровнем инновационной активности характеризуются субъекты малого предпринимательства – 47,2 %. В то же время при темпах роста ВВП на 7,5 % за год вклад малого предпринимательства в этот показатель увеличивался гораздо медленнее: в 2005 году прирост составил всего 0,6 %. Удельный вес малого предпринимательства в ВВП в 2005 году составил 8,1 %, увеличившись с 2000 года всего на 1,4 %. За период с 2000 по 2005 годы удельный вес убыточных предприятий возрос с 21,9 до 26,9 %, а рентабельность реализованной продукции, работ и услуг снизилась с 15,5 до 10,6 %. Приведенные данные показывают, что, с одной стороны, субъекты малого предпринимательства осуществляют значительную инновационную деятельность, а, с другой стороны, вклад малых предприятий в основные экономические показатели остается незначительным; эффективность деятельности снижается, не давая зна-

чимых социально-экономических эффектов. Для разрешения данного противоречия необходимо проанализировать основные направления инновационной деятельности малых предприятий Беларуси.

Основным источником финансирования инновационной деятельности малого предпринимательства сейчас являются собственные средства предприятий (примерно 85 %). Объемы привлеченных средств остаются незначительными и включают средства республиканского бюджета (3,0 %), внебюджетных фондов (0,2 %) и др. Путем анализа структуры осуществляемой инновационной деятельности выявлено, что основными направлениями являются приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими нововведениями (более 70 %), а также исследование и разработка новых продуктов (услуг) и методов их производства (передачи) (44,5 %). С другой стороны, приобретение новых технологий осуществляет только 10 % предприятий, а приобретение высоких технологий посредством покупки прав на соответствующие объекты интеллектуальной собственности – лишь 2,7 %. В поддержание существующих производственных мощностей инвестировало 42 % малых предприятий, а в модернизацию производства и освоение новых технологий – только 13 и 5 % соответственно. В объеме отгруженной инновационной продукции вновь внедренная или подвергшаяся значительным технологическим изменениям в течение последних трех лет продукция составила 1/5, а подвергавшаяся усовершенствованию – 1/3.

Основным стратегическим направлением инновационной деятельности малого предпринимательства в краткосрочной перспективе является поддержание основных направлений деятельности за счет увеличения и обновления основных производственных фондов и в меньшей мере – развитие за счет разработки, приобретения и внедрения современных технологий. Количественный потенциал роста малого предпринимательства в Беларуси оказался исчерпанным, а перехода к инновационному предпринимательству не произошло, уровень инновационной восприимчивости, т.е. способности генерировать новые идеи и готовность гибко перестраивать производство в соответствии с освоением и использованием инноваций, у малых предприятий низок. В условиях высокого налогового бремени, значительного административного регулирования и нестабильности законодательства, регулирующего хозяйственную деятельность субъектов малого предпринимательства, предприятия ориентированы не на развитие инно-

вационной восприимчивости и переход к прорывному инновационному предпринимательству, а на инерционное развитие, выживание и поддержание существующего уровня конкурентоспособности. Активизация инновационной деятельности малого предпринимательства требует выработки адекватных экономических, правовых и социальных механизмов государственного регулирования.

Таким образом, восприятие инноваций определяется параметрами производственной системы предприятия и инноваций.

Влияние свойств производственной системы на восприимчивость инноваций следует оценивать по следующим направлениям:

1. Общесистемная восприимчивость. К общесистемным факторам, влияющим на восприятие инноваций, относятся диверсификация производства и стандартизация.

Диверсификация производства – расширение ассортимента или услуг, изменение вида продукции, производимой предприятием, освоение новых видов производств с целью повышения эффективности производства, получения экономической выгоды, предотвращения банкротства.

Решение диверсификации производства считается оправданным, если предприятие, испытывая ценовое давление со стороны конкурентов, имеет возможность сокращения удельных постоянных издержек на производство и реализацию прежнего продукта или услуги за счет расширения производственной программы в рамках связанной диверсификации. Для обнаружения такой возможности предлагается определить максимальную цену (МЦ), которая позволит обеспечить конкурентоспособность предприятия на рынке прежнего продукта (максимальная цена) и рассчитать величину понижения настоящей цены $\Delta Ц$ (максимальный предел), которая необходима для выхода на конкурентоспособный уровень:

$$\Delta Ц = МЦ - НЦ,$$

где МЦ – максимальная цена текущего товара;

НЦ – нынешняя цена текущего товара.

В рамках анализа структуры удельных затрат прежнего продукта или услуги предусматривается определение доли условно-постоянных затрат $dПЗ$ и процента предела максимальной цены $\Delta Ц$ (%) по формулам

$$dПЗ = ПЗ \cdot 100 \% / З,$$

где ПЗ – удельные условно-постоянные затраты;

З – удельные затраты прежней продукции;

$$\Delta Ц (\%) = \Delta Ц \cdot 100 \% / З,$$

где $\Delta Ц$ – максимальный предел;

З – удельные затраты прежней продукции.

Понижение цены прежней продукции или услуги может быть осуществлено за счет сокращения удельных постоянных затрат на величину максимального предела путем освоения связанного производства при условии превышения или равенства доли условно-постоянных затрат доле максимального предела:

$$\Delta Ц (\%) \leq dПЗ. \quad (3.1)$$

Выполнение неравенства в формуле (3.1) свидетельствует о возможности осуществить реализацию диверсификации производства и предусматривает дальнейший анализ возможных вариантов с использованием системы показателей оценки эффективности инновационного потенциала.

Если предприятие обслуживает рынки, где цена не является ключевым фактором конкурентоспособности, реализация проекта диверсификации производства считается оправданной в случае освоения производства продукта или услуги, сопутствующего прежнему, при условии повышения конкурентоспособности за счет эффекта «смежной потребности».

Специализация – сосредоточение деятельности на относительно узких, специальных направлениях, отдельных технологических операциях или видах выпускаемой продукции; разделение труда по его отдельным видам, формам. Указанные параметры производственной системы предприятия способствуют инновации, если она получила признание.

2. Восприимчивость технологической системы. Основными факторами здесь являются параметры целостности и обособленности технологической системы, наукоемкость продукции, изменчивость технологии в жизненном цикле спроса и научно-технический уровень системы.

Научоемкость продукции – показатель, отражающий пропорцию между научно-технической деятельностью и производством в виде величины затрат на науку, приходящихся на единицу продукции, дающий количественную оценку.

Научоемкость также может быть представлена соотношением числа занятых научной деятельностью и всеми занятыми в производстве (на предприятии, в отрасли).

В данном случае признание инновации проявляется в том, что технологическая система открыта для инноваций, осуществляемых на тех или иных участках. Приводя к повышению эффективности технологической системы, инновации не требуют существенной модификации других участников системы.

3. Восприимчивость организации к инновациям. В этом случае указанное системное свойство определяется рядом структурно-организационных (масштаб, структура, состояние системы развития), социальных (форма собственности, уровень социального развития, социальная защищенность) и экономических параметров организации (конкурентоспособность, тип реакции на изменения внешней среды, структура капитала), а также параметрами ее системы управления (тип системы, комплексность механизма управления, техническая политика и культура организации, предпринимательские стратегии). Признание инновации организацией носит характер прогрессивного восприятия: организация всеми способами содействует процессу внедрения.

4. Восприимчивость персонала. Данный параметр производственной системы предприятия характеризуется такими факторами, как мотивация труда, мотивация инженерного творчества, хозяйственная мотивация, квалификация. Признание инновации персоналом означает его поддержку.

Задачей трудовой среды в модели мотивации труда является создание соответствующих условий для эффективной работы человека в организации (рис. 3.4).

Организационная культура охватывает большую часть явлений духовной и материальной жизни коллектива. Основными элементами организационной культуры являются миссия организации – ее общая философия и политика, базовые цели организации, доминирующие в ней моральные нормы и ценности, принятый кодекс поведения и укоренившиеся ритуалы. Организационная культура предполагает не

только формирование делового кредо организации, но и доведение его до каждого работника, включение в систему личной мотивации.

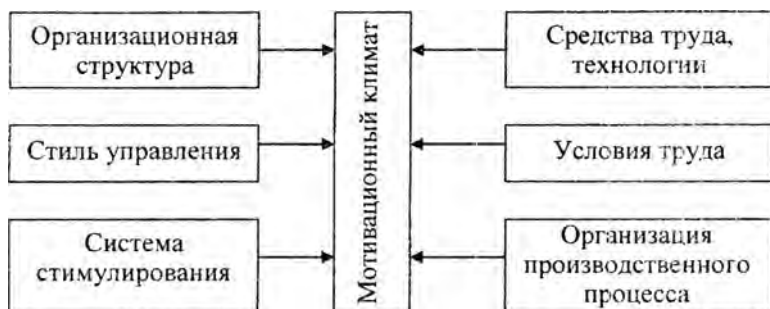


Рис. 3.4. Мотивация труда на предприятии

К средствам труда относятся машины и оборудование, инструменты и приспособления, здания и транспорт и т.д. Техническое состояние этих средств, степень их изношенности, использование передовых технологий влияют на производительность труда работников и их мотивацию.

Характер восприятия одних и тех же инноваций отдельными частями производственной системы может быть различным, поэтому одной из важнейших задач управления развитием инновационного потенциала предприятия является создание условий, обеспечивающих признание инновации как можно большим числом составляющих (параметров) производственной системы.

Анализ системы управления формированием и развитием инновационного потенциала позволяет установить ряд особенностей, характеризующих деятельность предприятия в перманентно изменяющемся экономическом пространстве: чувствительность; способность к обучению; способности генерировать подходящие к ситуации необычные решения; экспериментирование; внутренняя коммуникабельность; готовность к риску; абсорбционность. На основе перечисленных черт следует сформулировать такое отдельное качество предприятия, как инновационность.

С каждым годом все большие требования предъявляются к предприятиям различных отраслей и направлений деятельности. Данная тенденция представлена на рис. 3.5.

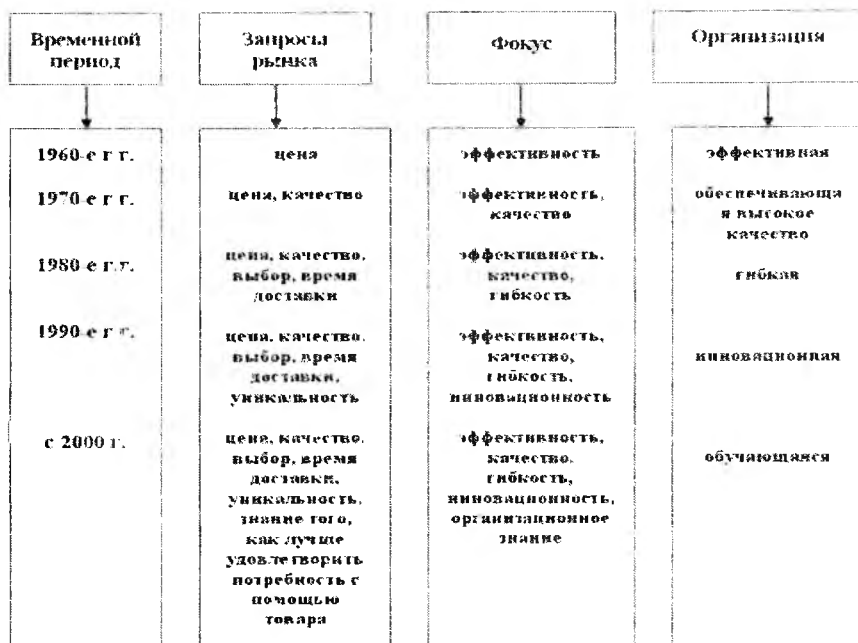


Рис. 3.5. Формирование инновационной политики в динамике

Исходя из этого управление развитием инновационного потенциала предприятия предполагает, в частности, создание информационной базы инновационной деятельности. Практическая реализация указанного направления предусматривает разработку системы показателей, характеризующих следующие аспекты инновационной деятельности:

- взаимосвязь между инновационной активностью и характеристиками предприятия;
- взаимосвязь между технологической кооперацией предприятий и инновационными характеристиками продукции;
- инновационную деятельность в отраслевой структуре;
- взаимосвязь между инновациями и результатами деятельности предприятия;
- инновационную деятельность в региональных структурах.

Из рис. 3.5 видно, что с каждым десятилетием требования к организации повышаются, что зависит прежде всего от требования рынка, а не отдельно взятого предприятия.

От состояния инновационного потенциала зависит выбор путей развития предприятия. Поэтому оценка инновационного потенциала представляет собой необходимую операцию при организации и совершенствовании управления им.

Можно выделить три подхода к оценке инновационного потенциала автотранспортного предприятия: прогностический, диагностический и межхозяйственный сравнительный.

Прогностический подход предполагает формирование концептуальной модели инновационного потенциала АТП, которая включает поэлементные модели научно-информационной, материально-технической, кадровой и финансовой составляющих. Для оценки состояния необходимо сопоставить концептуальную модель с фактическим состоянием анализируемого объекта, двигаясь от фактического состояния к концептуальной модели.

Модель фактического состояния инновационного потенциала, характеризующая объект в целом, позволяет выявить ряд ситуаций, требующих разрешения. Они могут быть связаны с выявлением потерь, недоиспользованных возможностей, таких как несоответствие фактических технологических параметров нормативным при внедрении новой, более прогрессивной технологии, способностей работающих и других. На этой основе могут быть выявлены причины, которые одновременно характеризуют разность между желаемым и фактическим состоянием инновационного потенциала.

Диагностический подход, как правило, является первой стадией разработки проектов совершенствования управления инновационным потенциалом и позволяет сопоставить и выбрать эффективные решения его развития, выявить причину сбоев в управлении и условия их устранения.

При диагностическом подходе качественной оценке способствуют следующие условия:

- информация о значениях диагностических параметров инновационного потенциала должна быть достоверной;
- необходимо знать взаимосвязь диагностических параметров с целью возможности оценки состояния всего объекта.

Основная черта диагностического подхода к оценке инновационного потенциала АТП – выявление связи «причина – следствие» и «частное – целое». Диагностика разбивает объект в статике и пространственно-поэлементном разрезе. При этом важно показать не только наличие связей между составляющими инновационного потенциала и характеризующими их параметрами, но и определить их целенаправленность и тесноту. В область оценки при данном подходе включаются укрупненные элементы как свойств инновационного потенциала, так и объединенных функций, через которые реализуется управление инновационным потенциалом АТП. При этом выявляется синергетический эффект от различных мероприятий, реализуемых в системе управления инновационным потенциалом.

Рассмотренный подход диктуется, прежде всего, ограниченным сроком выполнения оценки, недоступностью или отсутствием достаточной информации, отсутствием специалистов, способных проводить системный анализ параметров объекта оценки.

С другой стороны, при диагностическом подходе возможно использовать обобщающую оценку, позволяющую судить о состоянии инновационного потенциала на основе одного показателя, характеризующего какое-либо свойство или составляющую инновационного потенциала предприятия, и экстраполировать его результаты на состояние инновационного потенциала предприятия в целом. Например, если в качестве диагностируемого блока выступает материально-техническая составляющая инновационного потенциала, то диагностическими параметрами могут быть абсолютные (стоимость основных производственных фондов, объем выпуска новых видов продукции и др.) и относительные показатели (доля активной части основных производственных фондов, фондоемкость выполняемых перевозок или всего предприятия). Кроме того, часть важнейших параметров инновационного потенциала АТП не поддается достаточно объективной экономической или технической оценке, что вызывает необходимость использования субъективной информации, получаемой от специалистов-профессионалов данной сферы.

Межхозяйственный сравнительный подход имеет большое значение при оценке инновационного потенциала на сопоставимых АТП. Для правильного сравнения необходимо добиться сопоставимости показателей. Однако здесь есть ряд существенных трудностей. Повы-

снить сопоставимость можно заменой абсолютных величин относительными, приведением данных к одинаковой оценке, одинаковому объему перевозок, устранением случайных влияний, более широким использованием средних величин и другими способами. Однако методики доведения показателей до полной сопоставимости не существует, в том числе и потому, что ряд параметров инновационного потенциала АТП может носить только качественный характер.

Поэтому для того чтобы оценка при сравнительном подходе носила объективный характер, необходимо использовать два пути:

- сравнивать однотипные элементы, подразделения, процессы, функции, посредством которых осуществляется управление инновационным потенциалом АТП предприятия;
- использовать экономико-математические методы.

Одним из условий проведения сравнительного анализа является использование одинаковой методики расчета показателей инновационного потенциала, тождественность периода времени, за который обрабатываются данные, порядок измерения показателей.

Особое значение имеют частные сопоставления, охватывающие какое-либо одно направление деятельности или элемент структуры объекта, например, оценка кадровой составляющей инновационного потенциала АТП. В этом случае возрастает роль измерительных методов, основанных на определении какой-либо меры параметров составляющих инновационного потенциала, например, хронометраж, тестирование технических систем и др. Кроме того, при сравнительном подходе возможно использование комплексных показателей, а также сравнение состояния инновационного потенциала с нормативным эталоном.

Рассмотренные подходы к оценке инновационного потенциала АТП не обособлены друг от друга, находятся в неразрывной взаимосвязи и дополняют друг друга при определенных условиях.

В заключение сделаем вывод о том, что управление формированием и развитием инновационного потенциала предприятия на транспорте позволит обеспечить:

- достижение высокой конкурентоспособности выпускаемой продукции (работ, услуг) на внутреннем и внешнем рынках;
- обеспечение максимальных темпов обновления оборудования;
- достижение высокого технологического уровня производства;

- оптимальное с экономико-экологических позиций использование всех видов ресурсов: природно-материальных, информационно-энергетических и человеческих.

В соответствии со схемой на рис. 3.6 каждый руководитель имеет возможность в отношении инновационного потенциала установить объекты, цели и задачи управления, согласовать свои действия, обязанности подчиненных, определить функции и методы управления.



Рис. 3.6. Структурная схема управления инновационным потенциалом

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что до последнего времени отсутствует эффективная методика определения инновационного потенциала конкретного предприятия, включая и автотранспортное.

При оценке инновационного потенциала необходимо учитывать такой важный фактор, как сроки возникновения денежных доходов или иных результатов. Оценка эффективности управления иннова-

ционным потенциалом на предприятии требует измерения количества системных ресурсов, приобретенных во внешней среде, и, во-вторых, оценки выгодности торговых сделок с фирмами-поставщиками ресурсов. В соответствии с этим формулируются цели, стоящие перед организациями. Оценка стратегии производится путем сравнения результатов работы со стратегическими целями. Можно использовать критерии оценки, представленные в таблице.

Количественные и качественные критерии оценки эффективности инновационного потенциала

Количественные критерии	Качественные критерии
Доля рынка Рост объема перевозок Дни, потерянные из-за простоев Уровень затрат и эффективности производства Текучесть кадров Невыходы на работу Удовлетворенность работников Чистая прибыль Курс акций Норма дивидендов Выплаты по ценным бумагам	Расширение объема услуг клиентам Использование возможностей Углубление знания рынка Снижение количества опасностей и ушибов

Данные критерии оценки эффективности являются ключевыми для проведения анализа инновационного потенциала АТП.

Глава 4. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

4.1. Общие положения и основные понятия налоговой системы

Необходимость существования налогов вытекает из классических функций государства, которое выполняет разнообразную деятельность (политическую, экономическую, внешнеэкономическую, оборонную, социальную и др.), требующую средств. Кроме налогов, у государства, по существу, нет иных источников средств для финансирования своих нужд. В настоящее время во всех развитых странах на долю налогов приходится 80–90 % всех бюджетных поступлений.

Налоги – это обязательные платежи юридических и физических лиц в бюджет, устанавливаемые и принудительно изымаемые государством в форме перераспределения части общественного продукта, используемого на удовлетворение общегосударственных потребностей.

Сущность любой экономической категории раскрывается посредством ее функций. Функция налога – это проявление его сущности в действии, способ выражения его свойств. Функция показывает, каким образом реализуется общественное назначение данной экономической категории как инструмента стоимостного распределения и перераспределения доходов.

В числе налоговых функций обычно выделяются фискальная, регулирующая, стимулирующая, распределительная, контрольная.

Основными функциями налогов считают фискальную и регулирующую. Изначально налоги во всех государствах вводились в целях выполнения *фискальной* функции, т.е. обеспечения источниками денежных средств для финансирования государственных расходов. Затем государства в большей или меньшей степени начали использовать налоговые ставки и налоговые льготы в целях регулирования социально-экономических процессов и налоги стали выполнять регулирующую функцию, т.е. оказывать влияние на воспроизводство (стимулировать или сдерживать его темпы, увеличивать или уменьшать накопление капитала и платежеспособный спрос населения) и способствовать решению различных социальных задач (таких, как защита низкооплачиваемых лиц, перераспределение доходов для обеспечения социально незащищенных слоев населения, осуществление эф-

фективной демографической политики). Поскольку регулирующая функция налогов направлена на экономические и социальные процессы, из нее можно выделить стимулирующую функцию.

Из сущности налогов вытекает и *распределительная*, а точнее, перераспределительная функция. Она обеспечивает процесс перераспределения части совокупного общественного продукта, главным образом чистого дохода, и направление одной его части на расширенное воспроизводство израсходованных факторов производства с капитала, труда, природных ресурсов, других его частей в централизованный фонд государственных ресурсов, т.е. в бюджет государства в форме налогов. В этой функции реализуется общественное назначение налогов как особого централизованного инструмента распределительных отношений.

Значительная роль принадлежит и контролирующей функции налогов.

Вопрос о том, насколько эффективно государство может использовать регулирующую функцию налогов, является одним из центральных в теории налогообложения. История развития теорий налогов – это история борьбы двух основных направлений в экономической теории: монетаризма и кейнсианства.

Приверженцы монетарных методов, к которым относились также основоположники классической политэкономии и теории налогов А. Смит и Д. Рикардо, считали, что налоги в основном должны выполнять фискальную функцию и быть нейтральными относительно экономических процессов. Кейнсианцы отстаивали необходимость усиления государственного регулирования экономики с помощью финансовых регуляторов, в том числе налогов.

На различных этапах экономического развития при проведении налоговых реформ приоритетными становились то монетарные, то кейнсианские подходы к совершенствованию налогообложения. В настоящее время, пожалуй, никто не отрицает необходимости использования налогов в качестве финансовых регуляторов; идет поиск интеграции неоклассических (монетаристских) и кейнсианских моделей, создания новой теории налогов, которая вобрала бы в себя положительные элементы различных направлений финансовой науки, разработанных в прошлом.

Принципы налогообложения, впервые сформулированные А. Смитом в его классической работе «Исследование о природе и причинах

богатства народов», с которыми впоследствии, как правило, соглашались ученые, развивавшие теорию налогов. сводятся к четырем понятиям: всеобщность, справедливость, определенность, удобность.

В подробном изложении А. Буковецкого эти принципы формулируются так:

- Подданные каждого государства обязаны по возможности поддерживать его в соответствии со своими средствами, т.е. в зависимости от доходов, которые они получают под охраной государства.

- Налог, который обязан уплачивать каждый гражданин, должен быть определен точно, а не произвольно. Время и размер уплачиваемого налога, способ его уплаты должны быть ясны и известны как самому плательщику, так и кому-либо другому.

- Каждый налог должен взиматься в такое время и таким способом, которые удобны для плательщика.

- Каждый налог должен извлекать из кармана населения возможно меньше сверх того, что поступает в кассы государства.

Эти общие принципы налогообложения постепенно расширялись, трансформировались под влиянием происходящих в мире социально-экономических и политических преобразований. В настоящее время эти принципы в основном сводятся к следующему:

- уровень налоговой ставки должен устанавливаться с учетом возможностей налогоплательщика, т.е. уровня его доходов;

- необходимо прилагать все усилия, чтобы налогообложение доходов носило однократный характер. Многократное обложение доходов или капитала недопустимо;

- налоги должны быть обязательными. Налоговая система не должна оставлять у налогоплательщика сомнений в неизбежности платежа;

- процедуры расчета и уплаты налогов должны быть экономичными, простыми, понятными и удобными для налогоплательщиков. Следует стремиться к минимизации расходов на взимание налогов;

- налоговая система должна обеспечивать рациональное перераспределение части создаваемого валового внутреннего продукта (ВВП) и быть эффективным инструментом государственной экономической политики;

- налоги могут использоваться как финансовые регуляторы с целью установления оптимального соотношения между доходами

работодателей и наемных работников, между средствами, которые направляются на потребление и накопление;

- необходимо обеспечивать стабильность налогообложения;
- ставки налогов не должны изменяться в течение довольно длительного периода. Вместе с тем налоговая система должна быть адекватна конкретным этапам экономического развития страны; это достигается осуществлением налоговых реформ, обеспечивающих эволюцию налоговой системы;

- нельзя допускать индивидуального подхода к конкретным налогоплательщикам при установлении налоговых ставок и применении налоговых льгот. Налогообложение должно быть достаточно универсальным, обеспечивать одинаковые требования и одинаковый подход к плательщикам, с одной стороны, и разумную дифференциацию ставок и использование налоговых льгот – с другой.

Налоги можно классифицировать по различным признакам.

Издавна по методу установления налогов их начали подразделять на прямые и косвенные. Критерием такого деления стала теоретическая возможность переложения налогов на потребителя товаров. Предполагается, что окончательным плательщиком прямых налогов становится тот, кто получает доход, владеет имуществом, а окончательным плательщиком косвенных налогов – потребитель товара, на которого налог перекладывается путем надбавки к цене. Прямые налоги устанавливаются непосредственно на доход или имущество налогоплательщика, а косвенные включаются в цену товаров (работ, услуг). Косвенные налоги называют налогами на потребление.

Критерий переложения налога на потребителя для признания его прямым или косвенным впоследствии был признан неточным, поскольку при определенных условиях прямые налоги также могут быть переложены на потребителей продукции или услуг через механизм роста цен, а бремя косвенных налогов, напротив, не всегда полностью перекладывается на потребителя, если спрос на реализуемые товары оказывается достаточно эластичным и объем реализации уменьшается при повышении цены. Поэтому для разделения налогов на прямые и косвенные критерий переложения использовать перестали.

В настоящее время все подоходные и имущественные налоги (в том числе на дарение, наследство, куплю-продажу ценных бумаг и т.п.) относятся к прямым, а все налоги на потребление – к косвенным.

Прямые налоги способствуют такому распределению налогового бремени, при котором больше платят те члены общества, которые имеют более высокие доходы. Но форма прямого налогообложения требует сложного механизма взимания налогов; возникают проблемы учета объектов налогообложения и уклонения от уплаты. Поэтому, невзирая на справедливость прямых налогов, налоговая система не может ограничиться только ими.

Поскольку косвенные налоги включаются в цены товаров и услуг, их размер для отдельного плательщика прямо не зависит от его доходов. Основной недостаток косвенных налогов, за который они постоянно подвергаются критике, – регрессивный характер, или обратно пропорциональная зависимость от платежеспособности потребителей. Вследствие этого свойства косвенное налогообложение товаров массового потребления тяжелым бременем ложится на население с низкими доходами, поскольку большая их часть расходуется на приобретение продуктов питания и других товаров первой необходимости. В связи с тем что структура потребления у различных слоев населения значительно различается, принцип справедливого налогообложения может быть реализован через дифференцированный подход к установлению косвенных налогов на отдельные товары, работы или услуги. Но такой подход не лишен недостатков, поскольку установление более высоких налогов только на товары не первой необходимости и роскоши сужает сферу косвенного налогообложения и сокращает поступления доходов в бюджет, в то время как даже невысокий уровень косвенного налогообложения товаров повседневного пользования обеспечивает государству стабильные и значительные доходы.

Несмотря на критику со стороны многих экономистов, косвенные налоги довольно широко используются во всем мире, так как при относительно простом механизме взимания (от них трудно уклониться) они обеспечивают устойчивые поступления в бюджет вне прямой зависимости от динамики доходов. Кроме того, психологически они воспринимаются легче, чем прямые, потому что платятся незаметно для потребителей, нет непосредственной связи между уплатой налога и осознанием этого (табл. 4.1).

Особенности прямых и косвенных налогов

Показатели	Налоги	
	Прямые	Косвенные
Сложность определения налогов	Относительно сложные расчеты	Относительно простые расчеты
Реакция налогоплательщиков	Относительно неустойчивые поступления в бюджет, обусловленные динамикой доходов предприятий и граждан	Устойчивые поступления в бюджет вне прямой зависимости от динамики доходов
Характер налогообложения	Относительно прогрессивные	Относительно регрессивные
Возможность переложения налогов	Меньшая	Большая

Классификация налогов – это их группировка по различным признакам. Она имеет большое значение для организации рационального управления налогообложением. Наибольшее распространение, как было отмечено выше, получило деление налогов по способу изъятия – на прямые и косвенные.

В теории и практике налогообложения существуют и другие не менее важные классификационные признаки. Эти признаки универсальны, а подведение под них тех или иных видов налогов и сборов зависит от состояния общественно-экономических отношений в стране.

4.2. Анализ налогообложения субъектов хозяйствования Республики Беларусь

Основанием для возникновения у юридических и физических лиц обязанностей по уплате налогов является получение определенного дохода, прибыли, владение землей, строениями и т.п., т.е. наличие объекта налогообложения. Перечень всех объектов налогообложения и полная характеристика каждого из них устанавливаются Налоговым кодексом государства, а при его отсутствии – Законом о

данном налоге. Выбор объектов налогообложения является важнейшим элементом проводимой правительством налоговой политики и существенно влияет на экономическое развитие страны. Именно объекты налогообложения, наряду с налоговыми ставками и льготами, находятся в сфере прямых материальных интересов налогоплательщиков и в немалой степени определяют их деловую активность. В решении вопроса об установлении объектов налогообложения проявляется приоритет фискальной или стимулирующей функции налогов. Развитие налоговых систем всех государств шло по линии использования для формирования бюджетов наиболее продуктивных объектов налогообложения, которые можно классифицировать по следующим группам: доход, имущество (земля, капитал, прочая недвижимость, предметы роскоши), передача имущества (наследство и дарение, сделки купли-продажи и др.), потребление (акцизы, налог с продаж, налог на добавленную стоимость), ввоз и вывоз товаров (пошлины на экспортные и импортные товары). Обоснованное сочетание различных объектов налогообложения позволяет максимально соблюсти принципы равенства и справедливости налогов по отношению ко всем налогоплательщикам.

Имуществом признаются материальные и нематериальные объекты, которые могут быть предметами владения, пользования или распоряжения. В число материальных объектов включаются любые вещи, в том числе электрическая, тепловая и иная энергия, газ и вода. Нематериальными объектами считаются интеллектуальная собственность, имущественные, авторские и иные аналогичные права. Под доходами (прибылью) понимается получение средств налогоплательщиками как в денежной, так и в иной форме. Под реализацией товаров, работ и услуг для целей налогообложения оборотов признается передача одним лицом другому права собственности на товары, выполнение работ или оказание услуг на возмездной или безвозмездной основе. К реализации приравнивается также использование товаров, работ и услуг для собственного потребления внутри предприятия, если соответствующие затраты не относятся на издержки производства и обращения, а также обмен товарами (работами, услугами) и безвозмездная их передача другому лицу. Ввозом (вывозом) товаров на территорию страны считается пересечение товарами таможенной границы государства. Налогообложение данного объекта контролируется таможенными органами.

Существуют два источника, за счет которых может быть уплачен налог, – доход и капитал. Капитал в качестве источника уплаты используется только в исключительных случаях, например, при стихийных бедствиях или в других ситуациях, когда возникает угроза существованию предприятия. При этом должны приниматься меры к восстановлению изъятых средств за счет увеличения доходов. Следовательно, единственным реальным источником может служить чистый доход. Налоговым законодательством определяется понятие доходов и устанавливаются их источники.

Доходом признаются средства, получаемые налогоплательщиком в результате осуществления экономической деятельности. К ним относятся:

- дивиденды и приравненные к ним доходы;
- прибыль, распределяемая между участниками налогового партнерства;
- процентный доход от долговых обязательств любого вида; премии, выплачиваемые при погашении ценных бумаг, ранее реализованных с дисконтом; страховые премии; штрафы и пени за нарушение договорных или долговых обязательств;
- доходы от использования авторских прав, компьютерных программ, патентов, свидетельств, торговых марок и т.п.;
- доходы от сдачи в аренду имущества;
- доходы от прироста стоимости имущества, полученные в результате реализации недвижимости, акций, облигаций, других ценных бумаг;
- вознаграждения за выполнение трудовых обязанностей, выполненную работу, оказанную услугу;
- пенсии, пособия, стипендии и другие доходы.

Объект налогообложения и его источник могут совпадать или не совпадать между собой. Например, выручка от реализации продукции, работ и услуг является и объектом и источником исчисления и уплаты косвенных налогов; прибыль служит объектом и источником налога на прибыль, транспортного сбора и других местных налогов и сборов. В практике налогообложения используются следующие обязательные элементы налогов:

- *субъект налога* (плательщик) – юридическое или физическое лицо, которое в соответствии с законодательством обязано платить налог;

○ *объект налога* – то, что подлежит налогообложению: имущество, ресурсы, доходы, прибыль, выручка от реализации и т.п.;

○ *источники уплаты налога* – доход субъекта (заработная плата, прибыль, доходы, проценты), из которого уплачивается налог. В одних случаях он может совпадать с объектом обложения (прибыль, заработная плата, доходы), в других случаях – нет (доходы юридических и физических лиц, но не прямо, а посредством увеличения издержек обращения или цены реализованных товаров и услуг);

○ *ставка налога* – фиксированная величина изъятия налога, установленная законодательно в абсолютном или относительном измерении;

○ *срок уплаты налога* – срок, в который уплачивается налог, устанавливается в соответствии с законодательством;

○ *льготы по налогу* – полное или частичное освобождение от уплаты налогов через снижение ставок или исключение из налогообложения отдельных оборотов, объектов; льготы могут быть постоянными или временными;

○ *денежные санкции* – мера наказания плательщиков за нарушение налогового законодательства;

○ *административные санкции*, применяемые к ответственным лицам (руководителям, бухгалтерам, предпринимателям) в случае нарушения порядка постановки на налоговый учет в государственных налоговых инспекциях, занятия запрещенной деятельностью, занижения или сокрытия доходов и других объектов обложения, неправильного ведения бухгалтерского учета, несвоевременной сдачи балансов, отчетов, расчетов по налогам;

○ *финансовые санкции*, применяемые непосредственно к плательщикам (предприятиям, организациям, частным предприятиям) за сокрытие или занижение фактически полученных доходов или других объектов обложения, занятие запрещенной деятельностью, несвоевременное представление расчетов по авансовым платежам, деклараций по доходам и другие нарушения налогового законодательства.

ПЕРЕЧЕНЬ НАЛОГОВ, СБОРОВ И ОТЧИСЛЕНИЙ,
УПЛАЧИВАЕМЫХ ЮРИДИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ
В БЮДЖЕТ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
И ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ В 2009 Г.

Подходный налог с физических лиц определяется законом Республики Беларусь от 21.12.1991 года № 1327-ХІІ «О подоходном налоге с физических лиц» (далее – Закон о подоходном налоге)

Плательщиками подоходного налога с физических лиц (далее – налог) являются физические лица, признаваемые таковыми в соответствии с п. 6 ст. 13 Общей части Налогового кодекса Республики Беларусь (далее – плательщики).

Объектом налогообложения для физических лиц, признаваемых налоговыми резидентами Республики Беларусь в соответствии со ст. 17 Общей части Налогового кодекса, признаются доходы, полученные от источников в Республике Беларусь и (или) за ее пределами.

В соответствии с п. 2 ст. 2 Закона о подоходном налоге объектом налогообложения, в частности, не признаются доходы, полученные в размере оплаты организациями или индивидуальными предпринимателями средств для проведения презентаций, юбилеев, банкетов, совещаний, иных культурно-массовых, представительских мероприятий, связанных с осуществляемой ими деятельностью, а также в размере стоимости подаренных живых цветов.

Если организация производит выплаты физическому лицу, не являющемуся работником организации, согласно п. 2 ст. 24 Закона о подоходном налоге налоговые агенты обязаны вести учет доходов, полученных от них плательщиками в налоговом периоде, по форме, утвержденной Министерством по налогам и сборам; представлять в налоговый орган по месту постановки на учет сведения о доходах, выплаченных на территории Республики Беларусь гражданам либо поданным иностранных государств, лицами без гражданства (подданства).

В этих случаях организация должна выдать такому физическому лицу справку о доходах и удержанных суммах подоходного налога по форме согласно прил. 7 к Инструкции о порядке заполнения налоговых деклараций (расчетов) по подоходному налогу, их рассмотрения налоговыми органами, формах налогового учета, определения времени фактического нахождения физического лица на терри-

тории Республики Беларусь, утвержденной постановлением Министерства по налогам и сборам от 17.01.2007 года № 9.

Налоговая ставка устанавливается в размере 12 %, кроме следующих случаев.

Налоговая ставка устанавливается в размере 15 % в отношении доходов, полученных:

- 1) в виде дивидендов;
- 2) плательщиками, не признаваемыми налоговыми резидентами Республики Беларусь, от физических лиц, не являющихся индивидуальными предпринимателями, за реализованные им товары (работы, услуги), иное имущество.

Налоговая ставка устанавливается в размере 9 % в отношении доходов, полученных:

физическими лицами (кроме работников, осуществляющих обслуживание и охрану зданий, помещений, земельных участков) от резидентов Парка высоких технологий по трудовым договорам;

индивидуальными предпринимателями – резидентами Парка высоких технологий;

физическими лицами, участвующими в реализации зарегистрированного в установленном порядке бизнес-проекта в сфере новых и высоких технологий, от нерезидентов Парка высоких технологий по трудовым договорам.

Налоговая ставка устанавливается в размере 15 % в отношении доходов, получаемых от осуществления предпринимательской и частной нотариальной деятельности.

Также закон предусматривает, что при определении размера налоговой базы по месту основной работы плательщик имеет право на получение следующих **стандартных налоговых вычетов**:

- в размере 250 000 бел. руб. в месяц – при получении дохода в сумме, не превышающей 1 500 000 бел. руб. в месяц (подп. 1.1 ст. 13 закона);

- в размере 70 000 бел. руб. в месяц – на каждого ребенка до 18 лет и (или) каждого иждивенца (подп. 1.2 ст. 13 закона);

- в размере 350 000 бел. руб. в месяц (подп. 1.3 ст. 13 закона). Такой стандартный налоговый вычет предоставляется следующим категориям плательщиков:

физическим лицам, заболевшим и перенесшим лучевую болезнь, вызванную последствиями катастрофы на Чернобыльской АЭС, а так-

же инвалидам, в отношении которых установлена причинная связь наступившей инвалидности с катастрофой на Чернобыльской АЭС;

физическим лицам, принимавшим в 1986–1987 годах участие в работах по ликвидации последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС в пределах зоны эвакуации или занятым в этот период на эксплуатации или других работах на указанной станции (в т.ч. временно направленным и командированным), включая военнослужащих и военнообязанных, призванных на специальные сборы и привлеченных к выполнению работ, связанных с ликвидацией последствий данной катастрофы;

физическим лицам – Героям Социалистического Труда, Героям Советского Союза, Героям Беларуси, полным кавалерам орденов Славы, Трудовой Славы, Отечества;

физическим лицам – участникам Великой Отечественной войны, а также лицам, имеющим право на льготное налогообложение в соответствии с законом Республики Беларусь от 17.04.1992 года № 1594-ХП «О ветеранах»;

физическим лицам – инвалидам I и II группы независимо от причин инвалидности, инвалидам с детства, детям-инвалидам в возрасте до 18 лет.

В соответствии с п. 1 ст. 20 закона белорусские организации, индивидуальные предприниматели, иностранные организации, осуществляющие деятельность на территории Республики Беларусь через постоянные представительства, постоянные представительства международных организаций в Республике Беларусь, дипломатические и приравненные к ним представительства иностранных государств в Республике Беларусь, от которых плательщик получил доходы, указанные соответственно статье закона, обязаны **исчислить, удержать** у плательщика и перечислить в бюджет сумму налога, исчисленную в соответствии со ст. 19 закона.

Указанные выше субъекты хозяйствования признаются налоговыми агентами и имеют права, несут обязанности, установленные ст. 23 Общей части Налогового кодекса Республики Беларусь и настоящим законом.

Налоговые агенты обязаны удержать исчисленную сумму налога непосредственно из доходов плательщика при их фактической выплате.

Налоговые агенты **перечисляют** суммы исчисленного и удержанного налога не позднее дня фактического получения в банке наличных денежных средств на выплату дохода и (или) дня перечисления дохода со счетов налоговых агентов в банке на счета плательщика либо по его поручению на счета третьих лиц в банках; в иных случаях перечисляют исчисленные и удержанные суммы налога не позднее дня, следующего за днем фактического получения плательщиком дохода, – для доходов, выплачиваемых в денежной форме, а также дня, следующего за днем фактического удержания исчисленных сумм налога, – для доходов, полученных плательщиком в натуральной форме.

На автотранспортных организациях дополнительным объектом обложения подоходным налогом могут являться доходы физических лиц, получаемые ими как в денежной, так и в натуральной форме, в т.ч. доходы, образующиеся в результате оплаты за счет средств юридических лиц. К ним относится оплата перерасхода горючесмазочных материалов за счет организации (Закон Республики Беларусь от 21.12.1991 года № 1327-ХП «О подоходном налоге с физических лиц»). При использовании служебного автомобиля по договору аренды из стоимости арендной платы удерживается подоходный налог. Сумма компенсации также выступает объектом обложения подоходным налогом при использовании работником личного автомобиля в служебных целях.

При заключении договора аренды служебного легкового автомобиля (без экипажа) проведение текущего и капитального ремонта является обязанностью арендатора по содержанию данного транспортного средства. В связи с этим суммы расходов на ремонт, полученные владельцем транспортного средства (как в подотчет, так и в возмещение понесенных им затрат), относятся к суммам, не подлежащим обложению подоходным налогом. Сумма затрат должна подтверждаться первичными учетными документами, оформленными в соответствии с требованиями, установленными законодательством.

Работники, использующие свои транспортные средства для нужд нанимателя, имеют право на получение компенсации за их износ (амортизацию), размер и порядок выплаты которой определяются по договоренности с нанимателем, поэтому все произведенные расходы на ремонт автомобиля за счет средств организации в этом

случае подлежат обложению подоходным налогом по совокупности с другими полученными физическим лицом доходами.

Налоги на доходы и прибыль определяются законом Республики Беларусь от 22.12.1991 года № 1330-ХІІ «О налогах на доходы и прибыль» (далее – Закон № 1330-ХІІ).

Плательщиками налога на прибыль являются юридические лица, иностранные юридические лица и международные организации, осуществляющие деятельность в Республике Беларусь через постоянное представительство, простые товарищества (участники договора о совместной деятельности), хозяйственные группы. Филиалы, представительства и иные обособленные подразделения юридических лиц Республики Беларусь, имеющие отдельный баланс и текущий (расчетный) либо иной банковский счет, по соответствующим объектам налогообложения исполняют налоговые обязательства этих юридических лиц.

Объектом обложения налогом на прибыль признается валовая прибыль¹. Налоговой базой в этом случае признается денежное выражение валовой прибыли, определяемой в соответствии с законом и подлежащей налогообложению.

Прибыль (убыток) от реализации товаров (работ, услуг), иных ценностей (за исключением основных средств и нематериальных активов, ценных бумаг), имущественных прав определяется как положительная (отрицательная) разница между выручкой, полученной от их реализации, и затратами по производству и реализации этих товаров (работ, услуг), иных ценностей (за исключением основных средств и нематериальных активов, ценных бумаг), имущественных прав, учитываемых при налогообложении², а также суммами налогов и сборов, уплачиваемых, согласно установленному законодательными актами порядку, из выручки, полученной от реализации товаров (работ, услуг).

В зависимости от учетной политики организации выручка от реализации отражается (доходы признаются полученными) по оплате

¹ Валовой прибылью для белорусских организаций признается сумма прибыли от реализации товаров (работ, услуг), иных ценностей (включая основные средства), ценных бумаг, имущественных прав и доходов от внеоперационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

² В соответствии со ст. 3 Закона № 1330-ХІІ

отгруженных товаров (основных средств, иных ценностей, выполненных работ, оказанных услуг), переданных имущественных прав либо по отгрузке товаров (основных средств, иных ценностей, выполнению работ, оказанию услуг), передаче имущественных прав.

Датой оплаты комитенту (доверителю) при реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав на основе договоров поручения, комиссии или консигнации либо иных аналогичных договоров признается дата зачисления денежных средств на счет комиссионера (поверенного), а в случае если договором предусмотрено, что денежные средства за реализованные комиссионером (поверенным) товары (работы, услуги), имущественные права зачисляются на счет комитента (доверителя), – день зачисления денежных средств на счет комитента (доверителя). Датой отгрузки товаров (работ, услуг), передачи имущественных прав при их реализации по указанным договорам признается дата отгрузки товаров (работ, услуг), передачи имущественных прав комиссионером (поверенным) покупателю.

Безвозмездная передача денежных средств, товаров (работ, услуг) и иных ценностей, имущественных прав в пределах одного собственника по решению собственника или уполномоченного им органа в объем реализации и в состав доходов от внереализационных операций³ не включается.

Облагаемая налогом прибыль уменьшается на исчисленные суммы: налога на недвижимость (за исключением налога со стоимости объектов незавершенного строительства), офшорного и гербового сборов;

прибыли, приходящиеся на дни республиканских субботников, проводимых в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

Ставка налога на прибыль составляет 24 %.

Налоговые льготы в виде снижения ставок налога устанавливаются в законодательном порядке.

Налоговым периодом по налогу на прибыль признается календарный год.

³ В состав доходов от внереализационных операций включаются доходы, поступившие в собственность плательщика от операций, непосредственно не связанных с производством и реализацией продукции, товаров (работ, услуг), иных ценностей, имущественных прав.

Отчетным периодом признается:

для иностранных организаций, осуществляющих деятельность в Республике Беларусь через постоянное представительство, – календарный квартал;

для иных плательщиков – календарный месяц.

Уплата налога на прибыль производится в течение налогового периода по итогам истекшего отчетного периода не позднее 22-го числа месяца, следующего за отчетным периодом.

Уплата налога на прибыль по сводному балансу основной деятельности Белорусской железной дороги производится в централизованном порядке.

Порядок и сроки представления налоговых деклараций (расчетов) и уплаты налога на прибыль по сводному балансу основной деятельности Белорусской железной дороги определяются Президентом Республики Беларусь.

Иностранные организации, осуществляющие деятельность в Республике Беларусь через постоянное представительство, уплачивают налог на прибыль в 10-дневный срок со дня, установленного для представления налоговой декларации (расчета) о доходах. При этом внесение текущих платежей по налогу на прибыль производится ежеквартально не позднее 22-го числа месяца, следующего за отчетным периодом.

Затраты по содержанию (горючесмазочные материалы, ремонт, запчасти и др.) автотранспортных средств включаются в состав затрат, учитываемых при исчислении налога на прибыль.

К прочим затратам, учитываемым при налогообложении прибыли, относятся расходы организации на содержание работников аппарата управления организации и ее обособленных подразделений, материально-техническое и транспортное обслуживание их деятельности⁴.

Следует обратить внимание на то, что юридические лица в затраты, учитываемые при ценообразовании и налогообложении, могут включать расходы на содержание только одной единицы используемого для служебных поездок легкового автотранспорта в пределах установленных норм (п. 1 постановления Совета Министров Республики Беларусь от 03.05.1999 года № 638 «О расходах на содержание служебного легкового автотранспорта»).

⁴ Согласно Закону № 1330-ХІІ.

В бухгалтерском учете на себестоимость продукции можно отнести расходы на содержание всех автомобилей. К затратам, учитываемым при налогообложении прибыли, относятся только расходы на содержание одного служебного автомобиля.

К расходам на содержание одной единицы служебного легкового автотранспорта относятся:

- стоимость горючесмазочных материалов;
- расходы на проведение всех видов ремонта;
- расходы на проведение технического осмотра и технического обслуживания транспортного средства (Разъяснение порядка включения в себестоимость продукции (работ, услуг) затрат по специальным и служебным легковым автомобилям Министерства экономики Республики Беларусь и Министерства финансов Республики Беларусь от 05.09.2001 года № 13-13/4898/15-9/700).

При определении расходов на горючесмазочные материалы следует учитывать нормы расхода топлива (письмо Министерства транспорта и коммуникаций Республики Беларусь от 01.01.1999 года «Сборник норм расхода топлива и смазочных материалов на автомобили, автотракторную технику, суда, машины, механизмы и оборудование Республики Беларусь»).

Необходимо помнить, что не допускается списания на затраты как в бухгалтерском учете, так и в целях определения налогооблагаемой прибыли топлива по нормам, если фактический расход меньше норм. Затраты на расход топлива учитываются по их фактическим размерам в пределах действующих в Республике Беларусь линейных норм расхода топлива для соответствующей марки автомобиля. Фактический расход топлива устанавливается на основании учета отпуска (заправки) топлива и пробега согласно путевым листам и проведения систематических замеров остатков топлива в баках.

Расходы на все виды ремонта основных средств, используемых в предпринимательской деятельности, относятся на затраты по производству и реализации продукции, товаров (работ, услуг), учитываемые при налогообложении прибыли.

Затраты на ремонт арендованных легковых автомобилей, используемых в предпринимательской деятельности, также учитываются при исчислении налога на прибыль в том случае, если договором аренды установлено, что затраты по ремонту возлагаются на арендатора.

Расходы на проведение технического осмотра и технического обслуживания транспортного средства учитываются при налогообложении прибыли аналогично затратам по ремонту данных транспортных средств, в зависимости от заключенных договоров и с учетом использования одной единицы легкового служебного автотранспорта.

Все остальные расходы (заработная плата водителей, отчисления от фонда оплаты труда и т.д.) включаются в состав затрат, учитываемых при налогообложении прибыли, без ограничения по количеству служебных легковых автомобилей.

К прочим затратам при исчислении прибыли относится и компенсация в соответствии с законодательством за использование для нужд организации оборудования, инструментов и приспособлений, принадлежащих работникам, а также личных легковых автомобилей для служебных поездок (подп. 4–2.18 ст. 3 Закона № 1330-XII). При этом для уменьшения за счет данных расходов налоговой базы по налогу на прибыль необходимо, чтобы у организации имелись первичные документы, подтверждающие фактическое использование такого имущества для нужд нанимателя. Например, подтверждением использования личных легковых автомобилей для нужд нанимателя могут служить путевые листы.

Если организация использует в служебных целях арендованный легковой автотранспорт, то арендная плата включается в состав затрат по производству и реализации, учитываемых при налогообложении прибыли, независимо от количества легковых автомобилей (подп. 4–2.25 ст. 3 Закона № 1330-XII).

Расходы по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств учитываются в затратах при исчислении налога на прибыль независимо от количества автомобилей (подп. 4–2.43 ст. 3 Закона № 1330-XII).

В случае безвозмездного использования автомобиля организация включает расходы по обязательному страхованию в затраты по производству и реализации в полном объеме.

Расходы по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств по арендованным автомобилям арендатор может включать в состав затрат по производству и реализации в том случае, если обязанность по страхованию в соответствии с договором аренды возложена на арендатора (ст. 617 Гражданского кодекса Республики Беларусь).

Необходимо обратить внимание на то, что если иное не предусмотрено договором аренды транспортного средства с экипажем, обязанность страховать транспортное средство и (или) страховать ответственность за ущерб, который может быть причинен им или в связи с его эксплуатацией, возлагается на арендодателя в тех случаях, когда такое страхование является обязательным в силу акта законодательства или договора (ст. 608 Гражданского кодекса).

При использовании работником личного транспорта в служебных целях расходы по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев АТС несет работник.

Кроме того, следует учитывать, что при добровольном страховании (например, организация дополнительно страхует автомобиль как имущество) затраты по нему не участвуют при исчислении налога на прибыль.

Налог на добавленную стоимость определяется законом Республики Беларусь от 19.12.1991 года № 1319-XII «О налоге на добавленную стоимость» (далее – Закон) и Указом Президента Республики Беларусь от 15.06.2006 года № 397 «О некоторых вопросах исчисления и уплаты акцизов и налога на добавленную стоимость».

Плательщиками налога на добавленную стоимость (НДС) признаются организации, определенные п. 2 ст. 13 Общей части Налогового кодекса Республики Беларусь (юридические лица Республики Беларусь; иностранные и международные организации, в том числе не являющиеся юридическими лицами; простые товарищества (участники договора о совместной деятельности); хозяйственные группы), индивидуальные предприниматели с учетом особенностей, установленных ст. 1¹ Закона, организации и физические лица, признаваемые плательщиками в связи с перемещением товаров через таможенную границу Республики Беларусь в соответствии с законодательством Республики Беларусь. При этом филиалы, представительства и иные обособленные подразделения белорусских организаций, имеющие отдельный баланс и текущий (расчетный) либо иной банковский счет, по соответствующим объектам налогообложения исполняют налоговые обязательства этих организаций в порядке, установленном Законом.

Объектами налогообложения согласно норме ст. 2 Закона признаются:

1) обороты по реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав на территории Республики Беларусь, включая:

- обороты по реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав, реализуемых своим работникам;

- обороты по обмену товарами (работами, услугами), имущественными правами;

- обороты по безвозмездной передаче товаров (работ, услуг), имущественных прав.

В рамках Закона под *безвозмездной передачей* понимаются передача товаров (работ, услуг), имущественных прав без оплаты и освобождение от обязанности их оплаты.

Не признаются реализацией товаров отчуждение имущества в результате реквизиции, конфискации, по решению суда в порядке взыскания налогов, сборов (пошлин), пеней, штрафов за совершение административных правонарушений и (или) преступлений, передача права собственности на имущество в результате наследования, а также принятие государством бесхозного имущества и кладов;

- передача товаров (результатов выполненных работ, оказанных услуг), имущественных прав по соглашению о предоставлении отступного, а также предмета залога залогодателем залогодержателю (кредитору) при неисполнении обеспеченного залогом обязательства в случаях, предусмотренных законодательством Республики Беларусь;

- передача лизингодателем объекта лизинга лизингополучателю;

- передача арендодателем объекта аренды арендатору;

- прочее выбытие товаров, основных средств и нематериальных активов, неустановленного оборудования и объектов незавершенного капитального строительства.

Прочим выбытием товаров, основных средств, неустановленного оборудования и объектов незавершенного капитального строительства, нематериальных активов является любое их выбытие, за исключением продажи, обмена и безвозмездной передачи.

В рамках Закона:

нематериальными активами являются созданные и приобретенные активы, учитываемые на счетах бухгалтерского учета в составе нематериальных активов;

основными средствами являются амортизируемые объекты, учитываемые на счетах бухгалтерского учета в составе основных средств, объекты аренды (лизинга), полученные арендатором (лизингополу-

чателем) по договорам аренды (лизинга), предусматривающим переход права собственности на объект по истечении определенного срока, а также товары, приобретаемые для передачи их в аренду (лизинг), за исключением:

объектов аренды (лизинга), приобретаемых арендодателями (лизингодателями) для передачи по договорам аренды (лизинга), предусматривающим переход права собственности на объект по истечении определенного срока;

предметов залога, получаемых кредиторами в счет исполнения обязательств в случаях, предусмотренных законодательством, не предназначенных для использования самим кредитором в качестве основных средств;

товаров (отступного), получаемых кредиторами взамен исполнения обязательств, не предназначенных для использования самим кредитором в качестве основных средств;

товаров, приобретаемых в целях безвозмездной передачи; оборудования к установке;

2) товары, ввозимые на таможенную территорию Республики Беларусь (за исключением товаров, указанных в ст. 4 Закона).

Стоит отметить, что в рамках Закона:

к товарам не относятся деньги и имущественные права;

термин «реализация» имеет значение, определенное Законом как оборот по реализации.

Также положения Закона, определяющие порядок исчисления и вычета налога по договорам аренды (лизинга), применяются в отношении договоров имущественного найма, проката и безвозмездного пользования.

Положения Закона, установленные для комитентов и (или) доверителей, применяются также для консигнантов и иных аналогичных лиц. Положения Закона, установленные для комиссионеров и (или) поверенных, применяются также для консигнаторов и иных аналогичных лиц.

Согласно норме ст. 2 Закона место реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав определяется в соответствии со ст. 32 и 33 Общей части Налогового кодекса Республики Беларусь и международными договорами, действующими для Республики Беларусь.

В Республике Беларусь действует зачетный метод расчета НДС. Сумма подлежащего уплате НДС рассчитывается путем умножения

налогооблагаемой базы на ставку налога. Налоговое обязательство определяется как разность между валовой суммой причитающегося налога и зачетами налога за определенный налоговый период. Если последняя из двух величин превышает первую, плательщик не обязан платить НДС, а разница переносится на следующий период и вычитается из налогового обязательства за следующий период либо возвращается плательщику.

Налогообложение производится по следующим **налоговым ставкам**:

1. Ноль (0) процентов – при реализации:
экспортируемых товаров;
работ (услуг) по сопровождению, погрузке, перегрузке и иных подобных работ (услуг), непосредственно связанных с реализацией экспортируемых товаров;

экспортируемых транспортных услуг, включая транзитные перевозки, а также экспортируемых работ (услуг) по производству товаров из давальческого сырья (материалов).

2. Десять (10) процентов:

при реализации производимой на территории Республики Беларусь продукции растениеводства (за исключением цветов, декоративных растений), животноводства (за исключением пушного звероводства), рыбоводства и пчеловодства;

при ввозе на таможенную территорию Республики Беларусь и (или) реализации продовольственных товаров и товаров для детей по перечню, утвержденному Президентом Республики Беларусь.

3. Восемнадцать (18) процентов:

по товарам (работам, услугам), имущественным правам, не указанным в подпунктах 1.1, 1.2, 1.5 и 1.6 ст. 11 Закона;

при ввозе товаров на таможенную территорию Республики Беларусь, не указанных в подпункте 1.2.2 ст. 11 Закона, либо при использовании товаров в иных целях, чем те, в связи с которыми они были освобождены от налогообложения в соответствии со ст. 4 Закона;

при поступлении сумм, увеличивающих налоговую базу в соответствии со ст. 8 Закона.

4. Девять целых девять сотых (9,09) процента ($10 : 110 \cdot 100$) или 15,25 % ($18 : 118 \cdot 100$) при реализации товаров по регулируемым розничным ценам с учетом налога.

5. Ноль целых пять десятых (0,5) процента – при ввозе на таможенную территорию Республики Беларусь из Российской Федерации для производственных нужд обработанных и необработанных алмазов во всех видах и других драгоценных камней (коды по Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь 7102, 7103).

6. Двадцать четыре (24) процента – при реализации на территории Республики Беларусь и при ввозе на ее таможенную территорию сахара белого (код Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь 1701 99 100).

Перечень документов, подтверждающих вывоз товаров за пределы территории Республики Беларусь, а также оказание услуг за ее пределами, и порядок их представления плательщиком определяются Министерством по налогам и сборам Республики Беларусь по согласованию с Государственным таможенным комитетом Республики Беларусь.

Документальное подтверждение вывоза товаров, за исключением вывозимых в государства, в которых отсутствуют таможенный контроль и таможенное оформление, производится не позднее 60 дней с даты отгрузки товаров (включая произведенные из давальческого сырья (материалов)), подтверждаемой свидетельством о помещении товаров под соответствующий таможенный режим. При наступлении даты представления налоговой декларации (расчета) по налогу в течение этого срока обороты по реализации этих товаров не отражаются.

По оборотам по реализации товаров (работ, услуг) резидентами свободных экономических зон, созданных на территории Республики Беларусь в соответствии с законодательством Республики Беларусь, налог исчисляется по ставкам, установленным ст. 11 Закона, и уплачивается согласно законодательству Республики Беларусь о свободных экономических зонах.

Плательщики, имеющие право на применение ставок налога, указанных в пп. 1.1 и 1.2 п. 1 ст. 11 Закона, могут применять ставку налога, указанную в пп. 1.3 п. 1 ст. 11 Закона.

Плательщики имеют право применить ставку налога, указанную в пп. 1.3 п. 1 ст. 11 Закона, по операциям, освобождаемым от налогообложения, а также по операциям, местом реализации которых не признается территория Республики Беларусь.

Уплата налога в бюджет производится плательщиками не позднее 22-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом.

Если сумма налога, подлежащая уплате в бюджет по налоговой декларации (расчету), имеющейся на начало текущего месяца, составила более 40 000 евро по курсу, установленному Национальным банком Республики Беларусь на 1-е число текущего месяца, налог уплачивается не позднее 10, 15, 20, 25-го и последнего числа текущего месяца, а также не позднее 5-го числа месяца, следующего за текущим, в суммах, определенных исходя из фактических оборотов по реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности, сложившихся соответственно с 1-го по 5-е, с 6-го по 10-е, с 11-го по 15-е, с 16-го по 20-е, с 21-го по 25-е, с 26-го по последнее число текущего месяца, и среднего процента изъятия, исчисленного по налоговой декларации (расчету), имеющейся на начало текущего месяца, либо не позднее 5, 10, 15, 20, 25-го и последнего числа текущего месяца в размере $\frac{1}{6}$ суммы налога, подлежащей уплате по налоговой декларации (расчету), имеющейся на начало текущего месяца.

Плательщики, уплачивающие налог в бюджет в порядке и сроки, указанные выше, производят перерасчет сумм налога, подлежащих уплате в бюджет, исходя из фактических оборотов по реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности за текущий месяц с учетом положений ст. 8 Закона, и по его результатам вносят суммы налога в бюджет не позднее 22-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом.

В отдельных случаях при использовании автотранспортных средств у организаций возникает право на вычет определенных сумм налога на добавленную стоимость, а также обязанность по исчислению данного налога.

Вычет НДС производится в том случае, если топливо приобреталось за счет средств внебюджетной деятельности на основании первичных учетных и расчетных документов установленного образца, выставленных продавцами. Такими документами, выдаваемыми АЗС при оплате топлива посредством электронных карт, являются:

отчет по отпуску нефтепродуктов по электронным картам и оказанию услуг – специализированная форма НП-АЗС;

отчет по отпуску нефтепродуктов, сжиженного автомобильного газа, товаров и оказанию услуг по электронным картам – специализированная форма НТУ-АЗС.

Вычет суммы НДС, предъявленной к оплате АЗС в таком документе, производится получателем в месяце отпуска товарно-материальных ценностей, оказания услуг независимо от даты выписки отчета (при условии его получения до срока сдачи налоговой декларации по НДС за указанный отчетный период). При отсутствии отчета до даты сдачи налоговой декларации по НДС за этот налоговый период вычет НДС производится в том налоговом периоде, в котором получен отчет.

Если топливо на АЗС приобретается за наличный расчет, то для принятия к вычету суммы НДС в кассовом чеке, выданном АЗС на территории Республики Беларусь, должны быть указаны ставка и сумма НДС, заверенные печатью или штампом продавца и подписью главного бухгалтера или лица, им уполномоченного (п. 7 ст. 14 закона Республики Беларусь от 19.12.1991 года № 1319-ХІІ «О налоге на добавленную стоимость»). Наличие только суммы НДС без указания ставки не является основанием для вычета данной суммы налога. При отсутствии возможности указания ставки налога при помощи кассового аппарата допускается проставление ставки на кассовом чеке от руки с заверением указанным выше способом.

Суммы налога, уплаченные работником плательщика за счет личных средств, при приобретении топлива подлежат вычету после отражения в бухгалтерском учете приобретенного топлива и погашения задолженности перед работником.

Если топливо приобреталось за счет бюджетных средств, то НДС при его приобретении включается в стоимость топлива.

Обязанность по исчислению НДС возникает при собственном потреблении непроизводственного характера.

Так исчисляется налог на добавленную стоимость при списании топлива, израсходованного сверх установленных норм, за счет средств организации либо за счет виновного лица. Стоимость недопробега шины, пришедшей в негодность до эксплуатационной нормы пробега по вине водителя, если данная сумма удерживается с виновного, также является базой для исчисления НДС.

В случае если при приобретении товаров сумма налога на добавленную стоимость отнесена на их стоимость (приобретены за счет бюджета), при собственном потреблении для непроизводственных целей этих товаров налог на добавленную стоимость не исчисляется и не уплачивается.

Если какие-либо расходы по содержанию арендованного автомобиля в соответствии с законодательством покрываются за счет собственных средств организации либо по договору аренды, они должны относиться за счет арендодателя, но их осуществляет организация за счет средств, остающихся в ее распоряжении, то такие суммы являются базой для исчисления НДС.

Акцизы определяются законом Республики Беларусь от 19.12.1991 года № 1321-ХІІ «Об акцизах» (далее – Закон № 1321-ХІІ), Указом Президента Республики Беларусь от 15.06.2006 года № 397 «О некоторых вопросах исчисления и уплаты акцизов и налога на добавленную стоимость», Указом Президента Республики Беларусь от 29.12.2008 года № 709 «О ставках акцизов на подакцизные товары» (далее – Указ № 709).

Плательщиками акцизов являются организации⁵ и индивидуальные предприниматели, производящие подакцизные товары; ввозящие подакцизные товары на таможенную территорию Республики Беларусь и (или) реализующие ввезенные на таможенную территорию Республики Беларусь подакцизные товары.

Объект обложения акцизами в зависимости от установленных в отношении подакцизных товаров ставок акцизов определяется:

а) по произведенным подакцизным товарам:

как объем произведенных подакцизных товаров в натуральном выражении, в отношении которых установлены твердые (специфические) ставки акцизов;

как стоимость подакцизных товаров, определяемая исходя из отпускных цен без учета акцизов, на которые установлены адвалорные ставки акцизов;

б) по подакцизным товарам, ввозимым на таможенную территорию Республики Беларусь:

как объем ввозимых подакцизных товаров в натуральном выражении, в отношении которых установлены твердые (специфические) ставки акцизов;

как таможенная стоимость, увеличенная на подлежащую уплате сумму таможенной пошлины, – по подакцизным товарам, в отношении которых установлены адвалорные ставки акцизов;

⁵ Определенные п. 2 ст. 13 Общей части Налогового кодекса Республики Беларусь.

в) при реализации ввезенных на таможенную территорию Республики Беларусь подакцизных товаров, в отношении которых установлены адвалорные ставки акцизов, – как стоимость (без учета акцизов) реализованных подакцизных товаров;

г) при реализации ввезенных на таможенную территорию Республики Беларусь без уплаты акцизов подакцизных товаров, в отношении которых установлены твердые (специфические) ставки акцизов, – как объем реализованных подакцизных товаров в натуральном выражении.

При исчислении акцизов (кроме акцизов, взимаемых при ввозе подакцизных товаров) в облагаемый оборот включаются фактически отгруженные (переданные, использованные на собственные нужды) в отчетном периоде подакцизные товары.

От обложения акцизами освобождаются товары, вывозимые за пределы Республики Беларусь.

На всей территории Республики Беларусь действуют единые **ставки акцизов** как для товаров, произведенных плательщиками акцизов, так и для товаров, ввозимых плательщиками акцизов на таможенную территорию Республики Беларусь и (или) реализуемых на таможенной территории Республики Беларусь.

Ставки акцизов на товары могут устанавливаться в абсолютной сумме на физическую единицу измерения подакцизных товаров (твердые (специфические) ставки) или в процентах от стоимости товаров (адвалорные ставки).

Плательщики обязаны обеспечить отдельный учет реализации (безвозмездной передачи, использования на собственные нужды) товаров, облагаемых по различным ставкам, освобожденных от обложения акцизами.

Ставки акцизов устанавливаются Президентом Республики Беларусь. Данная норма содержится в Законе № 1321-XII.

На основании этой нормы с 1 января 2009 года Указом № 709 определены новые ставки акцизов на подакцизные товары. До 1 января 2009 года применялись ставки акцизов, установленные Указом Президента Республики Беларусь от 13.12.2007 года № 636 (далее – Указ № 636).

Для автомобильного транспорта ставки на подакцизные товары отражены в табл. 4.2.

Ставки акцизов на подакцизные товары

Наименование товара	Единица обложения	Ставки акцизов в 2009 году (в рублях за единицу обложения)	
		с 1 января по 30 июня	с 1 июля по 31 декабря
Микроавтобусы и легковые автомобили, в том числе переоборудованные в грузовые ⁶ (коды 8702, 8703 и 8704 Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь), за исключением легковых автомобилей, предназначенных для профилактики и реабилитации инвалидов:			
мощностью двигателя до 67,5 кВт (90 л.с.) включительно	0,75 кВт (1 л.с.)	0	0
мощностью двигателя свыше 67,5 кВт (90 л.с.) и до 112,5 кВт (150 л.с.) включительно	0,75 кВт (1 л.с.)	1 360	1 420
мощностью двигателя свыше 112,5 кВт (150 л.с.)	0,75 кВт (1 л.с.)	13 530	14 110

Сравним новые ставки акцизов, предусмотренные Указом № 709, со ставками акцизов, которые применялись в соответствии с Указом № 636 до 1 января 2009 года (табл. 4.3).

⁶ Согласно Указу № 709 к микроавтобусам относятся автомобили, предназначенные для перевозки не более 17 человек (включая водителя), а также грузовые фургоны (код 8704 Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь) грузоподъемностью не более 1,25 т, в том числе переоборудованные из микроавтобусов (коды 8702 и 8703 Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь).

Сравнение ставок акцизов до 1 января 2009 и после

Группа подакцизных товаров	Увеличение	Особенности
Автомобили	Немногим более 4 %	На автомобили мощностью двигателя свыше 67,5 кВт (90 л.с.) и до 112,5 кВт (150 л.с.) ставки акцизов повышаются на 4,6 %, на автомобили мощностью двигателя свыше 112,5 кВт (150 л.с.) – на 4,2 %

При исчислении акцизов по новым ставкам необходимо учитывать следующие требования ст. 5 Закона № 1321-ХІІ:

– льготы по акцизам, нулевые либо иные ставки акцизов, исключения из перечня подакцизных товаров применяются по товарам, отгруженным с момента установления этих льгот, нулевых либо иных ставок, исключений;

– при отмене льгот по акцизам, нулевых либо иных ставок акцизов, включении товаров в перечень подакцизных товаров исчисление акцизов производится по товарам, отгруженным с момента отмены льгот, нулевых либо иных ставок, включения товаров в перечень подакцизных товаров и установления ставок акцизов на эти товары.

Уплата плательщиками в бюджет акцизов производится не позднее 22-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором произведена реализация подакцизных товаров.

Если сумма акцизов, подлежащая уплате в бюджет по налоговой декларации (расчету) по акцизам, имеющейся на начало текущего месяца (далее – декларация (расчет)), составила:

а) от 17 000 до 27 000 евро (включительно) по курсу, установленному Национальным банком Республики Беларусь на 1-е число текущего месяца, акцизы уплачиваются:

не позднее 15-го и 25-го числа текущего месяца, а также не позднее 5-го числа месяца, следующего за текущим, – в суммах, определенных исходя из фактических оборотов по реализации товаров (работ, услуг), сложившихся соответственно с 1-го по 10-е, с 11-го по 20-е, с 21-го по последнее число текущего месяца, и среднего процента изъятия, исчисленного по декларации (расчету);

не позднее 10-го, 20-го и последнего числа текущего месяца – в размере $1/3$ суммы акцизов, подлежащей уплате в бюджет по декларации (расчету);

не позднее 15-го, 25-го числа текущего месяца, а также не позднее 5-го числа месяца, следующего за текущим, – в суммах, определенных исходя из фактических оборотов по реализации подакцизных товаров в натуральном выражении (за исключением подакцизных товаров, вывозимых за пределы Республики Беларусь), сложившихся соответственно с 1-го по 10-е, с 11-го по 20-е, с 21-го по последнее число текущего месяца, и установленных ставок акцизов, действующих на дату фактической реализации подакцизных товаров;

б) более 27 000 евро по курсу, установленному Национальным банком Республики Беларусь на 1-е число текущего месяца, акцизы уплачиваются:

не позднее 10, 15, 20, 25-го и последнего числа текущего месяца, а также не позднее 5-го числа месяца, следующего за текущим, – в суммах, определенных исходя из фактических оборотов по реализации товаров (работ, услуг), сложившихся соответственно с 1-го по 5-е, с 6-го по 10-е, с 11-го по 15-е, с 16-го по 20-е, с 21-го по 25-е, с 26-го по последнее число текущего месяца, и среднего процента изъятия, исчисленного по декларации (расчету);

не позднее 5, 10, 15, 20, 25-го и последнего числа текущего месяца – в размере $1/6$ суммы акцизов, подлежащей уплате в бюджет по декларации (расчету);

не позднее 10, 15, 20, 25-го и последнего числа текущего месяца, а также не позднее 5-го числа месяца, следующего за текущим, – в суммах, определенных исходя из фактических оборотов по реализации подакцизных товаров в натуральном выражении (за исключением подакцизных товаров, вывозимых за пределы Республики Беларусь), сложившихся соответственно с 1-го по 5-е, с 6-го по 10-е, с 11-го по 15-е, с 16-го по 20-е, с 21-го по 25-е, с 26-го по последнее число текущего месяца, и установленных ставок акцизов, действующих на дату фактической реализации подакцизных товаров.

Способ уплаты в бюджет акцизов из числа указанных выше определяется плательщиком акцизов самостоятельно.

Плательщики акцизов, уплачивающие акцизы в бюджет в порядке и сроки, указанные выше, производят перерасчет сумм акцизов, подлежащих уплате в бюджет, исходя из фактических оборотов по

реализации подакцизных товаров за текущий месяц, и по его результатам вносят суммы акцизов в бюджет не позднее 22-го числа месяца, следующего за текущим.

Таможенные пошлины определяются Таможенным кодексом Республики Беларусь от 04.01.2007 года № 204-3 (далее – ТК); Указом Президента Республики Беларусь от 13.07.2006 года № 443 «О таможенных сборах»; Указом Президента Республики Беларусь от 31 декабря 2007 года № 699 «Об установлении ставок ввозных таможенных пошлин» (далее – Указ № 699); Указом Президента Республики Беларусь от 31.12.2007 года № 700 «Об установлении ставок вывозных таможенных пошлин».

К таможенным платежам относятся установленные законодательством налоги и пошлины, взимаемые таможенными органами при перемещении товаров через таможенную границу Республики Беларусь, а также таможенные сборы за совершение таможенными органами юридически значимых действий. То есть с учетом положений статьи 36 Общей части Налогового кодекса Республики Беларусь при перемещении товаров через таможенную границу и при совершении таможенными органами юридически значимых действий у плательщика таможенных сборов, пошлин и налогов возникает налоговое обязательство по их уплате. Конкретный перечень взимаемых таможенными органами таможенных платежей определен статьей 242 ТК Республики Беларусь и Указом № 443:

1) ввозные таможенные пошлины (ставки ввозных таможенных пошлин на товары, ввозимые на таможенную территорию Республики Беларусь, утверждены Указом Президента Республики Беларусь от 31.12.2007 года № 699 «Об установлении ставок ввозных таможенных пошлин»);

2) вывозные таможенные пошлины (ставки вывозных таможенных пошлин на товары, вывозимые с таможенной территории Республики Беларусь за пределы государств – членов Евразийского экономического сообщества, утверждены Указом Президента Республики Беларусь от 31.12.2007 года № 700 «Об установлении ставок вывозных таможенных пошлин»);

3) специальные, антидемпинговые и компенсационные пошлины:

– специальные пошлины применяются как защитная мера, если товары ввозятся на таможенную территорию Республики Беларусь в

количествах и на условиях, наносящих или угрожающих нанести ущерб отечественным производителям подобных или непосредственно конкурирующих товаров; ответная мера на дискриминационные и иные действия, ущемляющие интересы Республики Беларусь, со стороны других государств или их союзов;

– антидемпинговые пошлины применяются в случаях экспорта на таможенную территорию Республики Беларусь товаров по цене более низкой, чем их нормальная стоимость в стране экспорта в момент этого экспорта, если такой ввоз наносит или угрожает нанести материальный ущерб отечественным производителям подобных товаров либо препятствует организации или расширению производства подобных товаров в Республике Беларусь;

– компенсационные пошлины применяются в случаях ввоза на таможенную территорию Республики Беларусь товаров, при производстве или вывозе которых прямо или косвенно использовались субсидии, если такой ввоз наносит или угрожает нанести материальный ущерб отечественным производителям подобных товаров либо препятствует организации или расширению производства подобных товаров в Республике Беларусь;

4) налог на добавленную стоимость, взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию;

5) акцизы, взимаемые при ввозе товаров на таможенную территорию;

6) таможенные сборы:

– за таможенное оформление;

– таможенное сопровождение товаров;

– осуществление мер по защите прав на объекты интеллектуальной собственности и продление срока осуществления этих мер;

– выдачу квалификационного аттестата специалиста по таможенному оформлению и возобновление его действия;

– принятие таможенными органами предварительного решения;

– выдачу марок, идентификационных знаков или иных знаков для обозначения товаров в целях подтверждения операций таможенного оформления либо принятого таможенным органом решения в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу;

– включение в реестр банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, признанных таможенными органами гарантами уплаты таможенных платежей.

Для оперативного регулирования ввоза и вывоза товаров Президент Республики Беларусь и (или) законы, если иное не установлено Президентом Республики Беларусь, могут устанавливать сезонные пошлины. При этом ставки таможенных пошлин, предусмотренные таможенным тарифом Республики Беларусь⁷, не применяются. Срок действия сезонных пошлин не может превышать шести месяцев в году.

Налоговое обязательство по уплате указанных таможенных пошлин и налогов возлагается на плательщика (иное обязанное лицо) с момента возникновения обстоятельств, предусматривающих уплату соответствующего сбора, пошлины, налога (ст. 36 Общей части Налогового кодекса Республики Беларусь).

Согласно Закону Республики Беларусь от 03.02.1993 года № 2151-XII «О таможенном тарифе» Президент вправе устанавливать тарифные льготы (тарифные преференции). Под такой льготой понимается предоставляемая на условиях взаимности или в одностороннем порядке при реализации торговой политики Республики Беларусь льгота в отношении товара, перемещаемого через таможенную границу республики, в виде возврата ранее уплаченной таможенной пошлины, освобождения от обложения таможенной пошлиной, снижения ставки таможенной пошлины, установления тарифных квот на преференциальный ввоз (вывоз) товара.

В частности, Декретом Президента Республики Беларусь от 18.04.2003 года № 14 «Об установлении тарифных преференций» (далее – Декрет № 14) в отношении ввозимых в Республику Беларусь отдельных товаров предусмотрены следующие тарифные преференции:

- снижение ставок ввозных таможенных пошлин на 25 % – в отношении товаров, происходящих из развивающихся стран (территорий);
- освобождение от обложения ввозными таможенными пошлинами – в отношении товаров, происходящих из наименее развитых стран (территорий).

Перечень товаров, в отношении которых предоставляются такие тарифные преференции (а он довольно объемный), а также перечни развивающихся и наименее развитых стран (территорий) определены приложениями к Декрету № 14.

⁷ Прил. 1 к Указу Президента Республики Беларусь 31.12.2007 года № 699.

До ввоза товаров в республику (вне зависимости от целей ввоза – временно или для постоянного размещения) необходимо предоставить обеспечение исполнения налогового обязательства по уплате таможенных пошлин и налогов, которое в большинстве случаев является обязательным условием перевозки находящихся под таможенным контролем товаров в соответствии с процедурой таможенного транзита.

В большинстве случаев таможенная декларация для целей таможенного оформления ввозимых товаров подается не на пограничном пункте таможенного оформления, а во внутренних пунктах таможенного оформления таможен (Минской региональной, Могилевской и т.д.). Следовательно, при ввозе товаров между моментом пересечения товаром таможенной границы (когда впервые возникает налоговое обязательство по уплате таможенных пошлин и налогов) и заявлением в отношении данного товара таможенного режима, когда налоговое обязательство подлежит исполнению (т.е. когда необходимо уплатить соответствующие налоги, пошлины и сборы), может пройти несколько дней. В это время товары могут исчезнуть на пути во внутреннюю таможню. В таких случаях ТК требует предоставления обеспечения исполнения налогового обязательства по уплате таможенных пошлин и налогов. Иными словами, требуется некоторая гарантия, что в установленный срок платежи будут уплачены в полном объеме вне зависимости от состояния платежеспособности их плательщика.

Обеспечение уплаты таможенных платежей согласно ст. 260 и 261 ТК должно производиться лицом, у которого возникает налоговое обязательство по их уплате (перевозчиком), либо любым иным лицом в его пользу в размере, определенном исходя из сумм таможенных пошлин и налогов, подлежащих уплате при помещении товаров под таможенный режим свободного обращения (при ввозе) или экспорта (при вывозе).

Уплата таможенных пошлин и налогов на основании ст. 262 ТК может по выбору плательщика обеспечиваться следующими способами:

– банковской гарантией, которая выступает гарантией по первому требованию, что означает обязательство гаранта по первому письменному требованию таможни уплатить не уплаченные плательщиком в установленный законодательством срок причитающиеся суммы платежей. Банковские гарантии выдаются банками, включен-

ными в Реестр банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, признанных таможенными органами гарантами уплаты таможенных платежей, который ведет ГТК;

– внесением денежных средств на текущий (расчетный) счет таможенного органа. Денежные средства вносятся в белорусских рублях или иностранной валюте, официальный курс белорусского рубля к которой установлен Национальным банком (внесенные суммы не индексируются, и проценты по ним не начисляются). Плательщик не вправе распоряжаться данными денежными средствами до момента исполнения обязательств, которые обеспечивались внесением сумм обеспечения. После выполнения таких обязательств он может подать заявление на обращение сумм обеспечения в таможенные платежи, на их возврат либо использование для обеспечения уплаты таможенных пошлин и налогов по иному налоговому обязательству перед таможенными органами;

– поручительством, которое оформляется путем заключения между поручителем и таможенным органом договора поручительства, включающего в себя обязанность поручителя исполнить в полном объеме налоговое обязательство по уплате таможенных платежей плательщика в случае неисполнения последним налоговых обязательств по их уплате, обеспеченных поручительством;

– залогом товаров, а также иного имущества, которое может быть предметом залога в соответствии с законодательством. Залог оформляется договором между таможенным органом и залогодателем. Залогодателем может выступать лицо, на которое возложена обязанность по уплате таможенных пошлин, налогов, или любое иное лицо. Порядок заключения такого договора и его особенности при обеспечении уплаты таможенных платежей регламентированы Положением о залоге как способе обеспечения уплаты таможенных платежей, утвержденным приказом ГТК от 29.07.1998 года № 277-ОД.

Таможенным документом, подтверждающим предоставление обеспечения исполнения налогового обязательства по уплате таможенных пошлин и налогов вышеуказанными способами, в соответствии с постановлением ГТК от 29.06.2007 года № 69 «О таможенном документе, подтверждающем предоставление обеспечения исполнения налогового обязательства по уплате таможенных пошлин, налогов» является один из сертификатов формы: С1, С2, С3 или С4.

Кроме приведенных в ТК способов обеспечения уплаты таможенных платежей необходимо назвать еще один, в соответствии с которым при перевозке товаров без их промежуточной перегрузки в дорожных и транспортных средствах, составах транспортных средств или контейнерах с пересечением одной или нескольких границ от таможни отправления одной страны до таможни назначения другой согласно требованиям Таможенной конвенции о международной перевозке грузов с применением книжки МДП 1975 года (далее – Конвенция МДП 1975 года), применяемой в т.ч. Республикой Беларусь, уплату таможенных платежей гарантирует Ассоциация международных автомобильных перевозчиков (далее – БАМАП). Порядок применения Конвенции МДП 1975 года регламентирован приказом ГТК от 16.06.1995 года № 163-ОД «Об утверждении Положения о порядке применения Таможенной конвенции о международной перевозке грузов с применением книжки МДП (Конвенция МДП 1975 года)». При этом товары, перевозимые с соблюдением процедуры МДП, освобождаются от уплаты или депозита таможенных пошлин, налогов и от уплаты сборов за таможенное оформление в промежуточных таможнях.

Осуществлять перевозку с применением процедуры МДП имеет право только держатель книжки МДП, оформленной соответствующим образом и выданной гарантийными объединениями государств – участников Конвенции МДП 1975 года БАМАП несет с перевозчиком – держателем книжки МДП солидарную ответственность по уплате сумм таможенных платежей за товары, перечисленные в книжке МДП, а также за товары, которые, не будучи перечисленными в этой книжке, находятся в запломбированной части транспортного средства или в запломбированном контейнере.

Ответственность БАМАП по уплате таможенных платежей при нарушении процедуры перевозки распространяется как на белорусских, так и на иностранных перевозчиков, перевозящих товары с применением книжки МДП по территории республики, независимо от того, какая национальная гарантийная ассоциация выдала книжку МДП. По каждой книжке МДП гарантируется уплата таможенных пошлин и налогов в пределах 50 000 USD. США.

Таким образом, рассмотрены практически все возможные способы обеспечения исполнения налогового обязательства по уплате таможенных платежей. Вместе с тем в соответствии со ст. 113 ТК и

п. 2 постановления Совета Министров Республики Беларусь от 01.08.2007 года № 977 «О некоторых вопросах обеспечения исполнения налогового обязательства по уплате таможенных пошлин, налогов»⁸ предоставления обеспечения исполнения налогового обязательства по уплате ввозных таможенных пошлин, налогов в отношении иностранных товаров, помещаемых под таможенную процедуру таможенного транзита, не требуется в случае:

- перевозки товаров железнодорожным транспортом, если разрешение на таможенный транзит выдается перевозчику;
- перевозки товаров таможенным перевозчиком;
- перевозки товаров под таможенным сопровождением;
- если размер налогового обязательства в отношении иностранных товаров, помещаемых под таможенную процедуру таможенного транзита, составляет сумму, эквивалентную не более чем 60 базовым величинам;
- перевозки товаров в сопровождении специального подразделения Департамента охраны Министерства внутренних дел Республики Беларусь;
- перевозки товаров в сопровождении подразделения «Белтаможконвой» Республиканского унитарного предприятия «Белтаможсервис»;
- товаров, предназначенных для официального использования дипломатическими представительствами и консульскими учреждениями иностранных государств, о чем Государственный таможенный комитет Республики Беларусь (далее – ГТК) информирован Министерством иностранных дел Республики Беларусь или дипломатическим представительством, консульским учреждением иностранного государства;
- товаров, предназначенных для использования в культурных, научно-исследовательских целях, проведения спортивных соревнований либо подготовки к ним, ликвидации последствий стихийных бедствий, аварий, катастроф, о чем ГТК информирован заинтересованным республиканским органом государственного управления;
- товаров, перевозимых в международных почтовых отправлениях. Их представление к таможенному оформлению для помещения под таможенную процедуру таможенного транзита осуществляется национальным оператором почтовой связи;

⁸ С учетом изменений и дополнений согласно Постановлению Совета Министров Республики Беларусь от 29.11.2008 года № 1817.

– товаров, являющихся сырьем, материалами, комплектующими, оборудованием, предназначенными для собственного производства продукции (работ, услуг), а также оборотной тарой, используемой для транспортировки указанных товаров. О получателях (отправителях – при вывозе указанной категории товаров), наименованиях и кодах таких товаров на уровне не менее первых четырех знаков в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь (далее – ТН ВЭД) ГТК информирован заинтересованным республиканским органом государственного управления или иной государственной организацией, подчиненной правительству страны, и их представление к таможенному оформлению для помещения под процедуру таможенного транзита осуществляется резидентом Республики Беларусь;

– товаров, имеющих характер иностранной безвозмездной помощи. Об их получателях (отправителях – при вывозе указанной категории товаров) ГТК информирован Департаментом по гуманитарной деятельности Управления делами Президента Республики Беларусь;

– товаров, представляющих к таможенному оформлению для помещения под таможенную процедуру таможенного транзита в соответствии с требованиями ТК лицом, обладающим статусом «Добросовестный участник внешнеэкономической деятельности», либо по поручению такого лица таможенным агентом (представителем)⁹.

Налог на недвижимость определяется законом Республики Беларусь от 23.12.1991 года № 1337-XII «О налоге на недвижимость» (далее – Закон).

Плательщиками налога на недвижимость (далее – налог) являются организации, определенные п. 2 ст. 13 Общей части Налогового кодекса Республики Беларусь (далее – организации), и физические лица.

Филиалы, представительства и иные обособленные подразделения белорусских организаций, имеющие отдельный баланс и текущий (расчетный) либо иной банковский счет, по соответствующим объектам налогообложения исполняют налоговые обязательства этих организаций в порядке, установленном настоящим Законом.

⁹ Указ Президента Республики Беларусь от 28.01.2008 года № 40 “«О статусе «Добросовестный участник внешнеэкономической деятельности»”.

Организации, финансируемые из бюджета (бюджетные организации), признаваемые таковыми в соответствии со ст. 16 Общей части Налогового кодекса Республики Беларусь, плательщиками налога не являются.

Объектами налогообложения признаются:

здания и сооружения, в том числе не завершённые строительством, являющиеся собственностью или находящиеся во владении, в хозяйственном ведении или оперативном управлении плательщиков-организаций;

здания и сооружения, в том числе не завершённые строительством, включая жилые дома, садовые домики, дачи, жилые помещения (квартиры, комнаты), хозяйственные постройки, принадлежащие плательщикам-физическим лицам;

здания и сооружения, взятые в аренду (лизинг) индивидуальными предпринимателями, признаваемыми плательщиками налога в соответствии с ч. 7 ст. 1 настоящего Закона.

Так, *зданием* признается строительная система, состоящая из несущих и ограждающих или совмещенных (несущих и ограждающих) конструкций, образующих наземный (по мере необходимости и подземный) замкнутый объем, предназначенная для проживания или пребывания людей в зависимости от функционального назначения и для выполнения различного вида производственных процессов.

Сооружение – это объемная, плоскостная или линейная наземная, надземная или подземная строительная система, состоящая из несущих, а в отдельных случаях и ограждающих конструкций, предназначенная для выполнения различного вида производственных процессов, хранения имущества, временного пребывания людей, перемещения людей и (или) грузов. К сооружениям относятся передаточные устройства – устройства электропередачи и связи, трубопроводы и газопроводы (в т.ч. магистральные), канализационные, водопроводные сети, илопроводы, цементопроводы и иные основные средства, относимые в установленном порядке к передаточным устройствам.

Не признаются объектом налогообложения здания и сооружения, не завершённые строительством:

- по объектам строительства, финансируемым из бюджета;
- относящиеся к объектам жилищного строительства;
- по объектам строительства, осуществляемого собственными силами без привлечения сторонней строительной организации.

Налоговой базой признается стоимость объектов налогообложения.

Годовая **ставка** налога устанавливается:

для организаций в размере 1 %;

физических лиц, в том числе зарегистрированных в качестве индивидуальных предпринимателей, а также для гаражных кооперативов и кооперативов, осуществляющих эксплуатацию автомобильных стоянок, садоводческих товариществ – в размере 0,1 %.

Организации налог рассчитывают ежегодно, исходя из наличия зданий и сооружений, по остаточной стоимости и стоимости зданий и сооружений, не завершаемых строительством на начало года, и годовой ставки налога в размере 1 % с учетом повышающих (понижающих) коэффициентов.

Стоит отметить, что величина остаточной (недоамортизированной) стоимости представляет собой разницу стоимости, по которой эти объекты (бывшие и не бывшие в эксплуатации) числятся в бухгалтерском учете (Д-т 01), и величины накопленной амортизации (К-т 02) (п. 8 Инструкции о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов, утвержденной постановлением Министерства экономики, Министерства финансов, Министерства статистики и анализа и Министерства строительства и архитектуры Республики Беларусь от 23.11.2001 года № 187/110/96/18).

Льготы. От обложения налогом освобождаются впервые введенные в действие здания и сооружения юридических лиц в течение одного года с момента их ввода в эксплуатацию.

Исчисление налога. Организациями налог определяется ежегодно исходя из наличия зданий и сооружений по остаточной стоимости и стоимости зданий и сооружений, не завершаемых строительством на начало года, и установленной годовой ставки налога.

При возникновении у организаций в течение года права на льготу по налогу льгота предоставляется с квартала, следующего за кварталом, в котором возникло право на льготу, а при утрате в течение года права на льготу по налогу исчисление и уплата налога производятся начиная с квартала, следующего за кварталом, в котором такое право утрачено. При этом при возникновении права на льготу годовая сумма налога уменьшается на суммы, исчисленные исходя из остаточной стоимости зданий, сооружений, стоимости объектов незавершенного строительства на 1 января отчетного года (при возникновении в течение отчетного года права на льготу на

иную дату – на 1-е число первого месяца квартала, следующего за кварталом, в котором возникло право на льготу) и ставки налога, рассчитываемой на основании годовой ставки пропорционально числу полных кварталов, оставшихся до окончания текущего календарного года. При утрате права на льготу годовая сумма налога на недвижимость увеличивается на сумму налога, исчисляемого исходя из остаточной стоимости зданий, сооружений, стоимости объектов незавершенного строительства на 1 января отчетного года (при утрате в течение отчетного года права на льготу на иную дату – на 1-е число первого месяца квартала, следующего за кварталом, в котором утрачено право на льготу) и ставки налога, рассчитываемой на основании годовой ставки пропорционально числу полных кварталов, оставшихся до окончания текущего календарного года.

По зданиям, сооружениям и объектам незавершенного строительства, выбывающим у организаций в течение года, уплата налога прекращается с квартала, следующего за кварталом, в котором имело место такое выбытие.

При приобретении организациями зданий, сооружений либо возникновении объектов незавершенного строительства, по которым истекли сроки строительства нового объекта, в течение года годовая сумма налога, подлежащая уплате, увеличивается на суммы налога, исчисленные исходя из остаточной стоимости приобретенных зданий, сооружений либо стоимости объектов незавершенного строительства на 1-е число первого месяца квартала, следующего за кварталом, в котором имело место такое приобретение (возникновение), и ставки налога, рассчитываемой на основании годовой ставки пропорционально числу полных кварталов, оставшихся до окончания текущего календарного года.

Организации не позднее 20 января отчетного года представляют в налоговые органы по месту постановки на учет налоговые декларации (расчеты) по налогу на недвижимость. Уплата налога на недвижимость производится организациями ежеквартально не позднее 22-го числа первого месяца каждого квартала в размере одной четвертой годовой суммы налога.

Земельный налог. Согласно закону Республики Беларусь от 18.12.1991 года № 1314-ХІІ «О платежах за землю» (далее – Закон № 1314-ХІІ) целью платы за землю является обеспечение экономи-

ческими методами рационального использования земель, формирование средств для осуществления мероприятий по землеустройству, повышению качества земель и их охране, а также социальному развитию территории.

Плата за землю обязательна для всех землевладельцев, землепользователей, в т.ч. арендаторов, и собственников земли, за исключением случаев, предусмотренных Законом № 1314-ХІІ и иными законодательными актами Республики Беларусь.

Плата за землю взимается ежегодно в формах земельного налога или арендной платы за земельные участки, находящиеся в государственной собственности, арендодателями которых являются сельские, поселковые, городские, районные исполнительные и распорядительные органы (далее – арендная плата).

Плательщиками земельного налога являются юридические и физические лица (включая иностранные), которым земельные участки предоставлены во владение, пользование либо в собственность, за исключением случаев, предусмотренных законодательством.

Согласно ст. 18 Закона № 1314-ХІІ земельным налогом не облагаются земельные участки, предоставленные организациям, финансируемым из бюджета (бюджетным организациям), признаваемым таковыми в соответствии со ст. 16 Общей части Налогового кодекса (далее – НК).

Кроме того, согласно ст. 18 Закона № 1314-ХІІ земельным налогом не облагаются земельные участки, предоставленные в пользование Академии управления при Президенте Республики Беларусь, а также земельные участки иных организаций, осуществляющих научную деятельность или обеспечивающих ее, по перечню таких организаций, утверждаемому Президентом Республики Беларусь.

При возникновении в течение года права на льготу по плате за землю льгота предоставляется с месяца, в котором на нее возникло право, а при утрате в течение года права на льготу по плате за землю исчисление и уплата платы за землю производятся начиная с месяца, следующего за месяцем утраты этого права.

Бюджетные организации освобождены от земельного налога, однако им следует учитывать, что согласно ч. 19 ст. 20 Закона № 1314-ХІІ юридические лица, имеющие право на льготы по земельному налогу, в случае сдачи в аренду, иное возмездное пользование либо безвозмездное пользование зданий (помещений) и сооружений, кроме

их сдачи в аренду, иное возмездное пользование либо безвозмездное пользование организациям, финансируемым из бюджета (бюджетным организациям), признаваемым таковыми в соответствии со ст. 16 НК, уплачивают земельный налог исходя из площади, переданной в аренду, иное возмездное либо безвозмездное пользование.

Сумма земельного налога исчисляется в зависимости от качества и местонахождения земельного участка, независимо от результатов предпринимательской или иной деятельности владельца, пользователя или собственника.

Юридические лица земельный налог и арендную плату **исчисляют** самостоятельно и представляют в налоговые органы по месту постановки на учет декларации (расчеты) о сумме налога, арендной платы на текущий год ежегодно не позднее 20 февраля, а по вновь отведенным земельным участкам, а также земельным участкам, предоставленным в аренду, – в течение одного месяца со дня их предоставления.

По сдаваемым в аренду зданиям (помещениям) и сооружениям после 20 февраля налоговые декларации (расчеты) о сумме земельного налога представляются в инспекции Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь в течение месяца со дня сдачи их в аренду. Одновременно с налоговой декларацией (расчетом) о сумме земельного налога в инспекции Министерства по налогам и сборам представляются сведения о сдаче в аренду зданий (помещений) и сооружений по форме, утвержденной Министерством по налогам и сборам.

Платежи за землю у юридических лиц (кроме организаций, финансируемых из бюджета (бюджетных организаций)) подлежат включению в себестоимость продукции, товаров (работ, услуг) и затраты по производству и реализации продукции, товаров (работ, услуг), учитываемые при налогообложении, а у индивидуальных предпринимателей – в состав расходов, связанных с осуществлением ими предпринимательской деятельности.

Налог за использование природных ресурсов (экологический налог) определяется законом Республики Беларусь 23.12.1991 года № 1335-ХІІ «О налоге за использование природных ресурсов (экологический налог); Указом Президента Республики Беларусь от 07.05.2007 года № 215 «О ставках налога за использование природных ресурсов (экологического налога) и некоторых вопросах его

взимания»; постановлением Министерства по налогам и сборам от 31.05.2007 года № 82 «Об утверждении форм налоговых деклараций (расчетов) по налогу за использование природных ресурсов (экологическому налогу), формы сведений о сумме, на которую уменьшена сумма налога за использование природных ресурсов (экологического налога) в результате использования налоговых льгот, и о признании утратившими силу некоторых нормативных правовых актов Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь».

Плательщиками налога за использование природных ресурсов (экологического налога) являются юридические лица, иностранные юридические лица и международные организации, простые товарищества, хозяйственные группы, а также индивидуальные предприниматели.

Объектами обложения (налоговой базой) налога за использование природных ресурсов являются:

1. Объемы выводимых в окружающую среду выбросов (сбросов) загрязняющих веществ.

2. Объемы отходов производства, размещенных на объектах хранения отходов и (или) объектах захоронения отходов, объемы размещенных товаров, помещенных под таможенный режим уничтожения и утративших свои потребительские свойства, а также отходов, образующихся в результате уничтожения товаров, помещенных под этот режим.

3. Объемы производимой и (или) импортируемой пластмассовой, стеклянной тары, тары на основе бумаги и картона и иных товаров, после утраты потребительских свойств которых образуются отходы, оказывающие вредное воздействие на окружающую среду и требующие организации систем их сбора, обезвреживания и (или) использования, а также объемы импортированных товаров, упакованных в пластмассовую, стеклянную тару и тару на основе бумаги и картона. Перечень производимых и (или) импортируемых иных товаров, после утраты потребительских свойств которых образуются отходы, оказывающие вредное воздействие на окружающую среду и требующие организации систем их сбора, обезвреживания и (или) использования, устанавливается Президентом Республики Беларусь.

Ставки налога за использование природных ресурсов, за исключением платежей за переработку нефти и нефтепродуктов органи-

зациями, осуществляющими переработку нефти, устанавливаются Президентом Республики Беларусь.

За переработку организациями, осуществляющими переработку 1 т нефти или нефтепродуктов, налог взимается по ставке 3300 белорусских рублей.

За выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, сбросы сточных вод или загрязняющих веществ в окружающую среду сверх установленных лимитов либо без установленных лимитов, если их установление предусматривается законодательством, налог взимается в 15-кратном размере установленной ставки налога.

За превышение установленных лимитов (объемов) использования (изъятия, добычи) природных ресурсов либо использование (изъятие, добычу) природных ресурсов без установленных в соответствии с законодательством Республики Беларусь лимитов (объемов) налог взимается в 10-кратном размере установленной ставки налога.

За размещение отходов производства сверх установленных лимитов либо без установленных лимитов, если их установление предусматривается законодательством, налог взимается в 15-кратном размере установленной ставки налога.

Льготы по налогу за использование природных ресурсов устанавливаются Президентом Республики Беларусь.

Налоговые декларации (расчеты) за использование природных ресурсов представляются налоговым органам плательщиками не позднее 20-го числа месяца, следующего за отчетным кварталом. Налоговые декларации (расчеты) по налогу за использование природных ресурсов представляются в налоговый орган по месту постановки плательщика на учет. По платежам за размещение отходов производства на объектах хранения отходов налоговые декларации (расчеты) представляются плательщиками – владельцами объектов хранения отходов – в налоговый орган не позднее 20-го числа месяца, следующего за отчетным кварталом, в котором возникло налоговое обязательство.

Плательщиками платежи вносятся в бюджет ежеквартально не позднее 22-го числа месяца, следующего за отчетным кварталом, владельцами объектов захоронения отходов – в размере фактически полученных от собственников размещаемых отходов производства сумм налога.

Налог на приобретение автомобильных транспортных средств.

Согласно ст. 9 закона Республики Беларусь от 23.12.1991 года № 1339-ХІІ «О дорожных фондах в Республике Беларусь» (далее – Закон № 1339-ХІІ) **плательщиками** налога на приобретение автомобильных транспортных средств¹⁰ являются организации, определенные п. 2 ст. 13 НК, за исключением организаций, финансируемых из бюджета (бюджетных организаций), признаваемых таковыми в соответствии со ст. 13 НК, и физические лица (за исключением граждан, приобретающих легковые автомобили и прицепы к ним в частную собственность), приобретающие автомобильные транспортные средства, подлежащие обязательной регистрации в органах Государственной автомобильной инспекции Министерства внутренних дел Республики Беларусь.

Объектом налогообложения признается приобретение АТС путем покупки, мены, безвозмездной передачи (дарения), передачи в качестве взноса в уставный фонд, а также по договору финансовой аренды (лизинга).

Объектами налогообложения не признаются:

приобретение АТС для их дальнейшей реализации;

приобретение АТС лизингодателем для передачи лизингополучателю;

приобретение АТС, предназначенных для перевозки пассажиров транспортом общего пользования (кроме такси);

отчуждение АТС супругу (супруге), родителям (усыновителям), детям (усыновленным), деду, бабушке, внукам, родным братьям и сестрам;

безвозмездная передача АТС по решению уполномоченных государственных органов или при реорганизации предприятия, а также индивидуальным предпринимателем в качестве взноса в уставный фонд создаваемого им унитарного предприятия или во владение этого предприятия, по которому был уплачен налог на приобретение АТС;

перераспределение АТС в пределах одной организации, за исключением случаев, когда в результате перераспределения АТС пере-

¹⁰ Под автомобильным транспортным средством согласно Закону № 1339-ХІІ понимается транспортное средство (одиночное или состав из нескольких единиц транспортных средств), приводимое в движение двигателем и предназначенное для перевозки пассажиров, грузов или специального оборудования по автомобильным дорогам.

мещаются на территорию Республики Беларусь с территории другого государства;

приобретение АТС по перечню, утверждаемому Президентом Республики Беларусь, с территории свободных складов, а также у юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, ввозящих АТС на таможенную территорию Республики Беларусь;

выкуп лизингополучателем АТС и их зачисление в основные средства.

От уплаты налога на приобретение АТС освобождаются:

общественные объединения инвалидов, а также созданные ими юридические лица и обособленные подразделения этих юридических лиц, приобретающие АТС для осуществления своей уставной деятельности, если численность инвалидов в них составляет не менее 50 % от их списочной численности в среднем за отчетный период;

организации государственного дорожного хозяйства, осуществляющие содержание, ремонт и развитие (строительство, реконструкцию) автомобильных дорог общего пользования Республики Беларусь, включая научно-исследовательские, опытно-конструкторские, технологические и проектно-изыскательские работы для этих целей;

производители сельскохозяйственной продукции.

Налоговой базой признается цена приобретения АТС без учета налога на добавленную стоимость, которая определяется:

при приобретении АТС путем мены на товар – как стоимость этого товара, но не ниже стоимости АТС;

приобретении АТС, бывших в употреблении, – как стоимость приобретения этих АТС;

приобретении АТС за пределами Республики Беларусь – как контрактная стоимость, а при ее отсутствии – как таможенная стоимость;

приобретении АТС за иностранную валюту – как стоимость приобретения этих АТС, пересчитанная в белорусские рубли по курсу, установленному Национальным банком Республики Беларусь на дату их оприходования (таможенного оформления);

при приобретении АТС путем финансовой аренды (договора лизинга) – как цена, определенная договором лизинга. При приобретении АТС по международному финансовому лизингу налог уплачивается лизингополучателем – резидентом Республики Беларусь, исходя из цены их приобретения, определенной договором лизинга.

Налоговая ставка устанавливается в размере 3 %.

Сумма налога на приобретение АТС определяется как произведение налоговой базы и налоговой ставки.

Уплата налога на приобретение АТС (за исключением приобретения грузовых автомобилей (автомобилей-тягачей) с прицепами (полуприцепами) или без них и автобусов) производится до его регистрации, а в случае изменения владельца АТС – до перерегистрации АТС в органах Государственной автомобильной инспекции Министерства внутренних дел Республики Беларусь.

Уплата налога на приобретение АТС при приобретении грузовых автомобилей (автомобилей-тягачей) с прицепами (полуприцепами) или без них и автобусов производится в размере одной двенадцатой части исчисленной суммы налога до их регистрации, а в случае изменения владельца таких АТС – до их перерегистрации в органах Государственной автомобильной инспекции Министерства внутренних дел Республики Беларусь с последующим перечислением оставшейся суммы налога в течение одиннадцати последовательных календарных месяцев ежемесячно равными частями не позднее 22-го числа каждого месяца.

Изменение места нахождения или места жительства, наименования организации, фамилии, имени или отчества физического лица – владельца (пользователя) АТС не является основанием для уплаты налога на приобретение АТС.

Регистрация и перерегистрация АТС, при приобретении которых в соответствии с частью третьей настоящей статьи предусмотрена уплата налога на приобретение АТС, производятся при предъявлении документов, подтверждающих уплату этого налога, а при приобретении грузовых автомобилей (автомобилей-тягачей) с прицепами (полуприцепами) или без них и автобусов – при предъявлении документа с отметкой налогового органа, подтверждающего уплату одной двенадцатой части исчисленной суммы.

Плательщики налога на приобретение АТС представляют декларацию (расчет) в налоговый орган не позднее 20-го числа месяца, следующего за месяцем регистрации (перерегистрации) АТС в органах Государственной автомобильной инспекции Министерства внутренних дел Республики Беларусь.

Налоговая декларация (расчет) представляется только в тех случаях и за те месяцы, в которых имело место приобретение АТС, признаваемых в соответствии с законодательством объектом обложения.

Суммы налога на приобретение АТС относятся организациями и индивидуальными предпринимателями на увеличение балансовой стоимости этих АТС.

Сбор за проезд автомобильных транспортных средств иностранных государств по автомобильным дорогам общего пользования Республики Беларусь. Согласно ст. 10 закона Республики Беларусь от 23.12.1991 года № 1339-ХІІ «О дорожных фондах в Республике Беларусь» (далее – Закон № 1339-ХІІ) **плательщиками** сбора за проезд АТС иностранных государств по автомобильным дорогам общего пользования Республики Беларусь являются организации, определенные п. 2 ст. 13 Общей части Налогового кодекса Республики Беларусь (далее в настоящей статье – организации) и физические лица – владельцы (пользователи) АТС иностранных государств, использующие автомобильные дороги общего пользования Республики Беларусь.

Принадлежность АТС определяется по стране его регистрации. Если АТС иностранного государства состоит из нескольких единиц транспортных средств, то его принадлежность определяется по стране регистрации автомобиля-тягача.

К АТС иностранных государств приравниваются АТС с временными (транзитными) номерами регистрации, за исключением АТС, приобретенных гражданами Республики Беларусь в собственность и ввозимых на территорию Республики Беларусь своим ходом.

Объектами налогообложения признаются АТС, въезжающие на территорию Республики Беларусь и перемещающиеся по ее территории транзитом.

Под *транзитом* согласно Закону № 1339-ХІІ понимается проезд АТС без осуществления его загрузки (разгрузки) между двумя пунктами государственной границы Республики Беларусь.

Ставка сбора за проезд АТС иностранных государств по автомобильным дорогам общего пользования Республики Беларусь зависит от вида АТС, его грузоподъемности, вместимости и времени пребывания на территории Республики Беларусь.

Ставки сбора за проезд и условия проезда АТС иностранных государств по автомобильным дорогам общего пользования Республики Беларусь устанавливаются Президентом Республики Беларусь.

От уплаты сбора за проезд АТС иностранных государств по автомобильным дорогам общего пользования Республики Беларусь освобождаются:

владельцы (пользователи) АТС иностранных государств, выполняющие перевозку грузов гуманитарной помощи населению Республики Беларусь и других государств;

владельцы (пользователи) АТС иностранных государств, выполняющие международные перевозки грузов и пассажиров в соответствии с разрешениями, выданными иностранным государствам на проезд по территории Республики Беларусь. Выдача таких разрешений осуществляется в порядке, установленном законодательством Республики Беларусь, и на основе международных договоров исходя из принципа взаимности;

сотрудники иностранных дипломатических и приравненных к ним представительств;

иные организации и физические лица в случаях, определенных Президентом Республики Беларусь.

Взимание сбора за проезд АТС иностранных государств по автомобильным дорогам общего пользования Республики Беларусь с владельцев (пользователей) АТС иностранных государств производится специализированной службой, уполномоченной Советом Министров Республики Беларусь.

Уплата сбора за проезд АТС иностранных государств по автомобильным дорогам общего пользования Республики Беларусь производится при въезде на ее территорию, а в случае неуплаты или неполной уплаты сборам – при выезде с территории Республики Беларусь в свободно конвертируемой валюте или российских рублях.

Сбор за проезд АТС иностранных государств по автомобильным дорогам общего пользования Республики Беларусь сдается специализированной службой, уполномоченной Советом Министров Республики Беларусь, в учреждения банков для его зачисления в бюджет.

Плата за проезд тяжеловесных и крупногабаритных автомобильных транспортных средств по автомобильным дорогам общего пользования Республики Беларусь. Согласно ст. 12 зако-

на Республики Беларусь от 23.12.1991 года № 1339-ХІІ «О дорожных фондах в Республике Беларусь» (далее – Закон № 1339-ХІІ) **плата за проезд тяжеловесных и крупногабаритных АТС по автомобильным дорогам общего пользования Республики Беларусь **взимается с их владельцев** (пользователей) при согласовании маршрута движения с целью компенсации ущерба, наносимого автомобильным дорогам.**

Порядок движения тяжеловесных и крупногабаритных АТС по автомобильным дорогам общего пользования Республики Беларусь, а также размер ставок платы за их проезд устанавливаются Советом Министров Республики Беларусь.

Ставки платы за проезд тяжеловесных и крупногабаритных АТС по автомобильным дорогам общего пользования Республики Беларусь устанавливаются в свободно конвертируемой валюте за 1 км проезда в зависимости от величины допустимых параметров этих АТС.

Плата за проезд тяжеловесных и крупногабаритных АТС по автомобильным дорогам общего пользования Республики Беларусь **взимается:**

с нерезидентов Республики Беларусь – в свободно конвертируемой валюте или российских рублях;

резидентов Республики Беларусь – в белорусских рублях исходя из установленных ставок платы в свободно конвертируемой валюте по курсу Национального банка Республики Беларусь на дату проезда тяжеловесного или крупногабаритного АТС.

Плата за проезд тяжеловесных и крупногабаритных АТС по автомобильным дорогам общего пользования Республики Беларусь, если эти АТС используются для перевозок грузов в целях обеспечения обороноспособности, правопорядка или ликвидации чрезвычайных ситуаций, а также для перевозок грузов гуманитарной помощи населению Республики Беларусь и других государств, не взимается.

Плата за проезд по республиканским автомобильным дорогам, поступившая от владельцев (пользователей) тяжеловесных и крупногабаритных АТС, перечисляется в доход Республиканского дорожного фонда, если иное не предусмотрено законодательством Республики Беларусь.

Плата за проезд по местным автомобильным дорогам, поступившая от владельцев (пользователей) тяжеловесных и крупногабаритных АТС, перечисляется в доход республиканского бюджета.

Плата за проезд тяжеловесных и крупногабаритных АТС по автомобильным дорогам общего пользования Республики Беларусь включается организациями и индивидуальными предпринимателями – резидентами Республики Беларусь в состав затрат по производству и реализации продукции, товаров (работ, услуг), включаемых в их себестоимость.

Плата за проезд по платным автомобильным дорогам и мостам. Согласно ст. 13 закона Республики Беларусь от 23.12.1991 года № 1339-ХП «О дорожных фондах в Республике Беларусь» (далее – Закон № 1339-ХП) плата за проезд по платным автомобильным дорогам и мостам взимается при проезде через пункты взимания этой платы независимо от направления движения с **владельцев (пользователей)** АТС в свободно конвертируемой валюте по ставкам, утвержденным Министерством транспорта и коммуникаций Республики Беларусь по согласованию с Министерством финансов Республики Беларусь.

Плата за проезд по платным автомобильным дорогам и мостам взимается:

с нерезидентов Республики Беларусь – в свободно конвертируемой валюте или российских рублях;

резидентов Республики Беларусь – в белорусских рублях исходя из установленных ставок платы в свободно конвертируемой валюте по курсу Национального банка Республики Беларусь на дату проезда АТС.

От платы за проезд по платным автомобильным дорогам и мостам освобождаются:

организации, выполняющие работы по содержанию и ремонту этих автомобильных дорог и местов и осуществляющие контроль за их выполнением;

владельцы (пользователи) АТС, если эти АТС используются в целях обеспечения обороноспособности, правопорядка, ликвидации чрезвычайных ситуаций или оказания медицинской помощи, а также для перевозок грузов гуманитарной помощи населению Республики Беларусь и других государств.

Плата за проезд по платным автомобильным дорогам и мостам включается в доход республиканского бюджета.

Плата за проезд по платным автомобильным дорогам и мостам включается организациями и индивидуальными предпринимателями – резидентами Республики Беларусь в состав затрат по производству и реализации продукции, товаров (работ, услуг), включаемых в их себестоимость.

Единый платеж с выручки от реализации товаров (работ, услуг). Ст. 8 закона Республики Беларусь от 13.11.2008 года № 450-3 «О бюджете Республики Беларусь на 2009 год» (далее – Закон) устанавливается сбор в Республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки.

Сбор в Республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки взимается с организаций по ставке **1 % от выручки**, полученной от реализации продукции, товаров (работ, услуг)¹¹. При этом филиалы, представительства и иные обособленные подразделения белорусских организаций, имеющие отдельный баланс и текущий (расчетный) либо иной банковский счет, по соответствующим объектам налогообложения исполняют налоговые обязательства этих организаций в порядке, установленном ст. 8 закона.

Некоторые группы организаций освобождены от уплаты единого платежа. К ним относятся бюджетные организации, организации, осуществляющие производство продукции растениеводства (кроме цветов и декоративных растений), животноводства, рыбоводства, пчеловодства и продуктов питания, организации потребительской кооперации, за исключением выручки, полученной от реализации товаров собственного производства, облагаемых акцизами, организации, осуществляющие научную деятельность, органы и подразделения по чрезвычайным ситуациям и др.

Организации **ежемесячно** не позднее 20-го числа месяца, следующего за отчетным, представляют в налоговые органы по месту постановки на учет налоговую декларацию (расчет) за отчетный месяц о суммах исчисленного сбора в Республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки.

¹¹ С учетом особенностей деятельности отдельных организаций исчисление сбора в Республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки производится согласно п. 4 ст. 8 Закона.

Уплата сбора в Республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки производится организациями ежемесячно нарастающим итогом с начала года не позднее 22-го числа месяца, следующего за отчетным.

Местные налоги и сборы определяются Бюджетным кодексом Республики Беларусь; законом Республики Беларусь от 13 ноября 2008 года «О республиканском бюджете на 2009 год» (далее – Закон о республиканском бюджете); постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 13 февраля 2009 года № 190 «О мерах по реализации Закона Республики Беларусь "О республиканском бюджете на 2009 год"»; решением Минского городского Совета депутатов от 19 ноября 2008 года № 181 «О бюджете города Минска на 2009 год» (далее – Решение № 181); Постановлением Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь от 17 февраля 2009 года № 13 «Об утверждении форм налоговых деклараций (расчетов) по местным налогам и сборам».

Местные налоги и сборы вправе вводить на территории соответствующих административно-территориальных единиц областные, Минский городской совет депутатов, советы депутатов базового территориального уровня. Перечень местных налогов и сборов, которые вправе вводить местные советы депутатов, ежегодно устанавливается законом о бюджете Республики Беларусь на очередной финансовый (бюджетный) год.

При введении местных налогов и сборов местные советы депутатов в соответствии с законодательством Республики Беларусь и законом о бюджете определяют плательщиков, объекты налогообложения, налоговые ставки, налоговый период, порядок исчисления, порядок и сроки уплаты местных налогов и сборов, а также сроки представления в налоговые органы налоговых деклараций (расчетов) по местным налогам и сборам.

На основании Закона о республиканском бюджете на 2009 год в г. Минске Решением № 181 установлены следующие местные налоги и сборы.

Налог с продаж товаров в розничной торговле

Плательщиками налога с продаж являются организации, определенные п. 2 ст. 13 Общей части Налогового кодекса Республики

Беларусь (далее – организации), и индивидуальные предприниматели (за исключением индивидуальных предпринимателей-плательщиков единого налога с индивидуальных предпринимателей – и иных физических лиц, а также индивидуальных предпринимателей и организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения, и организаций, уплачивающих единый налог для производителей сельскохозяйственной продукции), осуществляющие розничную торговлю товарами через торговые и иные объекты (далее – розничная торговая сеть) в соответствии с законодательством Республики Беларусь на территории города Минска.

Объектом налогообложения являются операции по реализации товаров в розничной торговой сети (за исключением товаров по перечню, утверждаемому Советом Министров Республики Беларусь).

Для целей настоящей Инструкции реализация продукции собственного производства и иных товаров со склада организации и индивидуального предпринимателя физическим лицам является реализацией в розничной торговой сети.

Операции по реализации продукции собственного производства и иных товаров со склада работникам организации, а также операции по реализации бывших в эксплуатации основных средств не являются объектом обложения налогом с продаж.

Налоговая база определяется как выручка от реализации плательщиками товаров исходя из розничных цен без включения в них налога с продаж.

Не подлежит налогообложению выручка от реализации товаров, облагаемая налогом на услуги.

Не подлежит налогообложению выручка:

от реализации имущества, изъятого, арестованного или обращенного в доход государства иным способом;

реализации похоронных принадлежностей;

реализации товаров, бывших в употреблении и принятых на комиссию от населения и от Комитета по труду и социальной защите Минского городского исполнительного комитета;

реализации одноразовых упаковочных материалов (пакетов, коробок, стаканов и др.), в которые расфасованы продовольственные товары или упакованы полуфабрикаты;

комбинатов школьного питания, полученная от обеспечения питанием учащихся;

полученная организациями уголовно-исполнительной системы Министерства внутренних дел Республики Беларусь;

от реализации бланков первичных учетных документов;

реализации объектами общественного питания (кроме ресторанов, баров, кафе) продукции, прошедшей кулинарную обработку (на которую применяются торговые наценки), за исключением реализации в розлив алкогольных напитков и пива. При этом продажи от реализации алкогольных напитков и пива, реализуемых порциями с применением торговой наценки, облагаются налогом с продаж по установленной ставке. Выручка от реализации покупных товаров, на которые не применяется торговая наценка, облагается налогом с продаж по установленной ставке.

По налогооблагаемым товарам, реализуемым в стеклянной таре, имеющей залоговую стоимость, исчисление налога с продаж производится без учета стоимости тары.

Не включается в выручку для обложения налогом с продаж стоимость материалов (в том числе расходных), комплектующих изделий, запасных частей и деталей, приобретенных и использованных непосредственно для оказания услуг по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств.

При реализации материалов (в том числе расходных), комплектующих изделий, запасных частей и деталей отдельно от услуг по ремонту и техническому обслуживанию транспортных средств организации являются плательщиками налога с продаж со стоимости данных товаров.

Налоговая ставка налога с продаж устанавливается в размере 5 % налоговой базы.

Сумма налога с продаж устанавливается как надбавка к цене реализуемых товаров с учетом налога на добавленную стоимость и исключается из выручки при исчислении налогов, сборов и иных платежей, уплачиваемых в бюджет, в том числе в государственные целевые бюджетные фонды.

Плательщики налога с продаж, зарегистрированные на территории города Минска, ежеквартально не позднее 20-го числа месяца, следующего за отчетным кварталом, представляют налоговую декларацию (расчет) продаж за отчетный квартал в налоговый орган по месту постановки на учет, а плательщики, зарегистрированные за пределами города Минска и осуществляющие розничную торговлю на его территории, – в налоговый орган по месту нахождения торгового объекта.

Налоговая декларация (расчет) с продаж составляется плательщиками по форме, утвержденной Советом Министров Республики Беларусь.

Уплата налога с продаж в бюджет города Минска производится плательщиками ежеквартально не позднее 22-го числа месяца, следующего за отчетным кварталом.

Налог с продаж товаров зачисляется в бюджет города Минска. Уплата налога с продаж производится организацией по месту получения ее филиалами, представительствами и иными обособленными подразделениями выручки.

Права и обязанности плательщиков налога с продаж, ответственность за правильность его исчисления, полноту и своевременность уплаты, нарушение установленного срока представления деклараций (расчетов), порядок взыскания, а также права налоговых органов по контролю за правильностью его исчисления и своевременностью уплаты устанавливаются в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

Налог на услуги

Плательщиками налога на услуги в бюджет города Минска являются организации, определенные п. 2 ст. 13 Общей части Налогового кодекса Республики Беларусь (далее – организации), и индивидуальные предприниматели (за исключением индивидуальных предпринимателей – плательщиков единого налога с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц, а также индивидуальных предпринимателей и организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения, и организаций, уплачивающих единый налог для производителей сельскохозяйственной продукции), осуществляющие на территории города Минска операции по оказанию услуг, являющихся объектом налогообложения.

Объектом налогообложения являются операции по оказанию организациями и индивидуальными предпринимателями услуг: гостиниц (кемпингов, мотелей); ресторанов (баров, кафе); сотовой подвижной электросвязи, оказываемых абонентам; по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств для физических лиц; кабельного телевидения; с недвижимым имуществом; бильярдных; боулинг-клубов; дискотек; парикмахерских (салонов красоты); со-

ляриев; косметических и туристических услуг (за исключением услуг по внутреннему и въездному туризму).

Согласно Инструкции под услугами с недвижимым имуществом понимаются услуги риэлтерских организаций согласно перечню работ, осуществляемых риэлтерской организацией при оказании услуг, утвержденному постановлением Министерства юстиции Республики Беларусь и Государственного комитета по имуществу Республики Беларусь от 1 сентября 2006 года № 50/31 «Об утверждении перечня работ, осуществляемых риэлтерской организацией при оказании услуг» (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2006 г., № 160, 8/15011).

Налоговая база определяется как выручка от реализации плательщиками услуг без включения в них налога на услуги.

Не включается в налоговую базу выручка от реализации ресторанами (барами, кафе):

блюд в обеденное время с 12 до 16 часов, за исключением выходных и праздничных дней (по отдельному меню);

услуг по проведению ритуальных мероприятий, на которые установлена предельная торговая наценка до 70 %;

услуг через мелкорозничную торговую сеть, расположенную вне помещения ресторана (бара, кафе), за исключением мини-кафе и летних (сезонных) кафе.

Выручка от реализации услуг по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств для физических лиц определяется без учета стоимости приобретенных и использованных непосредственно для оказания таких услуг материалов (в том числе расходных), комплектующих изделий, запасных частей и деталей. При реализации материалов (в том числе расходных), комплектующих изделий, запасных частей и деталей отдельно от услуг по ремонту и техническому обслуживанию транспортных средств организации являются плательщиками налога с продаж товаров в розничной торговле со стоимости данных товаров.

Выручка от реализации услуг кабельного телевидения определяется без учета стоимости услуг по подключению и техническому обслуживанию систем кабельного телевидения.

Не облагается налогом на услуги выручка от реализации услуг кабельного телевидения в части доведения до абонентов (пользователей) социального пакета телевизионных программ в соответствии

с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 30 июня 2003 года № 885 «Об утверждении Положения о приемных системах телевидения и радиовещания» (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2003 год, № 77, 5/12746).

Не облагается налогом на услуги выручка от реализации услуг парикмахерских (салонов красоты), оказываемых малообеспеченной категории граждан по льготным тарифам.

Исчисление налога на услуги парикмахерских (салонов красоты) производится от выручки от реализации услуг без учета стоимости оплаченных клиентами материалов.

Выручка от реализации туристических услуг определяется без учета стоимости приобретенных путевок и услуг сторонних организаций.

Налоговая ставка налога на услуги устанавливается в размере 5 % налоговой базы.

Сумма налога на услуги устанавливается как надбавка к цене реализуемых услуг с учетом налога на добавленную стоимость и исключается из выручки при исчислении налогов, сборов и иных платежей, уплачиваемых в бюджет, в том числе в государственные целевые бюджетные фонды.

Плательщики налога на услуги, зарегистрированные на территории города Минска, ежеквартально не позднее 20-го числа месяца, следующего за отчетным кварталом, представляют декларацию (расчет) налога на услуги за отчетный квартал в налоговый орган по месту постановки на учет, а плательщики, зарегистрированные за пределами города Минска и оказывающие услуги на его территории, – в налоговый орган по месту оказания услуг.

Налоговая декларация (расчет) составляется по форме, утвержденной Советом Министров Республики Беларусь.

Уплата налога на услуги в бюджет города Минска производится плательщиками ежеквартально не позднее 22-го числа месяца, следующего за отчетным кварталом.

Права и обязанности плательщиков налога на услуги, ответственность за правильность его исчисления, полноту и своевременность уплаты, нарушение установленного срока представления деклараций (расчетов), порядок его взыскания, а также права налоговых органов по контролю за правильностью его исчисления и своев-

временностью уплаты устанавливаются в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

*ТРАНСПОРТНЫЙ СБОР НА ОБНОВЛЕНИЕ И ВОССТАНОВЛЕНИЕ
ТРАНСПОРТА ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ, ИСПОЛЬЗУЕМОГО
НА МАРШРУТАХ В ГОРОДСКОМ ПАССАЖИРСКОМ,
ПРИГОРОДНОМ И МЕЖДУГОРОДНОМ АВТОБУСНОМ
СООБЩЕНИИ, И СБОР НА СОДЕРЖАНИЕ И РАЗВИТИЕ
ИНФРАСТРУКТУРЫ ГОРОДА (РАЙОНА)*

Плательщиками в бюджет города Минска целевых сборов являются организации, определенные в п. 2 ст. 13 Общей части Налогового кодекса Республики Беларусь (далее – организации), и индивидуальные предприниматели (за исключением индивидуальных предпринимателей – плательщиков единого налога с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц, а также индивидуальных предпринимателей и организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения, и организаций, уплачивающих единый налог для производителей сельскохозяйственной продукции).

Объектом налогообложения является осуществление предпринимательской деятельности на территории города Минска.

Уплата целевых сборов плательщиками производится за счет прибыли (дохода), остающейся в их распоряжении после уплаты налогов, сборов (пошлин), других обязательных платежей.

Налоговая база определяется:

для плательщиков-организаций – как сумма прибыли, остающаяся в распоряжении организации после налогообложения;

для плательщиков – индивидуальных предпринимателей – как сумма дохода, остающаяся в распоряжении индивидуального предпринимателя после уплаты налогов, сборов (пошлин), других обязательных платежей.

Прибыль (доход) определяется на основании данных налогового учета.

Прибыль (доход), остающаяся в распоряжении организаций после налогообложения, определяется исходя из показателя прибыли в целом по организации, уменьшенного на исчисленный налог на недвижимость, прибыль, остающуюся в распоряжении плательщика в связи с льготным налогообложением согласно ст. 5 Закона Респуб-

лики Беларусь от 22 декабря 1991 года «О налогах на доходы и прибыль» (Ведамасці Вярхоўнага Савета Рэспублікі Беларусь, 1992 год, № 4, ст. 77), налог на прибыль, налог на доходы (кроме налога на доходы, уплаченного налоговым агентом), офшорный и гербовый сборы, исчисленные в соответствии с законодательными актами Республики Беларусь, прибыль, приходящуюся на дни республиканских субботников, проводимых в соответствии с законодательными актами Республики Беларусь, налог на игорный бизнес.

Доход, остающийся в распоряжении индивидуальных предпринимателей после налогообложения, определяется как общий доход, определенный в соответствии со ст. 5 закона Республики Беларусь от 21 декабря 1991 года «О подоходном налоге с физических лиц» (Ведамасці Вярхоўнага Савета Рэспублікі Беларусь, 1992 год, № 5, ст. 79; Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2006 год, № 6, 2/1175), полученный в отчетном периоде, увеличенный на финансовый результат от игорного бизнеса и уменьшенный на сумму исчисленного подоходного налога от предпринимательской деятельности.

Транспортный сбор на обновление и восстановление транспорта общего пользования, используемого на маршрутах в городском пассажирском, пригородном и междугородном автобусном сообщении, взимается по налоговой **ставке** 2 %, сбор на содержание и развитие инфраструктуры города Минска – по налоговой **ставке** 1 %. Уплата целевых сборов производится единым платежом в размере 3 % налоговой базы.

Прибыль резидентов свободной экономической зоны «Минск», полученная от реализации товаров (работ, услуг) собственного производства, на которую распространяется специальный правовой режим, установленный законодательными актами Республики Беларусь, освобождается от обложения целевыми сборами в течение пяти лет с даты объявления ими прибыли.

Прибыль, полученная резидентами свободной экономической зоны «Минск» и облагаемая налогом на прибыль в общем порядке, установленном налоговым законодательством Республики Беларусь, а также прибыль, полученная ими от реализации товаров (работ, услуг) собственного производства, на которую распространяется специальный правовой режим, по истечении пяти лет с даты объявления ими прибыли облагается целевыми сборами в установленном порядке по налоговым ставкам (в совокупности) в размере 3 % налоговой базы.

При наличии у организаций – юридических лиц Республики Беларусь (далее – юридические лица) находящихся на территории города Минска филиалов, представительств и иных обособленных подразделений, имеющих отдельный баланс и текущий (расчетный) либо иной банковский счет (далее – подразделения), исполнение налоговых обязательств этих юридических лиц по целевым сборам производится такими подразделениями.

Иностранные организации, осуществляющие предпринимательскую деятельность на территории города Минска через постоянные представительства, уплачивают целевые сборы в порядке, установленном законодательством Республики Беларусь.

Освобождается от обложения целевыми сборами прибыль (доход), остающаяся в распоряжении плательщика в связи с льготным налогообложением, установленным законодательными актами Республики Беларусь, прибыль организаций уголовно-исполнительной системы Министерства внутренних дел Республики Беларусь, прибыль юридических лиц, являющихся научно-технологическими парками, центрами трансферта технологий, резидентами научно-технологических парков, а также прибыль, полученная организациями от реализации нерезидентам Республики Беларусь калийных удобрений, страной происхождения которых не является Республика Беларусь.

Плательщики целевых сборов не позднее 20-го числа месяца, следующего за отчетным кварталом, представляют в налоговый орган по месту постановки на учет налоговую декларацию (расчет) по целевым сборам по форме, утверждаемой Советом Министров Республики Беларусь.

Уплата целевых сборов в бюджет города Минска производится плательщиками ежеквартально не позднее 22-го числа месяца, следующего за отчетным кварталом.

Платежи зачисляются в доход бюджета города Минска и используются по целевому назначению в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

Права и обязанности плательщиков целевых сборов, ответственность за правильность их исчисления, полноту и своевременность уплаты, нарушение установленного срока представления деклараций (расчетов), порядок их взыскания, а также права налоговых органов по контролю за правильностью их исчисления и своевремен-

ностью уплаты устанавливаются в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

*СБОР С ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ЗА ПАРКОВКУ (СТОЯНКУ)
ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ В СПЕЦИАЛЬНО
ОБОРУДОВАННЫХ МЕСТАХ*

Плательщиками сбора являются организации, определенные п. 2 ст. 13 Общей части Налогового кодекса Республики Беларусь (далее – организации), индивидуальные предприниматели и физические лица (за исключением индивидуальных предпринимателей – плательщиков единого налога с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц, а также индивидуальных предпринимателей и организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения, и организаций, уплачивающих единый налог для производителей сельскохозяйственной продукции), пользующиеся автомобильными парковками.

Основанием для освобождения от уплаты сбора является справка произвольной формы из налогового органа по месту постановки плательщика на учет о том, что по состоянию на 1-е число каждого месяца индивидуальный предприниматель является плательщиком единого налога с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц, либо индивидуальный предприниматель (организация) применяет упрощенную систему налогообложения, либо организация уплачивает единый налог для производителей сельскохозяйственной продукции.

Сбор не взимается с плательщиков:

- инвалидов;
- водителей транспортных средств, перевозящих инвалидов I и II группы с нарушением опорно-двигательного аппарата, инвалидов по зрению;
- участников Великой Отечественной войны;
- депутатов советов Республики Беларусь всех уровней;
- почетных граждан города Минска;
- лиц, достигших пенсионного возраста;
- ветеранов боевых действий на территории других государств.

Основанием для освобождения от уплаты сбора является представление соответствующего документа установленного образца.

Объектом налогообложения сбором является парковка (стоянка) транспортных средств в специально оборудованных местах¹², определяемых Минским городским исполнительным комитетом в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 3 октября 2006 года № 589 «Об упорядочении работы автомобильных стоянок и автомобильных парковок» (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2006 год, № 163, 1/7961). Не взимается сбор на автомобильных парковках, расположенных на территории рынков, торговых центров, магазинов и объектов социально-культурного назначения либо на прилегающей к данным объектам территории в границах, определенных Минским городским исполнительным комитетом.

Автомобильные парковки, за пользование которыми взимается сбор, организуются при обязательном обеспечении их устройствами по учету времени и расчету платы за пользование парковкой, техническими средствами, препятствующими в случае неуплаты сбора выезду транспортного средства, и содержании этих парковок в соответствии с требованиями технических нормативных правовых актов.

Налоговая база определяется как время пользования автомобильной парковкой.

Функцию по взиманию сбора осуществляет участок платных неохранных парковок (далее – участок), являющийся обособленным структурным подразделением охранно-эксплуатационного коммунального унитарного предприятия «Гаражи, автостоянки и парковки» (далее – унитарное предприятие).

Унитарное предприятие ежемесячно не позднее 10-го числа месяца, следующего за отчетным, представляет в финансовое управление Минского городского исполнительного комитета отчет о поступлении сбора в произвольной форме и осуществляет перечисление сбора в бюджет г. Минска.

¹² Под автомобильной парковкой понимается место стоянки транспортных средств, представляющее собой участок проезжей части автомобильной дороги, улицы и дороги населенного пункта или прилегающей к ним территории, организованный в соответствии с Правилами дорожного движения, утвержденными Указом Президента Республики Беларусь от 28 ноября 2005 года № 551 «О мерах по повышению безопасности дорожного движения» (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2005 год, № 189, 1/6961), а также правилами организации (строительства), эксплуатации автомобильных стоянок и автомобильных парковок и пользования ими, утверждаемыми Советом Министров Республики Беларусь.

Плательщики **уплачивают сбор** за одно место для парковки по следующим налоговым ставкам:

1) почасовой сбор за фактическое время парковки в интервале времени:

до 20 минут – 0,035 базовой величины, установленной в соответствии с законодательством Республики Беларусь (далее – базовая величина);

за каждый час парковки – 0,075 базовой величины;

на круглосуточных автомобильных парковках за 1 ч ночного времени (19.00 – 9.00) – 0,01 базовой величины;

2) месячный абонемент для парковки транспортного средства на любой автомобильной парковке – три базовые величины;

3) с 1 июня по 31 августа на автомобильных парковках пляжных зон – 0,075 базовой величины за одни календарные сутки парковки;

4) при расчете дебетными картами 5 мин парковки оплачиваются авансом, а последующее время – по 1-минутной тарификации из расчета 0,075 базовой величины за каждый час парковки.

Дебетная карта – электронный носитель информации об ограниченном платежном ресурсе величины оплаты времени парковки;

5) при расчете карточками парковки:

с фиксированным временем 20 мин – 0,035 базовой величины;

с фиксированным временем 60 мин – 0,075 базовой величины.

Карточка парковки – бумажный носитель информации об ограниченном платежном ресурсе величины оплаты времени парковки;

6) при расчете льготной карточкой парковки жителя – 0,25 базовой величины в месяц.

Подлежащая уплате сумма почасового сбора округляется с точностью до 50 руб. в следующем порядке округления: до 25 руб. отбрасывается; 25–75 руб. округляется до 50 руб.; свыше 75 руб. округляется до 100 руб.

За парковку легковых автомобилей с прицепом, микроавтобусов, автобусов, грузовых автомобилей сбор взимается по двойной налоговой ставке.

Уплата сбора осуществляется не позднее завершения пользования автомобильной парковкой в форме наличного или безналичного расчета с выдачей платежного документа установленного образца, а также иными разрешенными на территории Республики Беларусь способами.

Налоговая декларация (расчет) по сбору плательщиками не представляется.

Суммы сбора организациями и индивидуальными предпринимателями не включаются в затраты по производству и реализации продукции, товаров (работ, услуг), учитываемые при налогообложении, и в состав расходов от внереализационных операций.

Взимание почасового сбора в форме наличного расчета, реализация месячных абонементов, дебетных карт и карточек парковки возлагаются на участок. Реализация дебетных карт и карточек парковки может в установленном порядке осуществляться через розничную сеть иных организаций.

Права и обязанности плательщиков сбора, ответственность за правильность его исчисления, полноту и своевременность уплаты, порядок его взыскания, а также права налоговых органов по контролю за правильностью его исчисления и своевременностью уплаты устанавливаются в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

Иные местные налоги и сборы

В силу того, что местные налоги и сборы определяются местными советами депутатов, то в каждой отдельной области могут присутствовать или отсутствовать свои налоги и сборы по отношению к другим областям и городу Минску.

Кроме вышеизложенных такими налогами и сборами могут быть:

- сбор с заготовителей;
- сбор за владение собаками и (или) использование их в предпринимательской деятельности;
- курортный сбор.

Стоит также отметить, что, несмотря на право местных органов власти устанавливать свои особенности определения плательщиков, налогооблагаемых баз, ставок, сроков уплаты и других местных налогов и сборов, сборы в общем отражают общереспубликанскую политику по данному вопросу.

Упрощенная система налогообложения (УСН) осуществляется в соответствии с положением «Об упрощенной системе налогообложения» (далее – Положение), утвержденным Указом Президента Республики Беларусь от 09.03.2007 года № 119 «Об упрощенной

системе налогообложения»; методическими рекомендациями Министерства финансов и Министерства по налогам и сборам от 24.09.2008 года № 15-3/1026/2/415 «О порядке упрощенного ведения бухгалтерского учета в рамках упрощенной системы налогообложения»; постановлением министерств финансов, труда и социальной защиты и статистики и анализа Республики Беларусь от 19.04.2007 года № 55/60/59/38 «Об утверждении формы книги учета доходов и расходов организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, и о некоторых вопросах ее заполнения».

Не вправе применять упрощенную систему налогообложения (далее – упрощенная система):

1) организации и индивидуальные предприниматели:

производящие подакцизные товары,
производящие и (или) реализующие ювелирные изделия из драгоценных металлов и (или) драгоценных камней,
занимающиеся игорным бизнесом,
осуществляющие:
лотерейную деятельность,
туристическую деятельность,
профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг,
деятельность в рамках простого товарищества и (или) хозяйственной группы,
деятельность в качестве резидентов свободных экономических зон или Парка высоких технологий,
деятельность по организации и проведению электронных интерактивных игр;

2) организации, осуществляющие:

риэлтерскую деятельность,
страховую деятельность (страховые организации, в том числе общества взаимного страхования, страховые брокеры, объединения страховщиков),

банковскую деятельность (банки и небанковские кредитно-финансовые организации);

3) организации, производящие сельскохозяйственную продукцию и уплачивающие единый налог для производителей сельскохозяйственной продукции;

4) индивидуальные предприниматели в части деятельности, по которой уплачивается единый налог с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц.

Плательщиками налога при упрощенной системе признаются организации и индивидуальные предприниматели, за исключением организаций и индивидуальных предпринимателей, которые не вправе применять упрощенную систему налогообложения¹³.

Перейти на применение упрощенной системы при одновременном соблюдении критериев средней численности работников и валовой выручки в течение первых девяти месяцев года, предшествующего году, с которого претендуют на ее применение. вправе организации с численностью работников в среднем за указанный период не более 100 человек, индивидуальные предприниматели, если размер их валовой выручки составляет не более 2625 млн. рублей.

Численность работников организации в среднем за период с начала года по отчетный период включительно определяется путем суммирования средней численности работников за все месяцы, истекшие за период с начала года по отчетный период включительно, и деления полученной суммы на число истекших месяцев¹⁴.

Средняя численность работников за каждый месяц определяется в установленном порядке как списочная численность работников в среднем за месяц (за исключением работников, находящихся в отпусках по беременности и родам, в связи с усыновлением (удочерением) ребенка в возрасте до трех месяцев, по уходу за ребенком до достижения им возраста трех лет); средняя численность работающих по совместительству с местом основной работы у других нанимателей; средняя численность лиц, выполнявших работу по гражданско-правовым договорам (в том числе заключенным с юридическими лицами, если предметом договора является оказание услуги по предоставлению, найму работников).

Расчет численности работников производится в целом по организации, включая филиалы, представительства и иные ее обособленные подразделения.

Размеры валовой выручки, указанные выше, ежегодно индексируются в соответствии с законом о республиканском бюджете на

¹³ П. 2 Положения.

¹⁴ П. 4 Положения.

очередной финансовый год, если иное не предусмотрено указами Президента Республики Беларусь.

Уплата налога при упрощенной системе:

заменяет уплату налогов, сборов (пошлин), отчислений в государственные целевые бюджетные и внебюджетные фонды, арендной платы за земельные участки, находящиеся в государственной собственности, арендодателями которых являются сельские, поселковые, районные, Минский городской и городские (городов областного подчинения) исполнительные комитеты, за исключением случаев, перечисленных в п. 7 Положения «Об упрощенной системе налогообложения»;

не освобождает республиканские и коммунальные унитарные предприятия, имущество которых находится на праве хозяйственного ведения, хозяйственные общества, в отношении которых Республика Беларусь либо ее административно-территориальная единица, обладая акциями (долями в уставных фондах) или иным, не противоречащим законодательству образом, может определять решения, принимаемые этими хозяйственными обществами, от перечисления в соответствии с законодательством части прибыли (дохода) в республиканский и (или) местные бюджеты.

При применении упрощенной системы **сохраняется общий порядок уплаты:**

налогов, сборов (пошлин), взимаемых при ввозе (вывозе) товаров на таможенную территорию Республики Беларусь;

государственной пошлины;

оффшорного сбора;

гербового сбора;

налога на прибыль в отношении прибыли, полученной от реализации (погашения) ценных бумаг, при условии ведения раздельного учета выручки (дохода) и затрат по реализации (погашению) ценных бумаг и выручки (дохода) и затрат по другим видам деятельности. При отсутствии раздельного учета выручка от реализации (погашения) ценных бумаг включается в налоговую базу для исчисления и уплаты налога при упрощенной системе;

налога на приобретение автомобильных транспортных средств;

обязательных страховых взносов и иных платежей в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты;

налога на добавленную стоимость, за исключением организаций с численностью работников в среднем за период с начала года по отчетный период включительно не более 15 человек и индивидуальных предпринимателей, если размер их валовой выручки нарастающим итогом с начала года составляет не более 1 млрд. рублей;

налога на недвижимость со стоимости принадлежащих индивидуальным предпринимателям зданий и сооружений (их частей), не используемых в предпринимательской деятельности;

платежей за землю и налога на недвижимость для некоммерческих организаций.

При установлении иных налогов, сборов (пошлин) и отчислений в государственные целевые бюджетные и внебюджетные фонды обязанность по их уплате возлагается на организации и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему.

Организации и индивидуальные предприниматели, применяющие упрощенную систему:

с численностью работников в среднем за период с начала года по отчетный период включительно не более 15 человек, если размер их валовой выручки нарастающим итогом с начала года составляет не более 1 млрд. рублей, вправе уплачивать налог на добавленную стоимость при реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав. При этом налог на добавленную стоимость уплачивается до окончания налогового периода в отношении всех объектов обложения этим налогом. Действие настоящего абзаца не распространяется на организации и индивидуальных предпринимателей, которые в качестве налоговой базы используют валовой доход;

уплачивающие налог на добавленную стоимость вправе перейти (за исключением года, в котором осуществлен переход на уплату налога на добавленную стоимость) на применение упрощенной системы без уплаты налога на добавленную стоимость с начала нового отчетного (налогового) периода при условии одновременного соблюдения критериев средней численности работников и валовой выручки, определенных в абзаце втором настоящего пункта;

исполняют обязанности налоговых агентов, в том числе удерживают при выплате заработной платы и иных доходов с начисляемых (перечисляемых) сумм налога, сборы (пошлины) в порядке, установленном законодательством.

Объектом налогообложения признается осуществление предпринимательской деятельности.

Налоговой базой признается валовая выручка, определяемая как сумма выручки, полученной за отчетный период организациями и индивидуальными предпринимателями от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав и доходов от внереализационных операций.

Выручка от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав определяется:

организациями – исходя из поступлений за реализованные товары (работы, услуги), имущественные права в денежной и (или) натуральной формах (в том числе от третьих лиц);

индивидуальными предпринимателями – в порядке, установленном законодательством для определения дохода при исчислении подоходного налога с физических лиц.

В валовую выручку не включается выручка от продажи иностранной валюты.

К доходам от внереализационных операций относятся доходы, включаемые в соответствии с законодательством в состав доходов от внереализационных операций при исчислении налога на прибыль и подоходного налога с физических лиц.

В налоговую базу не включаются:

суммы налога на добавленную стоимость, уплачиваемые из выручки от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав и из внереализационных доходов в соответствии с законодательством, – для организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему и уплачивающих налог на добавленную стоимость;

выручка индивидуальных предпринимателей от реализации товаров (работ, услуг) при осуществлении деятельности, подлежащей обложению единым налогом с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц.

С учетом особенностей деятельности отдельных организаций и индивидуальных предпринимателей в выручку¹⁵ включаются:

при реализации товаров (работ, услуг) по договорам поручения, комиссии, консигнации, транспортной экспедиции и иным аналогич-

¹⁵ Определяемую в соответствии с ч. 2–5 п. 10 Положения.

чным договорам – сумма вознаграждения, полученная поверенным, комиссионером, консигнатором, экспедитором и иным аналогичным лицом;

при сдаче имущества в аренду – сумма арендной платы, полученная арендодателем;

при выполнении проектных и строительных работ – сумма, полученная за выполнение работ собственными силами;

при осуществлении деятельности ломбардов по выдаче займов под залог имущества – сумма, вырученная от реализации заложенного имущества за вычетом возвращаемой залогодателю суммы за реализованное имущество;

при реализации работ (услуг), цены (тарифы) на которые сформированы в установленном порядке без учета стоимости используемых при их выполнении (оказании) материалов и запасных частей, оплачиваемых заказчиками, – сумма, полученная от реализации этих работ (услуг) за вычетом покупной стоимости указанных материалов и запасных частей¹⁶ (при обеспечении отдельного учета покупной стоимости материалов и запасных частей);

при применении упрощенной системы организациями, финансируемыми из бюджета (бюджетными организациями), – сумма, полученная ими от осуществления предпринимательской деятельности.

При переходе от упрощенной системы с уплатой (без уплаты) налога на добавленную стоимость на упрощенную систему без уплаты (с уплатой) налога на добавленную стоимость налогообложение поступивших после перехода сумм выручки за реализованные до перехода товары (работы, услуги), имущественные права осуществляется в порядке и на условиях, применявшихся на дату отгрузки товаров, выполнения работ, оказания услуг, передачи имущественных прав.

При переходе с общей системы налогообложения на упрощенную систему без уплаты налога на добавленную стоимость поступившие после перехода суммы выручки за реализованные до перехода товары (работы, услуги), имущественные права облагаются налогом на добавленную стоимость в порядке и на условиях, применявшихся на дату отгрузки товаров, выполнения работ, оказания услуг, передачи имущественных прав. При этом указанные суммы налога на добавленную стоимость в налоговую базу не включаются.

¹⁶ Определяемой в соответствии с ч. 12 п. 10 Положения.

Суммы налога на добавленную стоимость, излишне предъявленные в первичных учетных документах организациями и индивидуальными предпринимателями, применяющими упрощенную систему без его уплаты, покупателям товаров (работ, услуг), имущественных прав – плательщикам налога в Республике Беларусь, подлежат исчислению и уплате в бюджет этими организациями и индивидуальными предпринимателями (за исключением исправления излишне предъявленных сумм налога на основании актов сверки расчетов, подписанных продавцом и покупателем) с представлением в установленном порядке декларации (расчета) по налогу на добавленную стоимость до конца текущего налогового периода. При этом указанные суммы налога на добавленную стоимость в налоговую базу не включаются.

Определение валовой выручки организациями и индивидуальными предпринимателями, ведущими учет доходов и расходов, производится по мере оплаты отгруженных товаров, выполненных работ, оказанных услуг, переданных имущественных прав.

Организации с численностью работников в среднем за период с начала года по отчетный период включительно, не превышающей пяти человек, и индивидуальные предприниматели, валовая выручка которых не превышает 1 млрд. рублей в год, осуществляющие розничную торговлю и (или) оказывающие услуги общественного питания, вправе в качестве налоговой базы использовать валовой доход, рассчитываемый в виде разницы между валовой выручкой и покупной стоимостью реализованных товаров за отчетный период.

Покупная стоимость товаров определяется как цена их приобретения (договорная цена), увеличенная на фактические затраты по приобретению (таможенные пошлины и таможенные сборы, налог на добавленную стоимость, комиссионные вознаграждения, расходы на транспортировку, хранение) при условии их документального подтверждения.

Стоимость товаров в остатках на конец отчетного периода может определяться на основании данных инвентаризации.

В случаях когда выбытие товаров не связано с реализацией (недостача товаров, их порча, конфискация, уничтожение в результате пожара, аварии, стихийного бедствия, дорожно-транспортного происшествия), производится соответствующее уменьшение покупной стоимости.

Ставка налога при упрощенной системе устанавливается:

8 % для организаций и индивидуальных предпринимателей, не уплачивающих налог на добавленную стоимость;

6 % для организаций и индивидуальных предпринимателей, уплачивающих налог на добавленную стоимость;

15 % для организаций и индивидуальных предпринимателей, использующих в качестве налоговой базы валовой доход.

Для организаций и индивидуальных предпринимателей с местом нахождения (жительства) в сельских населенных пунктах и населенных пунктах, перечисленных в приложении Положения, при осуществлении деятельности по производству товаров (выполнению работ, оказанию услуг) в этих населенных пунктах, а также в сельской местности¹⁷ ставка налога при упрощенной системе устанавливается:

5 % для организаций и индивидуальных предпринимателей, не уплачивающих налог на добавленную стоимость;

3 % для организаций и индивидуальных предпринимателей, уплачивающих налог на добавленную стоимость.

Установленные выше ставки налога при упрощенной системе:

не применяются при реализации товаров, работ, услуг (в том числе по сдаче имущества в аренду), производство, выполнение, оказание которых осуществляется с использованием основных средств и (или) труда работников организаций или индивидуальных предпринимателей за пределами территории, определенной законодательством;

не распространяются на торговую посредническую деятельность по осуществлению оптовой и (или) розничной торговли товарами несобственного производства.

Организации и индивидуальные предприниматели с местом нахождения (жительства) в сельских населенных пунктах, оказывающие транспортные услуги, вправе применять вышеуказанные пониженные ставки налога при упрощенной системе в случае, если данные населенные пункты являются пунктами отправления и (или) назначения, а транспортные средства, используемые для оказания таких услуг, зарегистрированы в установленном порядке в органах Государственной автомобильной инспекции Министерства внутрен-

¹⁷ Согласно Положению под сельской местностью понимается территория, входящая в пространственные пределы сельсоветов, за исключением территорий поселков городского типа и городов районного подчинения.

них дел по месту нахождения (жительства) указанных организаций и индивидуальных предпринимателей.

Организации и индивидуальные предприниматели вправе применять различные ставки налога при упрощенной системе, установленные Положением, на основании данных раздельного учета.

Налоговым периодом признается календарный год.

Отчетным периодом является:

календарный месяц – для организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему с уплатой налога на добавленную стоимость;

календарный квартал – для организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему без уплаты налога на добавленную стоимость.

Сумма налога при упрощенной системе определяется нарастающим итогом с начала налогового периода.

Налог при упрощенной системе исчисляется как произведение налоговой базы и ставки налога.

Организации и индивидуальные предприниматели, применяющие упрощенную систему, не позднее 20-го числа месяца, следующего за истекшим отчетным периодом, представляют в налоговые органы по месту постановки на учет (далее – налоговые органы) налоговую декларацию (расчет) по налогу при упрощенной системе.

Уплата налога в бюджет при упрощенной системе производится не позднее 22-го числа месяца, следующего за истекшим отчетным периодом.

Организации и индивидуальные предприниматели, применяющие упрощенную систему, за исключением организаций и индивидуальных предпринимателей, уплачивающих налог на добавленную стоимость, а также унитарных предприятий и хозяйственных обществ¹⁸, освобождаются от обязанности ведения бухгалтерского учета и отчетности и ведут учет в книге учета доходов и расходов организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему, который включает:

учет, необходимый для исполнения обязанностей налоговых агентов;

¹⁸ Указанных в абзаце третьем п. 6 Положения (государственных или с участием такого капитала предприятий).

упрощенный расчет стоимости чистых активов организации;
упрощенный учет стоимости паев членов производственного кооператива;

учет, необходимый для исчисления и уплаты обязательных страховых взносов и иных платежей в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты;

учет расходов, производимых за счет средств этого фонда;

учет реализованных товаров по покупной стоимости.

Однако такие организации вместо книги учета доходов и расходов организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему, вправе вести бухгалтерский учет и отчетность на общих основаниях.

Форма книги учета доходов и расходов организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему, и порядок ее заполнения устанавливаются Министерством по налогам и сборам, Министерством финансов, Министерством труда и социальной защиты, Национальным статистическим комитетом.

Информация, содержащаяся в такой книге учета, используется:

при проведении в соответствии с законодательством аудита указанных организаций и индивидуальных предпринимателей;

опубликовании согласно законодательным актам отчетности акционерных обществ, обществ с ограниченной и дополнительной ответственностью;

в иных целях в соответствии с законодательством.

Выплата стоимости пая или выдача другого имущества выходящему из состава члену производственного кооператива, применяющего упрощенную систему и ведущего учет в книге учета доходов и расходов, производится по окончании финансового года без утверждения бухгалтерского баланса этого кооператива.

Организации и индивидуальные предприниматели, применяющие упрощенную систему и уплачивающие налог на добавленную стоимость, а также организации государственной собственности или с участием такого капитала, ведут бухгалтерский учет и отчетность в установленном порядке.

Организации и индивидуальные предприниматели, применяющие упрощенную систему, при реализации товаров (работ, услуг) осуществляют ведение кассовых операций в порядке, установленном законодательством.

4.3. Особенности налогообложения предприятий автомобильного транспорта

АТП производят уплату в бюджет Республики Беларусь такого же перечня налогов и сборов, что и все другие предприятия народнохозяйственного комплекса страны. В транспортной отрасли Республики Беларусь занято 263 тысячи человек. Это соответствует 6 % от всех занятых в народном хозяйстве страны, а с учетом рабочих промышленности, занятых организацией перевозок и погрузочно-разгрузочными работами, их количество достигает 548 тысячи человек или 12,5 %. Данная отрасль характеризуется очень высокой ресурсоемкостью. Здесь сконцентрирована значительная часть национального богатства в виде основных фондов (16,5 % всех основных фондов по состоянию на 1.01.2007 года). В развитие ежегодно направляются значительные суммы капитальных вложений.

Транспорт является неотъемлемой составной частью транспортной системы национальной экономики и наиболее перспективным вектором ее дальнейшего развития, требующим соответствующего финансового обеспечения. Финансовые ресурсы необходимы, прежде всего, на воспроизводство активной части производственных фондов – подвижного состава. Автомобильный транспорт Республики Беларусь такими ресурсами не располагает. Убыточны пассажирские автомобильные перевозки. Грузовые перевозки в целом рентабельны, но общая сумма их прибыли даже на четверть не перекрывает общую сумму убытков от пассажирских перевозок. Если объективно оценить сложную экономическую ситуацию, в которой оказались предприятия автомобильного транспорта нашей республики, можно заключить, что она носит системный характер и свидетельствует о необходимости принципиального изменения государственной политики в отношении отрасли, в направлении обеспечения ей условий для самофинансирования, развития и совершенствования транспортных услуг, продвижения их на мировые рынки, повышения доходности. Финансовая самостоятельность транспортных организаций в наибольшей степени зависит от уровня налоговой нагрузки на их доходы и ее сопоставимости с налоговой нагрузкой на предприятия других отраслей экономики. Статистика показывает, что общий уровень налоговой нагрузки на доходы транспортных орга-

низаций в два раза превышает налоговую нагрузку на предприятия Министерства промышленности. Из бухгалтерских данных автопарков видно, что реальный уровень налоговой нагрузки на доходы отрасли с 2004 по 2007 годы стабильно составлял от 25 до 31 %. При этом суммарно рост налогов ежегодно значительно опережал рост выручки от реализации. Если в 2007 году выручка по грузовым перевозкам увеличилась на 17,8 % по сравнению с 2006 годом, то налоговые платежи возросли на 19,7 %. По пассажирским перевозкам выручка увеличилась на 21,1 %, а общая сумма налогов – на 30,8 %.

Мировой экономической наукой доказано, что изъятие у налогоплательщиков более 30 % их чистых доходов приводит к сворачиванию деятельности и снижению поступлений средств в государственный бюджет. Детальные расчеты ученых выявили, что при минимальном налогообложении в пределах 10–12 % прибыли и достигаются темпы экономического роста, доходящие до 10–15 % в год, при изъятиях в пределах 20–30 % экономический рост обеспечивается на уровне 3–6 % в год, а при доле налогов 30–55 % развитие экономики тормозится. Финансовые результаты деятельности транспортных организаций объективно характеризуют состояние отрасли, ее потенциал, определяют возможности дальнейшего развития.

Официальная статистика отражает негативную тенденцию, сложившуюся в автомобильном хозяйстве. По данным Министерства статистики, при общем снижении рентабельности всей транспортной отрасли убытки автомобильного хозяйства растут еще большими темпами. Для анализа и обоснованной оценки причин, влияющих на отрицательные финансовые результаты деятельности автотранспорта Республики Беларусь в целом, исследованы показатели организаций по видам перевозок. Данные отражают абсолютную убыточность пассажирских перевозок (–6,2 % в 2005 году; –3,4 % в 2006 году; –3,3 % в 2007 году). Грузовые перевозки в целом рентабельны, однако уровень рентабельности за анализируемый период повышался незначительно. Общая сумма прибыли от грузовых перевозок в целом по Министерству транспорта даже на четверть не перекрывает общую сумму убытков от пассажирских перевозок и тем более не может служить существенным инвестиционным ресурсом для развития отрасли. Приведенные данные говорят о том, что убыточность отрасли носит системный характер, и поэтому изменение ситуации требует государственных решений, в том числе и в области налогообложения.

В рамках общей налоговой нагрузки на доходы организаций выделяются три группы платежей, по-разному влияющих на финансовые результаты деятельности:

1-я группа – оборотные налоги, включаемые в виде надбавки к цене реализации продукции, работ, услуг;

2-я группа – налоги, включаемые в себестоимость продукции, работ, услуг. Через размер себестоимости они также влияют на величину цены реализации;

3-я группа – прямые налоги, уплачиваемые из прибыли.

Налоговая составляющая в цене как пассажирских, так и грузовых перевозок составляет треть общего ее размера и только 2/3 остаются у организаций на покрытие затрат по перевозкам и формирование чистой прибыли. При этом наибольшее влияние на уровень цены оказывают налоговые платежи, относимые на себестоимость транспортных услуг. Они увеличивают цену пассажирских перевозок в среднем на 21 %, грузовых – на 12 %. Оборотные налоги добавляют к цене грузовых перевозок в среднем 15 %, а пассажирских – 8 % даже с учетом того, что доходы от внутригородских и пригородных пассажирских перевозок освобождены от обложения НДС.

Налоговая нагрузка на доходы предприятий оценивается с учетом фактически уплаченных в бюджет сумм платежей. Общий уровень налоговых изъятий в государственный бюджет из доходов транспортных организаций по конкретным областным объединениям и автотранспортной отрасли в целом за три последних года фактически оставалась стабильно высоким как по грузовым, так и по пассажирским перевозкам. Высокий уровень налоговой нагрузки на автотранспорте обусловлен прежде всего спецификой структуры налоговой базы в данной отрасли, которая в связи с объективными обстоятельствами значительно выше, чем в других сферах хозяйственной деятельности. Как известно, основными объектами налогообложения, формирующими наибольшие суммы налоговых платежей, в Республике Беларусь выступают:

- во-первых, выручка от реализации продукции, работ и услуг, к которой «привязаны» оборотные налоги;

- во-вторых, фонд заработной платы, начисления и выплаты которой работникам влекут за собой значительные размеры отчислений в фонд социальной защиты населения, подоходного налога, платежей в фонд страхования, банку за кассовое обслуживание и др.

Выручка от реализации на транспорте облагается двумя платежами: отчислениями в Республиканский фонд поддержки производителей сельхозпродукции и аграрной науки по общей ставке 2 % и налогом на добавленную стоимость по ставке 18 %. Наибольшим из них является НДС, фактически уплаченная сумма которого за 2007 год составила по грузовым перевозкам 8,5 % выручки, по пассажирским – 3,7 %. Даже по усредненным данным Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь, удельный вес НДС в доходах от реализации по Министерству транспорта составляет 4,3 %. В то же время, по той же статистике, средний уровень НДС в доходах от реализации Министерства промышленности равен 0,0 %, концерна «Беллегпром» 0,9 % и т.д. Наиболее налогоемкими наряду с Министерством транспорта оказались только Министерство жилищно-коммунального хозяйства (4,7 %), Министерство торговли (5 %) и Министерство энергетики (5,5 %). Таким образом, благодаря налоговым вычетам, предусмотренным законом, в значительно более выгодных налоговых условиях по сравнению с транспортом оказались отрасли материалоемкие и экспортоориентированные. Кроме того, сам уровень добавленной стоимости, облагаемой налогом, на транспорте в 1,2 раза выше, чем, например, в промышленности, что существенно влияет на объем уплачиваемого налога даже в условиях предоставления транспорту льгот по городским и пригородным пассажирским перевозкам.

По своему определению НДС относится к категории нейтральных налогов, которые не оказывают влияния на финансовые результаты деятельности предприятий, так как его сумма, добавленная к цене реализации, должна полностью оплачиваться потребителями товаров, работ, услуг. Данный принцип, однако, не действует в транспортной отрасли. Суть проблемы состоит в том, что автохозяйства, осуществляющие городские и пригородные пассажирские перевозки и освобожденные по ним от уплаты налога на добавленную стоимость, не могут уменьшать общие платежи в бюджет на суммы НДС, предъявленные поставщиками материальных ресурсов, как это делают все остальные хозяйствующие субъекты. По закону они включают предъявленный поставщиками к зачету налог в себестоимость пассажирских перевозок, оплачивая его в конечном итоге за счет своей прибыли. Наибольшее влияние на уровень цены оказывают налоговые платежи, относимые на себестоимость транспортных услуг. Они увеличивают стоимость пассажирских перевозок по КУП «Минтранс»

на 38,1 %. Оборотные налоги добавляют к цене пассажирских перевозок по данному предприятию на первый взгляд небольшую долю – всего 6,1 % (с учетом освобождения от обложения НДС доходов от внутригородских и пригородных пассажирских перевозок). Однако это не соответствует действительности, если принять во внимание тот факт, что налог на добавленную стоимость, входящий в цену израсходованных материальных ценностей, не подлежит зачету и в полной сумме входит в себестоимость данного вида пассажирских перевозок.

Кроме оборотных налогов, повышающих цену транспортных перевозок, ее увеличивают также значительные суммы платежей и отчислений, включаемых в себестоимость услуг, что обусловлено спецификой структуры себестоимости. В ее составе преобладают материальные затраты (52,1 %) и расходы на оплату труда (23,6 %). По данным Министерства промышленности, например, расходы на оплату труда составляют всего 14,8 %.

Являясь особенно налогооблагаемым объектом, расходы на оплату труда влекут за собой и высокую налоговую составляющую в себестоимости транспортных услуг, которая в совокупности составляет 11,0 % всех затрат и превышает аналогичный показатель по Министерству промышленности почти в 2 раза. Снижение налоговой нагрузки на фонд оплаты труда с 2007 года благодаря отмене чрезвычайного налога и отчислений в фонд содействия занятости уменьшило налоговую составляющую в издержках автотранспортных организаций на 1 %, но не решило проблему высокой себестоимости транспортных услуг в целом, поскольку транспорт является не только трудоемким, но и одновременно материалоемким производством. Доля затрат на топливо в себестоимости автотранспортных перевозок составляет 29,2 %, а материалов – 14,7 %. В данной ситуации особенно важен взвешенный и объективный подход к анализу причин убыточности пассажирских перевозок и выделение в их числе налогового фактора.

Анализ показал, что удорожание себестоимости пассажирских автотранспортных перевозок обусловлено не только внешними факторами, связанными с ценами на материальные и топливные ресурсы, но и налоговой политикой по отношению к данному виду хозяйственной деятельности. Проблема состоит в том, что налог на добавленную стоимость, включаемый в издержки производства, увеличивает их на 5–6 %. В составе налоговых систем государств наиболее эффек-

тивными налогами признаются прямые налоги, которыми облагаются прибыль хозяйствующих субъектов и их имущество.

В Беларуси прибыль подлежит обложению налогом на прибыль и местными сборами. Налог на имущество представлен налогом на недвижимость, также уплачиваемым в бюджет за счет прибыли предприятий. Кроме указанных платежей в бюджет поступает часть прибыли в виде экономических санкций за нарушение налогового законодательства. В совокупности налоги, уплачиваемые АТП из прибыли, составляют небольшую (7,6 %) долю в общем объеме их налоговых платежей. Однако в отношении полученной прибыли (убытка) данные налоги приносят хозяйствам самый ощутимый финансовый ущерб, который заслуживает детального анализа и оценки.

Прибыльность грузовых автомобильных перевозок в республике сравнительно невысока. В процентном отношении к себестоимости она за последние три года не превышала 7 %, а по отдельным областным предприятиям составляла 2–3 %. В такой экономической ситуации налоги из прибыли становятся неподъемными для автохозяйств. В целом по грузовому автотранспорту в бюджет изымается большая часть полученной организациями прибыли.

По пассажирским перевозкам, в целом убыточным и не имеющим источников для уплаты данной группы платежей, их изъятие в государственный бюджет означает вторжение налогов в воспроизводственные ресурсы предприятий, что недопустимо с экономической точки зрения. За последние три года при общих убытках от перевозки пассажиров в сумме, превышающей 10 млрд. руб., предприятия ежегодно уплачивали в бюджет 6–7 млрд. руб. налогов, предусматривающих наличие прибыли как их источника. При этом если налог на прибыль и местные сборы непосредственно связаны с фактом получения прибыли, то такие платежи, как налог на недвижимость, экономические санкции и другие налоги, от него не зависят. В результате автотранспортные организации, осуществляющие пассажирские перевозки, не имея соответствующего финансового источника для уплаты указанных налогов, перечислили в бюджет собственные оборотные средства. Можно заключить, что в транспортной отрасли налоговое законодательство не только не способствует финансовой стабилизации деятельности автотранспортных организаций, но скорее, наоборот, обостряет проблемы, которые в итоге вынужденно решаются за счет бюджетных субсидий.

Следует заметить, что налоговое законодательство Республики Беларусь, как и любого другого государства, единое для всех хозяйствующих субъектов, независимо от отраслевой принадлежности и формы собственности. Вместе с тем уровень налоговой нагрузки в конкретных отраслях белорусской экономики существенно различается, что обусловлено спецификой налоговой базы, а также льготами, предоставляемыми законом в отношении отдельных видов деятельности. Наибольшая налоговая нагрузка ложится на те отрасли, где создается большой объем добавленной стоимости. Таким образом, равенство налогоплательщиков перед налоговым законом не означает равенства финансовых результатов их работы после уплаты налогов, так как закон не учитывает степень платежеспособности хозяйствующих субъектов. Налоговым кодексом Республики Беларусь указанный принцип декларируется и подкрепляется единством налоговых законов для всех категорий налогоплательщиков независимо от форм собственности и других особенностей их хозяйственной деятельности. Однако по своему существу он скорее соответствует принципу нейтральности в налогообложении, т.к. принцип равенства предполагает иные подходы: либо равенство выгоды налогоплательщиков в разных сферах бизнеса, либо равенство их способностей платить налоги.

Неравенство отраслевых условий налогообложения становится наиболее очевидным при сопоставлении структуры затрат предприятий. Уровень налоговой нагрузки на себестоимость продукции (работ, услуг) в отраслях с трудоемким характером производства, к которым относится транспорт, в два с лишним раза ощутимее, чем в материалоемких отраслях, таких как промышленность, сельское хозяйство и др. Это обуславливает необходимость дифференцированного подхода к построению всей системы их налогообложения, в том числе и к установлению налоговых льгот. Особенно существенны различия в условиях налогообложения дотационных видов деятельности, таких как производство продукции животноводства и растениеводства в сельском хозяйстве и перевозка пассажиров в городском и пригородном автотранспорте. Финансовая проблема, стоящая перед указанными видами деятельности, заключается в невозможности покрывать затраты по производству продукции (работ, услуг) за счет получаемой выручки от реализации. Однако способ ее решения в области предоставляемых налоговых льгот весьма

различен, что отражается на объемах налоговых платежей, вносимых в государственный бюджет.

По действующему законодательству колхозы, совхозы, крестьянские (фермерские) хозяйства и другие субъекты хозяйствования (работодатели), занимающиеся производством сельскохозяйственной продукции, объем которой составляет более 50 % общего объема произведенной продукции, отчисляют в фонд социальной защиты сумму средств в размере 30 % от фонда оплаты труда. В то же время такая трудоемкая отрасль экономики, как транспорт, где затраты на оплату труда в два раза превышают аналогичные затраты в сельском хозяйстве и других отраслях, отчисляет в фонд социальной защиты населения 35 % от фонда оплаты труда. Естественно, что себестоимость транспортных услуг при таком подходе значительно возрастает, как и потребность в бюджетных субсидиях на ее покрытие.

Существенные льготы предоставляются сельскому хозяйству и в сфере экологического налога. Не вносят в бюджет экологический налог производители сельскохозяйственной продукции, перешедшие на уплату единого налога. Крестьянские (фермерские) хозяйства в части деятельности по производству продукции растениеводства (кроме цветов и декоративных растений), животноводства (кроме пушного звероводства) не платят налог в течение трех лет со дня государственной регистрации.

В то же время в автотранспорте экологический налог увеличивает себестоимость перевозок на 1,6 %. Земельный налог, относимый на себестоимость сельскохозяйственной продукции, по определению должен быть главным налогом в сельском хозяйстве. Однако для сельскохозяйственных предприятий он таковым не является. Кроме того, местным советам предоставлено право в два раза уменьшать его ставки и платежи.

Для транспортных предприятий, находящихся преимущественно в городской черте, ставки земельного налога существенны, а его суммы добавляют к себестоимости автомобильных перевозок в среднем 1,5 %.

Таким образом, можно заключить, что цена производства продукции (работ, услуг) из-за налоговой составляющей в разных отраслях экономики формируется в несопоставимых условиях.

По той же причине несопоставимы и условия формирования отпускных цен. Так, сельскохозяйственные предприятия, производя-

шие продукцию растениеводства (кроме цветов и декоративных растений) и животноводства (кроме пушного звероводства), рыбоводства и пчеловодства, в отпускную цену включают НДС по льготной ставке – 10 %. Уплата налога дает им одновременно право на зачет предъявленных налоговых сумм.

Негативная для экономики и финансов сельского хозяйства ситуация, законодательно отрегулированная с 2000 года, продолжает иметь место на пассажирском городском и пригородном автотранспорте. Освобождение последних от налога на добавленную стоимость не является в полном смысле льготой, так как одновременно служит существенной причиной завышения себестоимости пассажирских перевозок и фактором убыточности автохозяйств.

Сельскохозяйственные предприятия по производству и реализации продукции растениеводства и животноводства также полностью освобождены от уплаты в государственный бюджет второго значительного оборотного налога – сборов в Республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции и аграрной науки. Освобождены от его уплаты также предприятия, обслуживающие сельское хозяйство и выполняющие работы (оказывающие услуги) организациям, осуществляющим предпринимательскую деятельность по производству продукции растениеводства, животноводства, рыбоводства и пчеловодства. Не платят сбор организации, выполняющие работы и оказывающие услуги физическим лицам по ведению личного подсобного хозяйства, крестьянские (фермерские) хозяйства в течение трех лет с момента регистрации и др., т.е. данная льгота имеет достаточно широкий спектр применения в сельском хозяйстве, уменьшая налоговые платежи в государственный бюджет.

В то же время в автотранспорте сбор в Республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции и аграрной науки забирает у автохозяйств 2 % их общей выручки от перевозки грузов и пассажиров, что соответственно сказывается на конечных финансовых результатах. Различен в двух сопоставляемых отраслях также режим налогообложения недвижимости и прибыли. По действующему законодательству кроме общеустановленных льгот сельскохозяйственные предприятия (колхозы, совхозы, крестьянские (фермерские) хозяйства, межхозяйственные организации, сельскохозяйственные кооперативы, подсобные сельские хозяйства предприятий и организаций, другие сельскохозяйственные формирования) освобож-

дены от обязанности уплачивать налог на недвижимость и участвующие в предпринимательской деятельности основные средства сельскохозяйственного назначения. Эта льгота позволяет оставлять в распоряжении сельскохозяйственных предприятий значительную долю прибыли. В то же время платежи налога на недвижимость в автохозяйствах, составляя в 2007 году более 80 % всех платежей из прибыли, увеличили общий убыток от их хозяйственной деятельности на 5 млрд. руб. В общем комплексе льгот, предоставляемых по уплате налога на прибыль, сельскохозяйственные предприятия полностью освобождаются от его уплаты по прибыли от реализации продукции растениеводства и животноводства. Таким образом, можно заключить, что налоговое законодательство, декларируя в принципе равенство налоговых законов для хозяйствующих субъектов независимо от отраслевой принадлежности, вида деятельности, формы собственности, на практике не обеспечивает равенство налогообложения доходов и имущества. В рыночной нерегулируемой экономике это привело бы к переливу капитала в более благоприятные по налоговым условиям области хозяйствования, т.е. к его уходу из сферы транспортного обслуживания. В государственной регулируемой экономике Беларуси этого не происходит, что, однако, не умаляет проблемы совершенствования налоговых отношений транспортной отрасли с государственным бюджетом. Следует подчеркнуть, что ни в одной развитой стране не существует какой бы то ни было «особенной» системы налогообложения транспорта, поскольку это явилось бы прямым нарушением фундаментального принципа построения всех современных систем налогообложения – принципа нейтральности. Этот принцип декларирует равный налоговый подход ко всем категориям плательщиков, вне зависимости от их отраслевой принадлежности, организационно-правовой формы или формы собственности. Перевозки грузов и пассажиров являются услугами. Таким образом, они выступают объектом налогообложения в общеустановленном порядке в соответствии с налоговым законодательством той или иной страны. Вместе с тем практически во всех развитых странах при налогообложении услуг по транспортным перевозкам существуют определенные налоговые льготы, касающиеся городского пассажирского транспорта.

Глава 5. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

5.1. Характеристика конкурентной среды предприятия

Говоря о конкуренции и конкурентоспособности, нельзя не упомянуть о приложении данных понятий к проблеме взаимоотношений различных предприятий на рынке. Если конкурентоспособность рассматривалась как характеристика товара, указывающая на возможность его успешного продвижения на рынке, то теперь рассмотрим конкурентоспособность как характеристику предприятия в целом. В данном контексте будем рассматривать конкурентоспособность как показатель распределения продаж (доли рынка).

В ходе анализа конкретных сторон деятельности предприятия и его конкурентов часто возникают вопросы и проблемы общего характера, связанные с необходимостью объяснения мотивов тех или иных действий. В данной ситуации имеет смысл говорить о конкурентной среде как о среде существования фирмы и как о системе показателей, относительно которых выявляется конкурентоспособность предприятия.

Особенности конкурентной среды предприятия определяются типом конкуренции на рассматриваемом рынке. Диагностика факторов конкурентной среды представляет собой анализ ключевых характеристик, описывающих состояние рынка. Это государственная политика, распределение производителей и возможность появления новых конкурентов, распределение потребителей и их влияние на интенсивность конкуренции, угроза со стороны товаров-заменителей (рис. 5.1).

Представленные элементы конкурентной среды не являются изолированными друг от друга. Их совокупное действие, проявляющееся в конкретных рыночных ситуациях, трудно расчленить на отдельные составляющие, что вызывает определенные сложности при оценке взаимодействия данных элементов. В то же время именно уровень активности конкурентной среды является определяющим моментом в построении маркетинговой политики предприятия и выборе средств и методов ведения конкурентной борьбы.



Рис. 5.1. Структура конкурентной среды предприятия

Одной из важнейших характеристик активности конкурентной среды предприятия является степень противодействия конкурентов в борьбе за потребителей и новые рыночные ниши, или интенсивность конкуренции. Ввиду сложности непосредственной оценки взаимоотношений факторов конкурентной среды (поставщиков; потребителей; предприятий, начинающих бизнес на рассматриваемом рынке; производителей товаров-заменителей; непосредственных конкурентов) возможно косвенное измерение интенсивности конкуренции. Оно основано на оценке реально контролируемых следствий данных отношений. Результаты анализа позволили выделить три агрегированных фактора, определяющих интенсивность конкуренции. К таким факторам необходимо отнести характер распределения рыночных долей между конкурентами, темпы роста рынка и его рентабельность.

Ключевым параметром конкуренции на рынке (нише рынка) является интенсивность конкуренции. Оценка интенсивности конкуренции имеет глобальное значение при анализе рынка, так как позволяет выявить общую привлекательность вторжения на рынок,

составить стратегию продвижения товара, предварительно оценить результаты деятельности. Оценка интенсивности конкуренции включает анализ распределения рыночных долей между конкурентами; темпов роста рынка; рентабельности рынка.

5.2. Распределение рыночных долей между конкурентами и интенсивность конкуренции

Для оценки характера распределения рыночных долей между конкурентами обычно пользуются показателем, отражающим степень концентрации производства в отрасли. Он позволяет оценить степень монополизации рынка и является величиной, обратной интенсивности конкуренции. В соответствии с принятой практикой расчета используется так называемый четырехдольный показатель концентрации (CR_4 – Concentration Ratio):

$$CR_4 = \frac{OP_1 + OP_2 + OP_3 + OP_4}{OP},$$

где OP_i – объем реализации продукции i -го предприятия;

OP – общий объем реализации продукции заданного ассортимента.

Иначе говоря, CR_4 представляет собой общую долю четырех первых предприятий рынка, реализующих максимальные объемы продукции в общем объеме реализации продукции на рассматриваемом рынке. Существенным недостатком показателя концентрации является его «нечувствительность» к различным вариантам распределения долей между конкурентами. Например, CR будет одинаковым и равным 0,8 в двух совершенно различных рыночных ситуациях: 1) одно предприятие контролирует 77 % рынка, а остальные 23 – по 1 %; 2) пять равномогущих предприятий владеют 20 %-ми долями рынка.

Другим известным подходом, частично лишенным этого недостатка, является оценка распределения рыночных долей с помощью суммы квадратов рыночных долей конкурентов – индекса Херфиндала (Herfindahl Index):

$$I_h = \sum D_i^2 \text{ или } I_h = 10000 \sum D_i^2. \quad (5.1)$$

При
$$D_i = \frac{OP_i}{OP}, \quad i = 1, \dots, n,$$

где I_h – индекс Херфиндала ($0 < I_h \leq 1$);

D_i – доля i -го предприятия в общем объеме реализации продукции заданного ассортимента.

Значение индекса Херфиндала увеличивается по мере роста уровня концентрации в отрасли и при чистой монополии достигает единицы. В отрасли (на рынке), где действуют 100 равномоощных предприятий с равными долями, он равен 0,01.

Как видно из формулы (5.1), I_h не учитывает ранги предприятий. Этого недостатка лишен индекс Розенблота (I_r), который рассчитывается с учетом порядкового номера предприятия, полученного на основе ранжирования долей от максимума к минимуму (i):

$$I_r = \frac{1}{2\sum(i \cdot D_i) - 1}.$$

Как нетрудно заметить, представленные показатели, несмотря на их достаточно высокую информативность, не являются полностью удовлетворительными, так как дают лишь общую оценку распределения долей без учета конкретных особенностей рынка. Для более полной оценки взаимовлияния интенсивности конкуренции и распределения долей рынка между предприятиями необходимо обратиться к опыту ведения конкурентной борьбы.

Из практики бизнеса известно, что существует некоторая критическая пропорция долей двух независимых конкурентов, когда стремление к изменению данной пропорции затухает. Обычно эту пропорцию определяют как 2 к 1 и более. Иначе говоря, это такое состояние на рынке, когда для двух конкурентов i и j выполняется неравенство

$$D_i \geq 2D_j.$$

И, напротив, отсутствие резкой разницы значений рыночных долей существенно повышает активность предприятий в борьбе за конкурентные преимущества. Более слабые пытаются атаковать ближай-

ших конкурентов, незначительно превосходящих их по степени доминирования на рынке, а более мощные стремятся утвердить свою позицию, что также требует определенных усилий и является причиной постоянных конфликтов даже по малозначительным поводам.

Наибольшая конкурентная активность наблюдается при примерном равенстве долей. В этом случае при равномогности конкурентов ($D_i = D_j$) их стратегии часто идентичны, что является признаком неустойчивого, конфликтного состояния на рынке. Таким образом, при отсутствии явных лидеров и аутсайдеров, когда весь рынок рассматриваемого товара (товарной группы) представлен конкурентами, владеющими равными долями рынка (при прочих равных условиях), интенсивность конкуренции максимальна.

Данное положение является основой для оценки интенсивности конкуренции на заданном товарном рынке с помощью измерения степени сходства рыночных долей конкурентов. Для такой оценки используется коэффициент вариации, равный отношению среднеквадратического отклонения долей к их среднеарифметическому значению. Очевидно, что чем выше коэффициент вариации, тем ниже интенсивность конкуренции, и наоборот.

Формулы для расчета имеют вид

$$U_D = 1 - \frac{\sigma(D)}{D_{\text{ср}}} \quad \text{или} \quad U_D = 1 - \frac{\sqrt{\frac{1}{n} \sum (D_i - D_{\text{ср}})^2}}{D_{\text{ср}}}, \quad i = 1, \dots, n,$$

где U_D – интенсивность конкуренции на рассматриваемом товарном рынке, измеренная на основе оценки степени сходства долей конкурентов;

$\frac{\sigma(D)}{D_{\text{ср}}}$ – коэффициент вариации рыночных долей (D_i) конкурентов;

$\sigma(D)$ – среднеквадратичное отклонение D_i ;

$D_{\text{ср}}$ – среднее арифметическое значение D_i ;

n – количество предприятий на рассматриваемом товарном рынке.

Как нетрудно заметить, среднее арифметическое значение долей всей совокупности предприятий зависит только от количества пред-

приятый, работающих на рассматриваемом рынке (n), и рассчитывается по формуле

$$D_{\text{ср}} = \frac{1}{n}.$$

В связи с этим формула (5.2) принимает более простой вид:

$$U_{\text{Д}} = 1 - n \sqrt{\frac{1}{n} \sum_i (D_i - \frac{1}{n})^2}, \quad i = 1, \dots, n,$$

5.3. Темпы роста рынка и интенсивность конкуренции

При всей важности показателя $U_{\text{Д}}$ он является необходимым, но не достаточным измерителем интенсивности конкуренции, так как не учитывает характер развития рынка как целостного образования. Речь идет о динамических характеристиках спроса и предложения, которые выражаются в темпах роста объемов продаж. Дело в том, что ускоренный рост рынка даже при равномоности конкурентов может устранять многие противоречия между предприятиями за счет удовлетворенности темпами развития. Высокие темпы, например на быстроразвивающихся рынках, обеспечиваемые растущим спросом и предложением товаров, отодвигают на задний план многие проблемы, в том числе и конкуренции. Происходит это главным образом из-за того, что увеличение рыночных долей предприятий происходит не за счет конкурентов, а за счет увеличения количества потребителей или объемов (кратности) покупок уже существующим потребителем. В этой ситуации интенсивность конкуренции падает.

Однако ускоренный рост не может продолжаться бесконечно. По многим объективным и субъективным причинам любой товарный рынок переживает состояния стагнации, застоя или небольшого позиционного роста, когда увеличение объема продаж предприятия может происходить главным образом за счет переманивания потребителей у конкурентов и/или ухудшения позиции конкурентов. В этой ситуации активность борьбы значительно возрастает. Этот факт необходимо учитывать в комплексной оценке интенсивности конкуренции. Главная сложность такого учета заключается в неоднозначности определения граничных значений темпов роста, за пределами которых

интенсивность конкуренции минимальна (область значений темпов роста больших 100 %) или приближается к максимуму (значения темпов роста, меньших 100 %). Тем не менее практика бизнеса свидетельствует, что большинство ситуаций, описывающих динамику рынков конкретных товаров, можно ограничить двумя предельными значениями годовых темпов роста объемов реализации: 70 и 140 %. В этом диапазоне рыночных ситуаций могут быть распределены значения показателя интенсивности конкуренции, учитывающего темпы роста объемов продаж на рассматриваемом рынке ($U_{тр}$):

$$U_{тр} = 1 - \frac{T_p - 70}{140 - 70} = \frac{140 - T_p}{70}, \quad (5.3)$$

где T_p – годовой темп роста объема продаж на рассматриваемом товарном рынке без учета инфляционной составляющей, %.

Общая схема $U_{тр}$ будет иметь следующий вид:

$$\text{если } \left\{ \begin{array}{l} T_p \geq 140\% \\ 70\% < T_p \leq 140\% \\ T_p = 70\% \end{array} \right\}, \text{ то } \left\{ \begin{array}{l} \Rightarrow 0 \\ U_{тр} = (140 - T_p) / 70 \\ \Rightarrow 1 \end{array} \right\}. \quad (5.4)$$

Необходимо также отметить, что при значениях T_p , меньших 70 % (сворачивание рынка), интенсивность конкуренции значительно ослабевает. Однако данное состояние нельзя отнести к действующим рынкам. Оно характерно для класса ситуаций, связанных с прекращением реализации рассматриваемых товаров или со значительными экономическими потрясениями рынка. Данные обстоятельства требуют специального рассмотрения и не являются предметом настоящего пособия. Абсолютное же большинство реальных рыночных ситуаций можно оценить с использованием формул (5.3), (5.4).

5.4. Рентабельность рынка и интенсивность конкуренции

Другим важным экономическим фактором, определяющим интенсивность конкуренции, является коэффициент рентабельности рассматриваемого рынка (P_p), определяемый отношением совокупной

прибыли, полученной предприятиями на данном рынке (Π), к общему объему продаж (OP):

$$P_p = \frac{\Pi}{OP}. \quad (5.5)$$

Установлено, что рынок с высокой рентабельностью характеризуется превышением спроса над предложением. Это обстоятельство позволяет реализовывать цели, стоящие перед предприятиями, относительно бесконфликтными приемами и методами, не затрагивающими интересы конкурентов. С уменьшением прибыльности бизнеса ситуация меняется на противоположную.

Данная тенденция имеет объективную основу. Она отмечена в исследованиях многих экономистов. В частности, ряд микроэкономических теорий рынка для оценки степени доминирования предприятия на рынке использует коэффициент Лернера (L):

$$L = \frac{Ц - MC}{Ц}, \quad (5.6)$$

где $Ц$ – цена товара;

MC – предельные издержки на производство и реализацию товара.

Нетрудно заметить, что представленный коэффициент отражает способность продавца влиять на цену товара. Чем выше коэффициент Лернера, тем сильнее власть предприятия на рынке и, следовательно, тем меньше предприятие зависит от конкурентов, поставщиков, потребителей и т.п. Если проинтегрировать данное выражение по всем предприятиям, работающим на рассматриваемом рынке, можно прийти к ранее представленному показателю рентабельности рынка (5.5). Таким образом, помимо индикатора прибыльности рынка P_p показывает уровень активности конкурентной среды предприятий и отражает степень их «свободы» в извлечении прибыли. Чем он выше, тем меньше давление конкурентной среды и, следовательно, ниже интенсивность конкуренции, и наоборот. Данный вывод может быть обобщен в виде формулы

$$U_p = 1 - \frac{\Pi}{OP} = 1 - P_p,$$

где U_p – показатель интенсивности конкуренции, учитывающий уровень рентабельности рынка.

Для ситуаций с более чем 100 %-й рентабельностью U_p стремится к 0, а в условиях убыточного бизнеса – к 1. Общая схема определения U_p имеет следующий вид:

$$\text{если } \begin{cases} P_p \geq 1 \\ 0 < P_p < 1 \\ P_p \leq 0 \end{cases}, \text{ то } \begin{cases} \Rightarrow 0 \\ U_{\text{тр}} = 1 - P_p \\ \Rightarrow 1 \end{cases}.$$

Необходимо отметить, что представленные факторы, конечно же, не исчерпывают все возможные направления влияния конкурентной среды на интенсивность конкуренции. В частности, при расчете показателей U_d , $U_{\text{тр}}$, U_p не акцентировалось внимание на технологических нововведениях, модификации продукции, изменении стратегической значимости рынка и других важных моментах, способных существенно изменить характер конкурентной борьбы. Это сделано не случайно. При детальном рассмотрении абсолютное большинство изменений конкурентной среды находит отражение в динамике рыночных долей конкурентов, темпах роста и рентабельности рынка, что подтверждают практика конкуренции [3].

Для удобства проведения сравнительного анализа интенсивности конкуренции на различных рынках (сегментах рынка) и оценки их привлекательности (с точки зрения конкурентной активности) представляется полезным оперирование обобщенной характеристикой интенсивности конкуренции. Помимо базы сравнения она дает возможность уточнить результаты анализа отдельных элементов конкурентной среды предприятия и более последовательно подойти к формированию специального аналитического отчета.

Обобщение частных показателей U_d , $U_{тр}$, U_p с учетом их мультипликативного характера можно произвести на основе средней геометрической:

$$U_k = \sqrt[3]{U_d \cdot U_{тр} \cdot U_p},$$

где U_k – обобщенный показатель интенсивности конкуренции, $0 \leq U_k \leq 1$.

Таким образом, представленная формула расчета позволяет дать агрегированную, общую оценку активности конкурентной среды предприятия.

В соответствии с представленными схемами расчета и задачами анализа его основное назначение – измерение интенсивности конкуренции. Вместе с тем было бы неверным считать, что с помощью данной характеристики можно описать все многообразие состояний анализируемой деятельности. Как и любой другой сложный процесс, конкурентная борьба требует системы показателей для ее оценки. С помощью U_k невозможно определить, при каких условиях достигаются те или иные конкурентные преимущества, так как она только косвенно связана с результатами конкретных мероприятий, направленных на создание неравных условий хозяйствования. Этот факт требует детализации оценки на основе более полного учета различных сторон деятельности конкурентов, что и является предметом анализа их деятельности.

Анализ деятельности конкурентов является неотъемлемой частью анализа конкуренции в отрасли и конкурентоспособности товара. Изучая сильные и слабые стороны конкурентов, можно корректировать свою стратегию в целях повышения конкурентоспособности продукции посредством исправления ошибок соперников, перехода в другие или создания новых (промежуточных) ниш рынка. Анализ деятельности конкурентов помогает понять собственное положение на рынке. Как уже упоминалось, за понятием конкурентоспособности скрывается не столько показатель возможности продажи товара, сколько показатель распределения рыночной доли между предприятиями. Именно поэтому анализ деятельности конкурентов в своей основе опирается на показатель рыночной доли. Он включает следующие разделы: анализ рыночной доли конкурентов; анализ влияния реализации продукции на рыночную долю; анализ влияния ак-

тивности сегментов рынка на рыночную долю; анализ влияния ассортиментно-ценовой политики на рыночную долю; анализ влияния предпочтений потребителей на рыночную долю.

5.5. Конкурентоспособность автотранспортных услуг

5.5.1. Понятие конкурентоспособности автотранспортных услуг

В условиях высокой насыщенности рынка автомобильных перевозок, превышения на нем предложения над спросом каждому АТП приходится вести жесткую борьбу за предпочтения потребителя. Множество АТП одновременно предлагают одинаковые или различные способы удовлетворения одной и той же потребности клиента на равных или незначительно варьирующихся ценовых условиях. В этой ситуации предпочтение потребителя отдается услугам, которые в маркетинге определяются как конкурентоспособные.

В общих чертах конкурентоспособность можно определить как комплексную многоаспектную характеристику автотранспортных услуг, определяющую их предпочтение на рынке по сравнению с аналогичными услугами конкурентов как по степени соответствия конкретной общественной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение, что и обеспечивает возможность реализации данной услуги в определенный момент времени на конкретном рынке. Отсюда следует, что конкурентоспособность обуславливается качественными и стоимостными особенностями услуги, которые учитываются потребителем согласно их непосредственной значимости для удовлетворения потребностей. При этом среди аналогичных услуг большей конкурентоспособностью КСП на рынке обладает та, которая благодаря своим свойствам обеспечивает наибольший полезный эффект Э по отношению к цене потребления Ц.

Поэтому условие предпочтения автотранспортных услуг имеет вид

$$\text{КСП} = \frac{\text{Э}}{\text{Ц}} \rightarrow \max.$$

Это и есть условие конкурентоспособности автомобильных перевозок в самом общем виде.

Основным условием возникновения конкурентных отношений следует считать наличие платежеспособного спроса и предложения предприятий. Превышение предложения над спросом и создает конкуренцию между АТП за возможность предоставления транспортного обслуживания тем или иным потребителям. Это требует от АТП гибкости хозяйственной политики, способности к нововведениям, выбору правильных направлений политики капитальных вложений, создание конкурентоспособных услуг за счет качества и снижения издержек.

Основу коммерческой деятельности представляет собой информация о провозных возможностях или емкости данного рынка услуг. Наибольшее внимание при изучении предоставляемых услуг должно уделяться вопросам соответствия транспортного обслуживания требованиям клиентов, расширения сферы предоставляемых услуг, выявления достоинств, недостатков и качества транспортного обслуживания. С целью создания дополнительных удобств для клиентов и расширения рынка потенциальных потребителей предприятие может:

- оказывать содействие выполнению перевозок советами, рекомендациями по вопросам определения стоимости и условий перевозок, мест сбыта, о которых отправитель может быть не осведомлен;
- предоставлять в аренду свой подвижной состав как с техническим обслуживанием, так и без него;
- изменять направления перевозок и переадресовки грузов, использовать транзитные перевозки и т.д.

Выбирая транспортную организацию, потребитель учитывает прежде всего качество предыдущего обслуживания, возможности и дальнейшие перспективы сотрудничества, стоимость услуг, финансовое положение, количество претензий к данному АТП и т.д. В случае несоответствия предприятия предъявляемым к нему требованиям оно может потерять потребителей, а отказ хотя бы одного клиента от транспортного обслуживания вызовет снижение объема услуг и приведет к потере части дохода предприятия.

Конкурентоспособность услуг автомобильного транспорта более полно раскрывается через систему ее показателей. Они представляют собой совокупность критериев количественной оценки уровня конкурентоспособности перевозок.

Основой для построения системы показателей конкурентоспособности автомобильных перевозок является анализ взаимодейст-

вия потребности и услуги, в ходе которого осуществляется их сравнение и выявляется степень отношения друг другу. Любая потребность имеет иерархическую структуру, в которой одни элементы с точки зрения потребителя по своей значимости превосходят другие. Иерархии элементов потребности соответствует иерархия показателей, характеризующих данную услугу. Об этом соответствии можно говорить в том смысле, что каждый показатель свидетельствует о наличии свойств, обеспечивающих удовлетворение части общей потребности в грузовых (пассажи́рских) перевозках.

Суммарный полезный эффект Э каждого вида перевозок по существу представляет собой производную нескольких факторов, важнейшим из которых является качество услуги. Именно оно является основным критерием успеха продукции автомобильного транспорта в конкурентной борьбе на рынке и образует группу качественных показателей конкурентоспособности. Действительно, чтобы данная услуга могла удовлетворить конкретную потребность, она должна обладать набором параметров, совпадающих с характеристиками той или иной потребности.

Более того, выбирая услуги конкретного АТП, потребитель стремится оптимизировать свои расходы на удовлетворение потребности и затратить на это минимум средств. Поэтому для него первостепенную важность представляет уровень затрат, связанных с потреблением продукции автомобильного транспорта. Параметры, которые оказывают влияние на уровень расходов потребителя, можно объединить в группу экономических.

Достаточно близко к экономическим находится группа организационно-коммерческих показателей, которые характеризуют условия и коммерческие затраты на формирование спроса и стимулирование реализации продукции автомобильного транспорта на конкретном рынке.

Все многообразие параметров, с помощью которых можно охарактеризовать конкурентоспособность перевозок, представлено на схеме, изображенной на рис. 5.2.

При оценке конкурентоспособности автомобильных перевозок, показатели, характеризующие уровень качества (качественные), отображают свойства транспортного обслуживания, благодаря которым оно удовлетворяет конкретную общественную потребность. Как видно из рис. 5.2, качественные показатели конкурентоспособности

перевозок можно разделить на две большие группы: классификационные и оценочные.

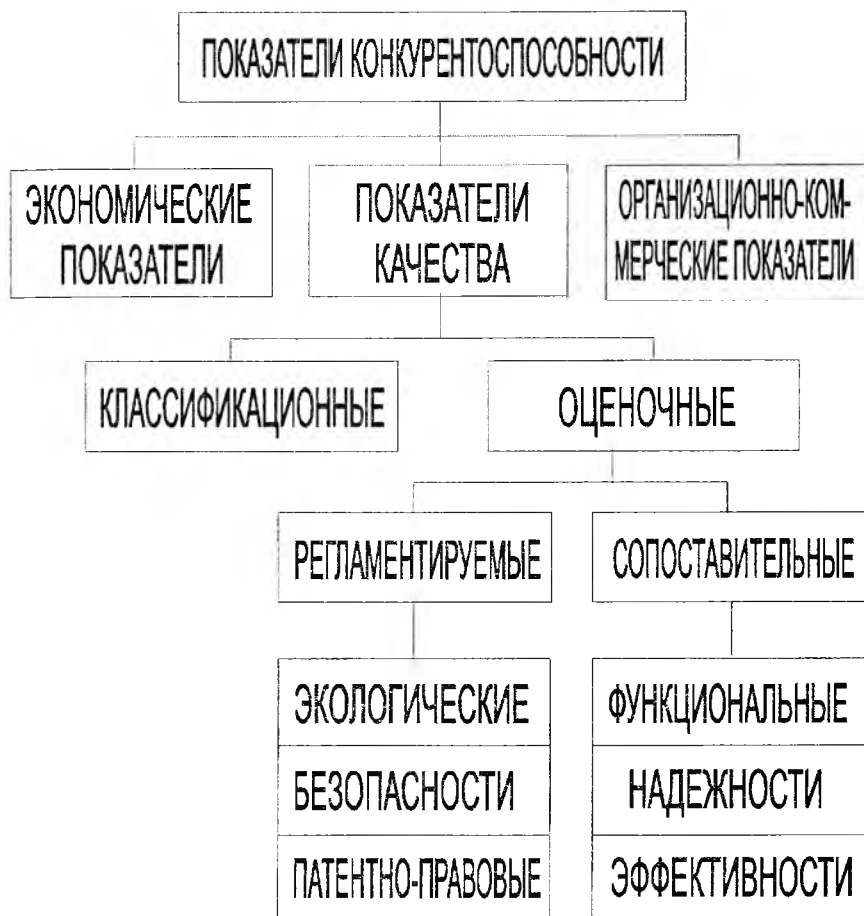


Рис. 5.2. Показатели конкурентоспособности автотранспортных услуг

Классификационные показатели характеризуют принадлежность перевозок к определенной классификационной группировке в выбранной системе классификации и определяют основное назначение (перевозка пассажиров, грузов) и область применения (обслуживание промышленных предприятий, строительства, сельского хозяй-

ства, торговли, коммунального хозяйства, почтовые и специализированные перевозки, междугородные, международные перевозки, транспортное обслуживание станций, портов и другие).

Оценочные показатели количественно характеризуют те свойства, которые определяют качество перевозок. Они используются для формирования требований к качеству. Как видно из рис. 5.2, оценочные показатели подразделяются на регламентируемые, устанавливаемые государством в законодательном порядке в виде различных нормативов, лимитов, квот, разрешений, запреты и т.п.; и сопоставительные, при анализе конкурентоспособности используемые в качестве критерия сравнения.

Экологические показатели характеризуют уровень вредных воздействий на окружающую среду, возникающих при эксплуатации подвижного состава. К ним относятся: уровень выбросов выхлопных газов (СО) в окружающую среду, дымность (для дизельных двигателей), шумность и другие. В большинстве стран экологические показатели устанавливаются соответствующими техническими регламентами и нормами, выполнение которых обязательно («Larmarm Kraftfahrzeuge» (тягач с низким уровнем шума) – Австрия), «Gerauscharm Kraftfahrzeuge» (тягач с низким уровнем шума) – Германия, «Green Lorry» (зеленый грузовик), «Greener and Safe Lorry» (более зеленый и безопасный грузовик).

Показатели безопасности характеризуют особенности перевозок, обеспечивающие безопасность клиентов (пассажиров), а также всех участников транспортного процесса, уличного движения, пешеходов, водителя и т.д. Очевидно, что эти показатели определяют и зависят прежде всего от технического состояния того подвижного состава, на котором осуществляются перевозки, а также от вида перевозимого груза, качества дорог и дорожного покрытия, условий, в которых осуществляются перевозки, мастерства и профессионализма водителя, режима его работы.

Существенным фактором, определяющим конкурентоспособность перевозок, являются патентно-правовые показатели. Патентно-правовая чистота обеспечивается, если перевозки осуществляются на основании выданных соответствующим государственным органом лицензий, при условии обязательного CMR-страхования. Кроме того, на многих АТП может быть запатентовано название предприятия.

Показатели надежности характеризуют степень выполнения АТП всех условий договоров с клиентурой. К данному виду показателей

относятся: своевременность и срочность доставки груза, степень его сохранности и т.д.

Функциональные показатели определяют, какую основную потребность и как именно ее удовлетворяет конкретное АТП. Отвечая на вопрос: «Какую потребность?», можно выделить: перевозки тарных и бестарных, мелкоштучных, тяжеловесных, негабаритных, габаритных; навалочных, насыпных, наливных, газообразных, опасных, малоопасных, скоропортящихся, антисанитарных; с резким запахом грузов; грузов, требующих особой защиты от атмосферных осадков, температурного воздействия, ударов, сотрясений; особо дорогостоящих грузов и т.д. Отвечая на вопрос: «Как именно удовлетворяется потребность?», можно выделить следующие показатели: скорость доставки грузов, комплектность выполнения транспортной и экспедиционной услуги, ритмичность обслуживания заказчиков.

Показатели эффективности характеризуют, насколько эффективно сработало предприятие в сложившихся условиях хозяйствования. К ним относятся: рентабельность перевозок (по видам и клиентуре); прибыль, полученная с 1 т-км выполненной работы; прибыль, приходящаяся на один среднесписочный автомобиль; прибыль, приходящаяся на одного среднесписочного работника; доля затрат в доходах и др.

К экономическим показателям конкурентоспособности продукции относят расходы на покупку (продажная стоимость товара) и расходы, связанные с потреблением или эксплуатацией товара. Расходы по эксплуатации состоят из затрат на транспортировку товаров, их установку у потребителя, обучение персонала, проведение ремонта, технического обслуживания, непосредственную эксплуатацию (потребление запасных частей, топлива, электроэнергии), налогов, страховых взносов и т.д. Продажная цена товара и эксплуатационные расходы составляют так называемую цену потребления товара. Это и есть важнейший экономический показатель конкурентоспособности товара, т.к. он включает в себя совокупные затраты, которые несет покупатель, удовлетворяя свою потребность.

Применительно к продукции автомобильного транспорта понятие *цена потребления* соотносится только с единовременными затратами, связанными с оплатой транспортных услуг по установленному АТП тарифу, который также может включать различного рода доплаты.

В связи с этим важнейшим и практически единственным экономическим показателем продукции автомобильного транспорта является тариф. Причем для оценки конкурентоспособности перевозок, осуществляемых подвижным составом различной грузоподъемности, рекомендуется использовать тариф за 1 т-км. При международных перевозках экономическим показателем является ставка за перевозку (фрахт), включая также все возможные доплаты к ставке.

Организационно-коммерческие показатели раскрывают преимущества или недостатки в уровне конкурентоспособности перевозок по характеру и качеству исследований рынка и запросов потребителей, степени эффективности работы по стимулированию реализации услуг автомобильного транспорта, рекламной деятельности, правильности выбора ценовой стратегии. Они также свидетельствуют о качестве коммерческой работы и включают в себя уровень компетентности в подготовке и проведении переговоров и заключении сделок, в выборе форм уторговывания условий договора, в частности, определении конечной величины тарифа или ставки фрахта, качество перевозок, сроков; согласование условий и форм платежа и др.

Организационно-коммерческие показатели в конечном итоге определяют эффективность маркетинговой деятельности предприятия. Они свидетельствуют об умении максимально использовать сложившуюся в данный момент времени рыночную ситуацию с тем, чтобы достичь конкурентных преимуществ на рынке.

Для эффективного функционирования АТП должно своевременно приспосабливаться к изменению рыночных условий. Обеспечивать рыночную ориентацию управления предприятием помогает знание маркетинга. Применительно к транспортному обслуживанию потребителей маркетинг можно определить как деятельность предприятия по реализации его основной продукции – транспортной услуги – с целью наиболее полного удовлетворения существующих и прогнозируемых потребностей потребителей, выраженных в виде спроса, применяя при этом наиболее выгодный способ, позволяющим получить максимальный эффект.

Специфическая особенность рынка транспортных услуг состоит в том, что в отличие от рынков товаров, имеющих вещественную форму, сделки здесь заключаются на продукцию, которая еще не произведена и будет потребляться одновременно с ее производством. И хотя основополагающие принципы и функции маркетинга, принятые в управле-

нии производством, могут быть распространены на транспортную сферу, их конкретное применение требует учета особенностей технологии и организации перевозочного процесса, условий реализации транспортных услуг, специфики отдельных видов транспорта. Кроме того, транспортные услуги обладают рядом характеристик, отличающих их от маркетинга других видов услуг, что необходимо иметь в виду при разработке соответствующих маркетинговых программ.

Во-первых, услуга транспорта в большинстве случаев оплачивается до того момента, когда она предоставляется покупателю (например, заказ на перевозку домашних вещей и т.п.). Для повышения осязаемости транспортных услуг и тем самым укрепления доверия к себе со стороны клиентов перевозчик может подробно описать условия перевозки, акцентировать внимание на связанных с ней дополнительных выгодах, в том числе сопутствующих услугах по промежуточному хранению, пакетированию, контейнеризации грузов различного назначения, выполнению погрузочно-разгрузочных работ и др.

Во-вторых, транспортная услуга представляет собой конкретную потребительскую стоимость лишь в определенное время и на определенном направлении, что существенно ограничивает возможность ее замены на рынке. Она, как и всякая другая услуга, неотделима от своего источника, не может существовать вне процесса своего производства, а следовательно, накапливаться. Поэтому в резерве могут быть только транспортные ресурсы, содержание которых требует значительных затрат. По этой причине при колебаниях спроса перед транспортными предприятиями встают серьезные проблемы.

В-третьих, качество транспортных услуг колеблется в широких пределах в зависимости от конкретных перевозчиков, а также от времени и места их предоставления. Так как в условиях рыночной конкуренции грузоотправители получают возможность выбора перевозчика (экспедитора), то в лучшем положении оказываются те предприятия, которые в состоянии предоставить услуги более широкого ассортимента и относительно высокого уровня качества. В свою очередь, качество транспортного обслуживания подкрепляется соответствующей инфраструктурой и материально-техническим обеспечением (современный подвижной состав, погрузоразгрузочная техника, развитая система технического сервиса, дороги с хорошим покрытием, складские и контейнерные терминалы, электронные средства передачи данных и т.д.).

Высокая капиталоемкость транспортных ресурсов ограничивает возможность маневрирования ими, влияет на уровень транспортных тарифов, особенно при снижении объема перевозок.

Перевозки грузов являются основным видом услуг транспорта. Вместе с тем предприятия грузового автотранспорта в условиях высокой конкуренции и падения спроса на перевозки расширяют транспортно-экспедиционные и непрофильные виды услуг, пользующиеся повышенным спросом, в том числе за счет дополнительного коммерческого использования земельных участков под охраняемые стоянки, зданий и сооружений, находящихся в собственности предприятия, под складские и офисные помещения, производственных мощностей по ремонту и обслуживанию автомобилей, заправочных станций и т.д. В современных условиях, в зависимости от спроса со стороны потребителей, появляются новые виды услуг транспорта (страхование грузов, консалтинг и др.).

Маркетинговые исследования по оценке состояния рынка и анализу тенденций и перспектив его развития должно проводить каждое транспортное предприятие независимо от его размеров. Результаты исследований рынка оказывают прямое воздействие на долгосрочную стратегию предприятия, его текущую политику и являются базой для разработки плана маркетинга и определения потребности в финансовых, людских и материально-технических ресурсах.

Неотъемлемыми элементами деятельности транспортных предприятий на рынке являются конкуренция и взаимодействие между ними. В рыночных условиях каждое АТП должно уметь оценивать уровень своей конкурентоспособности и своевременно принимать меры по предотвращению убыточности и банкротства.

Общая схема оценки конкурентоспособности автомобильных перевозок представлена на рис. 5.3.

После выбора конкретной перевозки (рейса), для которой проводится оценка, на основе изучения рынка и требований клиентов определяется перечень качественных, экономических и организационно-коммерческих показателей, подлежащих исследованию.

Далее инструментом оценки является единичный параметрический показатель, характеризующий уровень исследуемого параметра по сравнению с базой сравнения.

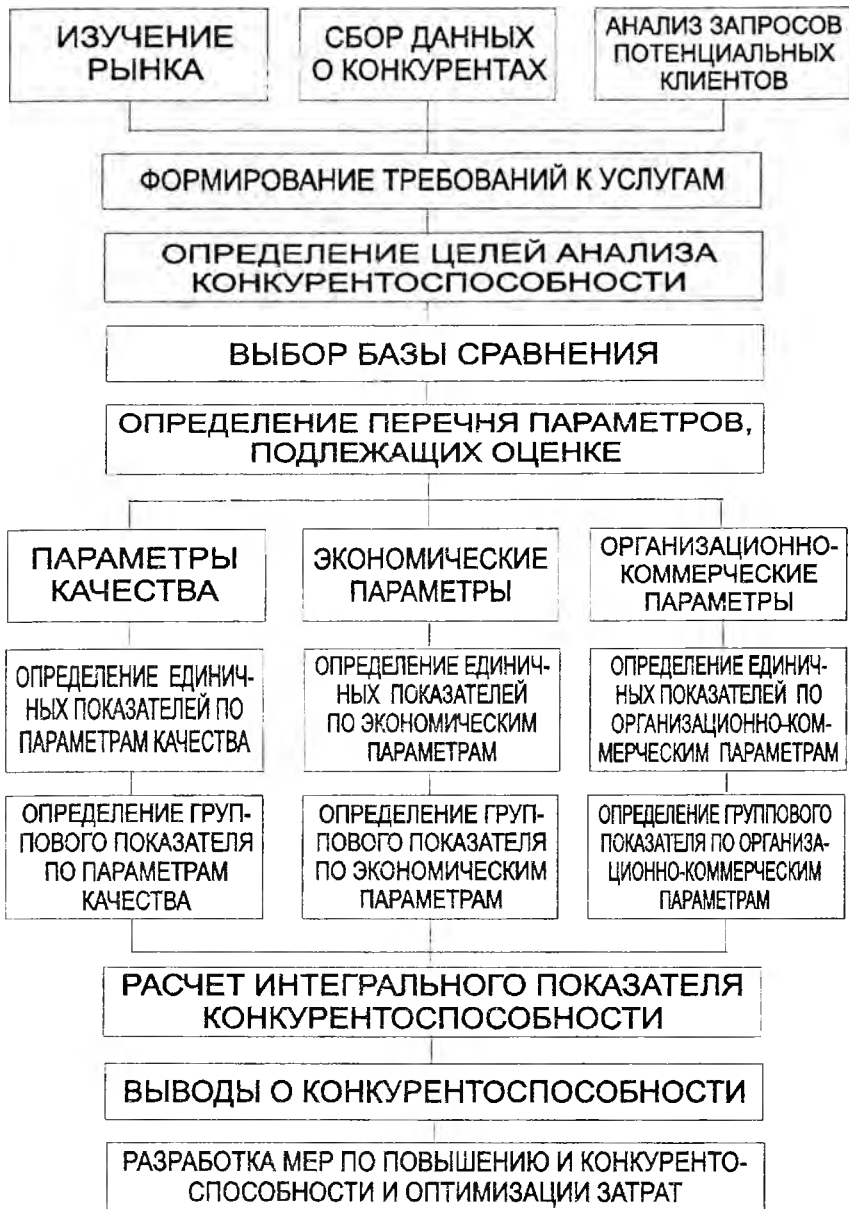


Рис. 5.3. Типовая схема оценки конкурентоспособности автотранспортных услуг

На основе единичных показателей рассчитываются групповые показатели, которые в количественной форме выражают различие между сравниваемыми услугами и позволяют судить о степени удовлетворения потребности. Затем проводится расчет интегрального показателя, представляющего собой численную характеристику конкурентоспособности транспортных услуг по всем группам параметров.

Основой анализа конкурентоспособности является постоянное изучение рынка. Главная задача этого исследования – выделение и анализ той группы факторов, которые влияют на формирование спроса в определенном сегменте.

Оценка конкурентоспособности начинается с оценки патентной чистоты. Затем выясняется соответствие параметров анализируемой перевозки обязательным нормам и требованиям. В случае несоответствия нормам услуга не может использоваться для удовлетворения существующей потребности. Следовательно, если хотя бы один из нормативных параметров перевозки не соответствует уровню, предписанному действующими нормами, то транспортные услуги неконкурентоспособны независимо от результатов сравнения по другим параметрам.

5.5.2. Методы оценки конкурентоспособности автотранспортных услуг

Любое АТП должно стремиться по возможности более точно дать количественную оценку конкурентоспособности своих перевозок. Точное определение групповых параметрических показателей обычно сопряжено с рядом трудностей, но особенно это относится к групповому экономическому показателю. Но тем не менее, несмотря на все трудности, этот показатель рассчитывается (правда, с известными допущениями). Расчет показателей конкурентоспособности начинается с определения качественных показателей. Рассчитав тот или иной единичный качественный показатель, фирма оценивает, насколько конкретное свойство перевозок удовлетворяет соответствующий элемент потребности. Это выражается отношением величины качественного параметра анализируемой перевозки к величине того же параметра, при которой элемент потребности удовлетворяется полностью (на 100 %):

$$g_i = \frac{P_i}{P_{i100}},$$

где g_i – единичный параметрический показатель по i -му параметру, %;

P_i – величина i -го параметра для анализируемой перевозки;

P_{i100} – величина i -го параметра, при которой потребность удовлетворяется полностью.

Таким способом можно произвести расчеты по всем качественным параметрам, получив в конечном итоге полный набор показателей, характеризующих степень приближения свойств анализируемой перевозки к требованиям клиентов. При этом значимость свойства в общей структуре свойств перевозки должна совпадать со значимостью соответствующего элемента потребности.

Для получения на базе единичных группового показателя, характеризующего соответствие перевозки потребности, необходимо объединить показатели с учетом значимости каждого единичного в их наборе:

$$J_{\text{кач. пар}} = \sum_{i=1}^n g_i a_i,$$

где $J_{\text{кач. пар}}$ – групповой показатель по качественным параметрам перевозки;

a_i – удельный вес i -го параметра в общем наборе (с определяется экспертным путем);

n – число анализируемых параметров.

Полученный показатель $J_{\text{кач. пар}}$ характеризует степень соответствия данной перевозки существующей потребности по всему набору качественных параметров. Чем выше его величина, тем полнее удовлетворяются запросы потребителя.

Приведенные выше единичный и групповой показатели отражают степень удовлетворения конкретной потребности, но не дают возможности оценить конкурентоспособность перевозки. Для этого необходимо сопоставить показатели для анализируемой услуги и ее конкурента и выяснить, какая из них наиболее соответствует по-

требности. Такое сопоставление позволяет определить уровень конкурентоспособности данной перевозки в сравнении с перевозками конкурентов по отношению к конкретной потребности.

Тогда,

$$K_T = \frac{J_{\text{кач.пар}_1}}{J_{\text{кач.пар}_2}},$$

где K_T – показатель конкурентоспособности 1-й перевозки по отношению к конкуренту по качественным параметрам;

$J_{\text{кач.пар}_1}$, $J_{\text{кач.пар}_2}$ – групповые показатели по качественным параметрам для оцениваемой перевозки и конкурента соответственно.

Показатель K_T позволяет определить уровень конкурентоспособности анализируемой перевозки по сравнению с конкурентом.

На практике чаще используется косвенный метод оценки конкурентоспособности с помощью услуги-образца. В этом случае за основу сравнения берется не потребность, а перевозка конкурента, уже пользующаяся спросом и, следовательно, в какой-то мере близкая к общественной потребности.

Изложенная ранее система показателей конкурентоспособности перевозок позволяет также на любой, сколь угодно малый с экономической точки зрения момент (период) времени оценить конкурентоспособность перевозок данного предприятия по сравнению с аналогичными услугами других АТП.

Для этого конкурентоспособность определяется с помощью показателя K_T по формуле

$$K_T = \frac{J_{\text{кач.пар}}}{J_{\text{эк.пар}}},$$

где $J_{\text{кач.пар}}$ – сводный параметрический индекс, характеризующий качественные показатели услуги;

$J_{\text{эк.пар}}$ – сводный параметрический индекс, характеризующий экономические показатели услуги.

Сводный индекс качественных параметров определяется по формуле

$$J_{\text{кач.пар}} = \sum_{i=1}^n a_i p_i,$$

где a_i – коэффициент значимости (весомости) i -го качественного параметра, $i = \overline{1, n}$;

p_i – относительный параметр качества:

$$p_i = \frac{P_{\text{оцен.}i}}{P_{\text{конк.}i}},$$

$$p_i = \frac{P_{\text{конк.}i}}{P_{\text{оцен.}i}},$$

где $P_{\text{оцен.}i}$ – значение i -го показателя качества оцениваемых перевозок;

$P_{\text{конк.}i}$ – значение того же показателя качества перевозок конкурента.

При определении сводного индекса качественных параметров $J_{\text{кач.пар}}$ коэффициент значимости a_i устанавливается экспертным методом в процентах либо относительных единицах по каждому показателю качества автомобильных перевозок.

При этом должно соблюдаться следующее условие:

$$\sum_{i=1}^n a_i = 1, \text{ отн. ед.,}$$

либо

$$\sum_{i=1}^n a_i = 100, \%,$$

где n – количество рассматриваемых качественных показателей конкурентоспособности автомобильных перевозок.

Сводный индекс экономических параметров $J_{\text{экон.пар}}$ определяется по формуле

$$J_{\text{эк. пар}} = \frac{T_{\text{оцен}}}{T_{\text{конк}}},$$

где $T_{\text{оцен}}$ – тариф, по которому осуществляются оцениваемые перевозки;

$T_{\text{конк}}$ – аналогичный показатель конкурента.

Оцениваемые перевозки можно назвать конкурентоспособными по сравнению с перевозками конкурентов, если $K_T > 1$. Это значит, что перевозки рассматриваемого АТП превосходят по уровню конкурентоспособности предприятия, выбранные для сравнения. Если показатель конкурентоспособности $K_T < 1$, то перевозки рассматриваемого предприятия уступают по уровню конкурентоспособности перевозкам конкурентов. Если показатель конкурентоспособности $K_T = 1$, то это значит, что перевозки оцениваемого предприятия автомобильного транспорта не уступают по уровню конкурентоспособности анализируемым перевозкам конкурентов, однако и не превосходят их.

В настоящее время существует еще один метод оценки конкурентоспособности перевозок – это интегральная оценка. Он основан на том, что в рыночных условиях, для которых характерна жесткая конкуренция, каждый показатель, характеризующий перевозки, имеет существенную значимость (весомость), и выделить какой-либо из них нельзя. Конкурентная услуга должна быть совершенной со всех точек зрения. Следовательно, «взвешивать» ее индивидуальные показатели для комплексной оценки необходимости нет и все оценочные параметры можно рассматривать как равноценные.

Для оценки перевозок интегральным методом рассчитывается показатель, равный относительной площади K_T радара, построенного внутри оценочного круга по различным показателям: качественным, экономическим, организационно-коммерческим.

Площадь радара K_T определяется по формуле

$$K_T = \frac{S_p}{S},$$

где S_p – площадь радара, мм²;

S – общая площадь оценочного круга, мм²;

$$S = \pi R^2,$$

где R – радиус оценочного круга, мм.

Площадь радара, в свою очередь, определяется по формуле

$$S_p = 0,5[-x_1y_1 + (x_1 - x_2)(y_1 + y_2) + (x_2 - x_3)(y_2 + y_3) + \dots + (x_{n-2} - x_{n-1})(y_{n-2} + y_{n-1}) + x_{n-1}y_{n-1}]$$

где x_i, y_i – координаты вершин многоугольника (радара) в координатных осях с началом в центре круга, мм;

n – число индивидуальных оценочных параметров.

При расчете обход вершин многоугольника начинается с любой вершины, против часовой стрелки. Радар конкурентоспособности строится с соблюдением следующих принципов:

1. Все оценочные показатели имеют одинаковый вес, поэтому круг делится радиальными оценочными шкалами на равные секторы, число которых равно числу оценочных параметров.

2. По мере удаления от центра круга значение показателя улучшается.

3. Шкалы на радиальных прямых градируются так, чтобы все значения показателей лежали внутри оценочного круга.

4. Показатели эргономичности оцениваются экспертным путем по 10-балльной шкале.

Очевидно, что чем конкурентоспособнее автотранспортные услуги, тем больше площадь, занимаемая радаром, следовательно, коэффициент конкурентоспособности ближе к единице, т.е. площадь радара оптимальных автомобильных перевозок мало отличается от площади круга.

Для построения радара конкурентоспособности, прежде всего исходя из требований потребителей к данной перевозке, выбираются индивидуальные оценочные критерии. В радар может быть включено любое количество параметров, наиболее значимых с точки зрения потребителя. Причем с увеличением числа показателей, включенных в модель, достоверность оценки конкурентоспособности повышается.

Для сравнения перевозок, осуществляемых конкурентами, модели строятся на одинаковых по размерам или на одном и том же оценочном круге, как показано на рис. 5.4. По форме радаров мож-

но оценить, в чем то или иное АТП, осуществляющее перевозки, превосходит или уступает другим.

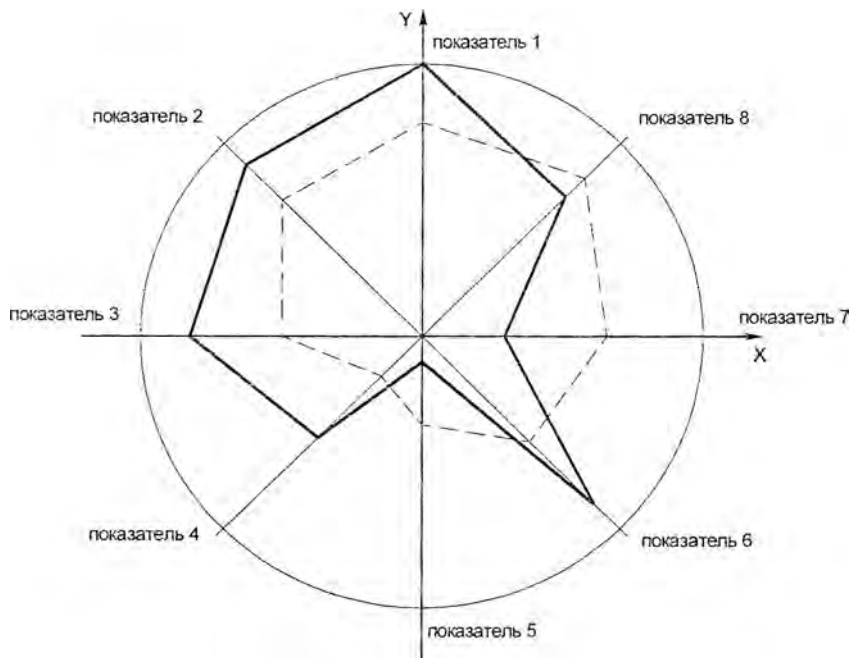


Рис. 5.4. Радары конкурентоспособности двух АТП, осуществляющих аналогичные перевозки

Таким образом, радар конкурентоспособности позволяет объединить разномерные технико-экономические показатели перевозок в один безразмерный интегральный показатель – коэффициент конкурентоспособности, который позволяет всесторонне оценить (с достаточной степенью объективности) аналогичные перевозки, осуществляемые конкурентами.

Если после построения радаров окажется, что конкурентоспособность анализируемых перевозок, осуществляемых предприятием на данном рынке автотранспортных услуг, меньше, чем у конкурентов, действующих на этом же рынке, то необходимо разработать и внедрять мероприятия, позволяющие в необходимой мере улучшить оцениваемые технико-экономические показатели, характеризующие данную перевозку, чтобы по уровню конкурентоспособности она пре-

взошла аналогичные услуги конкурентов или хотя бы оказалась на одном уровне с ними.

5.6. Анализ конкурентоспособности транспортных услуг

Оценка конкурентоспособности транспортных услуг является исходным моментом для принятия управленческих решений в производственно-коммерческой деятельности предприятий в условиях рыночной экономики. Изучение конкурентоспособности необходимо проводить непрерывно и систематически. Такой подход дает возможность своевременного принятия решений об оптимальных изменениях процесса перевозок, необходимости поиска новых рынков, разработке новых и модернизированных маршрутов. Следовательно, конкурентоспособность транспортных услуг в значительной мере определяет стратегию и тактику деятельности предприятия на рынках.

Назначение оценки конкурентоспособности многообразно и зависит от целей этой оценки и стадии жизненного цикла услуги. Так, при освоении новой страны для выполнения перевозок на предприятии ведущим экспедитором разрабатывается план-анализ работы по данному направлению, а именно: рассчитывается расстояние перевозок до основных промышленных центров страны, производится анализ возможных объемов перевозок по данным направлениям, оценивается себестоимость из расчета на кругорейс и на километр пробега, оценивается качество дорог, таможенных услуг, терминалов и т.д., время на погрузку-разгрузку, визовый режим, общая рентабельность от освоения направления (страны). Данный план-анализ также содержит базовую производственную программу с указанием источников подвижного состава, указанием, с каких сегментов рынка (направлений) будет переброшена техника или же она будет привлеченной.

Аналогичным образом составляется план-анализ по уже освоенным направлениям, находящимся в стадии роста объемов перевозок, в стадии «зрелости» и в стадии снижения объемов. В нем отражаются методы закрепления на рыночных сегментах, прогнозирования дальнейшего спада и способов сворачивания на различных секторах рынка.

Фактическая (рыночная) оценка конкурентоспособности дается потребителем в процессе выполнения перевозок. Многообразие товаров на рынке значительно усложняет процесс оценки их конку-

рентоспособности. Каждое из изделий требует тщательного анализа с точки зрения возможности их успешного сбыта. В этом случае могут быть использованы специальные матричные методы. Их задача состоит в объединении всех товаров в отдельные группы, образуемые по сходству основных показателей. Наиболее распространены следующие методы:

матрица роста – рыночной доли;

матрица привлекательности отрасли – положения на рынке (конкурентоспособности);

матрица направленной политики.

Матрица роста Бостонской консультативной группы позволяет предприятию классифицировать каждый из своих товаров по его доле на рынке относительно основных конкурентов и темпам роста продаж. Используя матрицу, можно определить, во-первых, какой из товаров фирмы играет ведущую роль по сравнению с конкурентами, и, во-вторых, какова динамика его рынка: развивается, стабилизируется или сокращается.

В соответствии с предложениями бостонских специалистов экспертами были описаны маршруты, наиболее полно подпадающие под данные описания (рис. 5.5).

Рост объема продаж	Низкий	I Италия – CIS Франция – CIS Испания – CIS	III Турция – CIS (ЕЕС) Иран – CIS (ЕЕС) Португалия – CIS
	Высокий	II Германия – CIS Бельгия – CIS Голландия – CIS	IV ВУ – Польша ВУ – Россия ВУ – Казахстан
		Высокая	Низкая
		Относительная доля рынка	

Рис. 5.5. Оценка направлений перевозок по мнению экспертов по матрице Бостонской консультационной группы

В левом нижнем секторе (II) находятся маршруты, которые имеют большую долю на рынке. Эти маршруты – основной источник доходов от производства и реализации, которые можно использовать для поддержки других направлений.

В левом верхнем секторе (I) находятся маршруты, занимающие значительную долю рынка, и спрос на них растет высокими темпами. Они требуют затрат для обеспечения дальнейшего роста, а именно модернизации подвижного состава для повышения его кубатуры.

Правый верхний сектор (III) незначительно воздействует на рынок (маленькая доля на рынке). Поддержка со стороны экспедиций незначительна, отличительные преимущества неясны, ведущее положение на рынке занимают услуги конкурентов – перевозчиков из других стран. Для поддержания или увеличения доли на рынке в условиях сильной конкуренции нужны значительные средства. Предприятие должно решить, следует ли увеличить расходы на продвижение, активнее искать клиентов, улучшать характеристики транспортной работы или уходить с рынка.

Наконец, в правом нижнем секторе (IV) находятся направления с ограниченным объемом сбыта (маленькая доля на рынке) в зрелой или сокращающейся отрасли (медленный рост). Несмотря на достаточно длительное присутствие на рынке, им не удалось привлечь к себе достаточное количество потребителей и они значительно отстают от конкурентов по объему сбыта. Здесь следует отметить, что, хотя эти перевозки и осуществляются в международном сообщении, особого интереса для перевозчиков они не представляют в связи с низкими ставками и малым плечом. В данном секторе рынка безраздельно хозяйничают польские перевозчики, а также владельцы МАЗов.

Точное знание места расположения товаров и их относительной конкурентоспособности позволяет оперативно оценивать перспективы сбыта. Возможные успехи деятельности предприятия в перспективе определяются выбором направлений и масштабов перераспределения финансовых средств от сектора II в пользу I и III. Одновременно следует учитывать, что сектор I будет превращаться в II, а сектор III перейдет либо в I, либо IV и т.д.

Пользуясь указанным методом, можно оценить конкурентоспособность товаров, выработать стратегию поведения на рынке. Вместе с тем матрица Бостонской консультационной группы не избежала жестокой, но в некоторой степени справедливой критики. Любая попытка построения модели предполагает умелый выбор упрощений, но в свете современных знаний упрощения, принятые в ней, выглядят слишком грубыми.

Матрица направленной политики была разработана компанией «Шелл Кемиклз». В ней используются критерии конкурентоспособности товаров и перспектив развития рынка. В отличие от других матриц она предполагает использование более четких количественных критериев оценки, что дает возможность получения более обоснованных результатов. Кроме того, модель позволяет оценить степень риска каждого стратегического варианта политики предприятия.

Параметры модели (конкурентоспособность товаров и перспективы рынка) разбиваются на отдельные элементы, каждый из которых оценивается в баллах (от 0 до 4).

Для оценки конкурентоспособности товаров используются показатели, представленные в табл. 5.1. Анализировался кругорейс Германия – Россия, как наиболее часто встречающийся на международных автомобильных перевозках. Далее приводятся усредненные характеристики по показателям табл. 5.1. Аналогичный анализ можно проводить в целом по направлениям (странам), перевозкам из конкретных зон (порты, приграничные и промышленные зоны).

Таблица 5.1

Оценка показателей конкурентоспособности предложения транспортной услуги на кругорейсе Германия–Россия

Показатели конкурентоспособности	Оценка конкурентоспособности, балл		
	Слабая	Средняя	Высокая
Рыночная позиция:			
доля на рынке	0		
сбытовая сеть		3	
сеть послепродажного обслуживания	1		
Производственные возможности (экономические показатели производства):			
мощности по отношению к рыночной доле			4
доступность сырья, материалов			4
способность изменить продукт			4
Качество товаров	1		
Возможность совершенствования технологии производства		3	

Рекомендации по формированию стратегии маркетинга распределяются по квадратам матрицы в зависимости от конкурентоспособности товара и перспектив развития рынка (табл. 5.2).

Таблица 5.2

Матрица направленной политики

Конкурентоспособность товара	Перспективы развития рынка		
	Плохие	Средние	Хорошие
Слабая	Уход с рынка	Постепенное свертывание продаж или уход с рынка	Усиление позиций или уход с рынка
Средняя	Постепенное свертывание продаж	Осторожное продолжение. Рост	Усиление деятельности
Высокая	Получение прибыли	Рост. Лидер	Лидер

Матричные методы оценки конкурентоспособности, несмотря на некоторую их упрощенность, достаточно широко используются крупнейшими организациями для оценки существующих вариантов стратегии маркетинга и выбора наиболее привлекательного из них.

Глава 6. СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ МЕХАНИЗМА БАНКРОТСТВА И САНАЦИИ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

6.1. Банкротство предприятий: основные понятия и процедуры реализации в Республике Беларусь

Согласно закону Республики Беларусь «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» от 18 июля 2000 года (в редакции от 04.01.2003 года) под *экономической несостоятельностью (банкротством)* понимается неплатежеспособность, имеющая или приобретающая устойчивый характер, признанная хозяйственным судом в соответствии с законом «Об экономической несостоятельности и банкротстве» или правомерно объявленная должником в соответствии с требованиями закона.

Неплатежеспособность – неспособность удовлетворить требования кредитора (кредиторов) по денежным обязательствам, а также по обязательствам, вытекающим из трудовых и связанных с ними отношений, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Обязательные платежи – налоги, сборы, пошлины и иные платежи в бюджет соответствующего уровня и государственные внебюджетные фонды, которые должник обязан уплатить в соответствии с законодательством, в том числе экономические (финансовые) санкции, примененные к должнику.

Денежное обязательство – обязанность уплатить кредитору определенную денежную сумму по договору и в иных случаях, предусмотренных гражданским законодательством.

Должник – неплатежеспособный индивидуальный предприниматель или неплатежеспособное юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией, за исключением казенного предприятия, либо некоммерческой организацией, действующей в форме потребительского кооператива, благотворительного или иного фонда.

Дела о банкротстве рассматриваются хозяйственными судами в соответствии с Хозяйственным процессуальным кодексом Республики Беларусь, а также иными законодательными актами в порядке, установленном настоящим законом.

Правом на подачу в хозяйственный суд заявления о банкротстве должника в связи с неисполнением денежных обязательств обладают должник, кредитор, прокурор, орган государственного управления по делам о банкротстве, иные уполномоченные на то государственные органы, а также юридические и физические лица в случаях и порядке, предусмотренных законодательством.

Если в хозяйственный суд подано заявление должника при наличии у лица, от имени которого подано это заявление, возможности удовлетворить требования кредиторов в полном объеме (**ложное банкротство**), то лицо, от имени которого подано заявление, несет перед кредиторами ответственность за убытки (вред, в том числе моральный), причиненные этим действием, если иное не предусмотрено законодательством.

В случае банкротства должника по вине его учредителей (участников), собственника его имущества или иных лиц, в том числе руководителя должника, имеющих право давать обязательные для должника указания либо имеющих возможность иным образом определять его действия (**преднамеренное банкротство**), на таких лиц при недостаточности имущества должника может быть возложена субсидиарная ответственность по обязательствам последнего.

Антикризисный управляющий – физическое или юридическое лицо, назначаемое хозяйственным судом для проведения некоторых процедур банкротства и осуществления иных полномочий антикризисного управляющего в соответствии с законом.

Временный управляющий – физическое или юридическое лицо, назначаемое хозяйственным судом в целях проверки наличия оснований для возбуждения конкурсного производства, а также осуществления мер по обеспечению сохранности имущества должника и иных полномочий временного управляющего в соответствии с законом.

При рассмотрении дела о банкротстве должника – юридического лица применяются следующие процедуры банкротства:

- защитный период;
- конкурсное производство, включающее в себя санацию и ликвидационное производство;
- мировое соглашение;
- иные процедуры банкротства, предусмотренные законом.

Защитный период – процедура банкротства, применяемая к должнику с момента принятия хозяйственным судом заявления о банкротстве до окончания срока, определяемого в соответствии с настоящим законом, в целях проверки наличия оснований для возбуждения конкурсного производства и обеспечения сохранности имущества должника.

Конкурсное производство – процедура банкротства, осуществляемая в целях максимально возможного удовлетворения требований кредиторов в установленной очередности, защиты прав и законных интересов должника, а также кредиторов и иных лиц в процессе санации, а при невозможности проведения санации или отсутствии оснований для ее проведения – в процессе ликвидации должника – юридического лица – или прекращения деятельности должника – индивидуального предпринимателя и освобождения его от долгов.

Мировое соглашение в производстве по делу о банкротстве – процедура банкротства в виде соглашения между должником (лицами, в установленном порядке выступающими от его имени) и конкурсными кредиторами об уплате долгов, в котором предусматриваются освобождение должника от долгов, или уменьшение долгов, или рассрочка их уплаты, а также срок уплаты долгов и т.п. (далее – мировое соглашение).

Ликвидационное производство – процедура конкурсного производства, применяемая к должнику, признанному банкротом, в целях ликвидации должника – юридического лица или прекращения деятельности должника – индивидуального предпринимателя и освобождения его от долгов, продажи имущества должника и соразмерного удовлетворения требований кредиторов.

Реструктуризация – изменение (рационализация) производственной, организационной, социальной, финансовой и иных сфер деятельности должника в целях восстановления его рентабельной работы и повышения конкурентоспособности;

Санация – процедура конкурсного производства, предусматривающая переход права собственности, изменение договорных и иных обязательств, реорганизацию, реструктуризацию или оказание финансовой поддержки должнику, осуществляемая для восстановления его устойчивой платежеспособности и урегулирования взаимоотношений должника и кредиторов в установленные сроки.

Общий срок конкурсного производства при проведении ликвидационного производства составляет шестнадцать месяцев, а при про-

ведении санации – двадцать два месяца. Срок конкурсного производства может быть сокращен или продлен хозяйственным судом в соответствии с законом.

При наличии оснований для проведения санации управляющий на основании анализа финансового состояния и платежеспособности должника должен разработать план санации и представить его на утверждение собранию кредиторов не позднее семидесяти дней со дня своего назначения. Санация вводится хозяйственным судом на основании решения собрания кредиторов либо по собственной инициативе на срок, не превышающий восемнадцати месяцев со дня вынесения решения о ее проведении.

По ходатайству собрания кредиторов или управляющего срок санации может быть сокращен или продлен хозяйственным судом, но не более чем на двенадцать месяцев.

Для восстановления платежеспособности должника могут приниматься следующие меры:

- ликвидация дебиторской задолженности;
- исполнение обязательств должника собственником имущества должника – унитарного предприятия или третьим лицом;
- предоставление должнику финансовой помощи из специализированного фонда при органе государственного управления по делам о банкротстве;
- реперофилирование производства;
- закрытие нерентабельных производств;
- продажа части имущества должника;
- уступка требованиям должника;
- предоставление должнику в установленном порядке дотаций, субсидий, субвенций;
- продажа предприятия должника.

Продажа предприятия должника может быть предусмотрена планом санации, если она позволяет наиболее эффективно по сравнению с другими мерами по восстановлению платежеспособности должника достигнуть целей санации и не противоречит государственным или общественным интересам. Решение о включении в план санации положения о возможности продажи предприятия принимается после проведения назначенной хозяйственным судом экспертизы, определившей финансовое состояние должника и возможные последствия

продажи предприятия, за исключением случаев, если стоимость проведения соответствующей экспертизы составляет более одной десятой стоимости имущества должника, удостоверенной специалистом по оценке имущества, или рыночной стоимости этого имущества и если иное не предусмотрено законодательными актами.

При продаже предприятия отчуждается единый имущественный комплекс, включающий все виды имущества, предназначенного для осуществления предпринимательской деятельности должника, в т.ч. здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, а также права на обозначения, индивидуализирующие должника, его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания), иные исключительные права, принадлежащие должнику, за исключением прав и обязанностей, которые не могут быть переданы другим лицам, а также земельные участки в соответствии с земельным законодательством. Продажа предприятия производится путем проведения открытых торгов.

Производство по делу о банкротстве прекращается хозяйственным судом на основании заявления управляющего в случае, когда должник имеет возможность за счет вырученной от продажи предприятия суммы удовлетворить требования кредиторов в полном объеме.

Если вырученная от продажи предприятия сумма недостаточна для полного удовлетворения требований кредиторов, управляющий предлагает кредиторам заключить мировое соглашение, о чем уведомляет прокурора и (или) специально уполномоченный орган.

При недостижении мирового соглашения хозяйственный суд на основании заявления управляющего принимает решение об открытии ликвидационного производства. При этом в план ликвидации включается продажа предприятия, совершенная ранее.

Продажа части имущества должника. До заключения мирового соглашения или открытия хозяйственным судом ликвидационного производства управляющий не вправе осуществлять расчеты с кредиторами, за исключением кредиторов первой и второй очереди, если иное не предусмотрено законом.

После принятия хозяйственным судом решения о санации управляющий вправе в соответствии с планом санации приступить к продаже части имущества должника на торгах в соответствии с законодательством.

Лицо, являющееся победителем торгов, обязано оплатить приобретенную часть (части) имущества должника в срок, предусмотренный протоколом или договором купли-продажи, заключенным по итогам торгов, но не позднее одного месяца со дня проведения торгов.

Часть имущества должника, не проданная на первых торгах, выставляется на повторные торги, если иное не предусмотрено планом санации. При этом начальная цена указанного имущества по ходатайству управляющего может быть снижена хозяйственным судом:

- не более чем на 10 % – без согласия собрания кредиторов или комитета кредиторов;

- более чем на 10 % – с согласия собрания кредиторов или комитета кредиторов.

При наличии согласия собрания кредиторов или комитета кредиторов часть имущества должника, не проданная на повторных торгах, может быть реализована управляющим без проведения торгов на основании заключенного договора купли-продажи, если иное не предусмотрено законодательством.

Уступка требования должника может быть осуществлена управляющим с согласия собрания кредиторов или комитета кредиторов путем продажи требования на торгах, если иное не предусмотрено планом санации.

Исполнение обязательств должника, субсидирование должника, предоставление ему финансовой помощи. Собственник имущества должника – унитарного предприятия в любое время до окончания санации с целью исполнения обязательств должника вправе осуществить одновременное или частичное удовлетворение требований всех конкурсных кредиторов в соответствии с реестром требований последних.

Предоставление должнику дотаций, субсидий, субвенций, а также оказание иной финансовой помощи из специализированного фонда при органе государственного управления по делам о банкротстве производится в порядке, установленном законодательством.

В процессе санации управляющий ежеквартально представляет комитету кредиторов, а в случае его отсутствия – собранию кредиторов отчет о своей деятельности, включающий копию реестра требований кредиторов с указанием размера погашенных требований, информацию о финансовом состоянии и платежеспособности должника и информацию о его имуществе на дату введения санации и дату соответствующего отчетного периода санации, а также по тре-

бованию собрания кредиторов или комитета кредиторов – иную необходимую информацию.

Управляющий обязан представить собранию кредиторов отчет управляющего по итогам санации не позднее пятнадцати дней до истечения установленного срока санации, а также при наличии оснований для ее досрочного прекращения. Одновременно с представлением отчета по итогам санации управляющий вносит на собрание кредиторов предложение:

- о прекращении санации в связи с восстановлением платежеспособности должника;
- заключении мирового соглашения;
- продлении установленного срока санации;
- прекращении санации и заявлении в хозяйственный суд ходатайства об открытии ликвидационного производства в связи с невозможностью продолжения деятельности должника или отсутствием оснований для ее продолжения.

Собрание кредиторов, созываемое не позднее десяти дней по истечении установленного срока санации или не позднее одного месяца после возникновения оснований для ее досрочного прекращения, рассматривает отчет управляющего по итогам санации.

В случаях если собранием кредиторов не принято решения в установленные сроки, хозяйственный суд выносит определение об отстранении управляющего и назначении нового по представлению органа государственного управления по делам о банкротстве.

Отчет управляющего по итогам санации и жалобы кредиторов рассматриваются на заседании хозяйственного суда.

Если хозяйственным судом будут установлены обоснованность жалоб кредиторов или отсутствие признаков восстановления платежеспособности должника, хозяйственный суд отказывает в утверждении отчета управляющего по итогам санации.

По результатам рассмотрения отчета управляющего по итогам санации и жалоб кредиторов хозяйственный суд выносит определение:

- об утверждении отчета управляющего по итогам санации;
- отказе в утверждении отчета управляющего по итогам санации;
- продлении срока санации;
- утверждении мирового соглашения.

Определение, вынесенное хозяйственным судом, может быть обжаловано в порядке, установленном законодательными актами.

Если в процессе санации управляющий произвел расчеты менее чем по 50 % требований кредиторов, подлежащих погашению в соответствии с планом санации, хозяйственный суд вправе по собственной инициативе отстранить управляющего и по представлению органа государственного управления по делам о банкротстве назначить в соответствии с законом нового управляющего.

Хозяйственный суд при установлении невозможности продолжения деятельности должника или отсутствии оснований для ее продолжения вправе принять решение об открытии ликвидационного производства при наличии ходатайства собрания кредиторов об открытии ликвидационного производства, а также в случаях отказа хозяйственного суда в утверждении отчета управляющего по итогам санации либо непредставления указанного отчета в течение одного месяца по окончании установленного срока санации.

Утверждение хозяйственным судом отчета управляющего по итогам санации является основанием для прекращения производства по делу о банкротстве.

При наличии соответствующего ходатайства, заявленного собранием кредиторов, хозяйственный суд вправе установить срок окончания расчетов с ними. В этом случае хозяйственный суд при вынесении определения об утверждении отчета управляющего по итогам санации устанавливает срок окончания расчетов с кредиторами, который не может превышать двенадцати месяцев с даты вынесения указанного определения.

Если расчеты с кредиторами произведены в установленный хозяйственным судом срок или до его истечения, производство по делу о банкротстве прекращается после окончания расчетов с кредиторами.

Если в установленный хозяйственным судом срок не произведены расчеты с кредиторами, хозяйственный суд принимает решение об открытии ликвидационного производства.

В первую очередь погашается задолженность по требованиям физических лиц, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда их жизни или здоровью.

Во вторую очередь погашаются оставшаяся задолженность по выплате выходных пособий и оплате труда лиц, работающих у должника по трудовому договору (контракту), и задолженность по выплате вознаграждений по авторским договорам.

После прекращения санации должника полномочия органов управ-

ления должника и собственника имущества должника – унитарного предприятия восстанавливаются и снимаются иные ограничения, предусмотренные законом, если другое не установлено законодательством.

6.2. Особенности реализации механизмов несостоятельности (банкротства) в Республике Беларусь

Эффективное функционирование института банкротства является неотъемлемой и одной из самых важных составляющих благополучия любого экономически развитого государства. В результате успешной реализации механизмов банкротства становится возможным перераспределить средства в пользу эффективных предприятий и отраслей путем закрытия остальных производств и тем самым осуществить структурную перестройку в условиях ограниченности ресурсов, что действительно актуально для нашей экономики.

Несмотря на то, что законодательство о банкротстве в Республике Беларусь получило свое развитие с 1991 года, практическое применение оно нашло только через несколько лет. И это понятно: торопиться при использовании данного закона нельзя, ведь речь идет о «жизни и смерти» предприятия.

Мировой практике известны два противоположных подхода к критерию несостоятельности (банкротства), выражаются они в законодательном признании критерия неплатежеспособности либо критерия неоплатности (в рамках каждого критерия можно выделить определенную систему признаков).

Неоплатность – это такая ситуация, когда стоимость имущества должника меньше стоимости его обязательств, т.е. установлено, что всех средств должника недостаточно для удовлетворения требований кредиторов. Критерий неоплатности исходит из того, что только такой должник может быть признан несостоятельным (банкротом).

Неплатежеспособность предполагает факт неоплаты должником требования кредитора. Соответственно критерий неплатежеспособности допускает признание должника банкротом на основании одного только факта неисполнения обязательств вне зависимости от наличия либо отсутствия имущества и его стоимости.

Каждый из названных критериев имеет как положительные, так и отрицательные последствия. Положительные последствия критерия неплатежеспособности состоят в том, что, во-первых, в соответ-

ствии с ним пресечь деятельность неплатежеспособного должника очень просто, т.к. при этом не надо осуществлять сложные подсчеты и сравнения стоимости имущества и обязательств; во-вторых, дисциплинирующий фактор (угроза банкротства может побудить исполнять обязательства). Отрицательными последствиями этого критерия являются, во-первых, вероятность возбуждения конкурсного процесса против вполне состоятельных должников (что ведет к лишним потерям времени и средств как у должника, так и у кредиторов); во-вторых, возможность злоупотребления со стороны кредиторов, желающих навредить должнику (поскольку сам факт возбуждения конкурсного процесса может весьма отрицательно сказаться на имидже должника и стоимости его имущества).

Положительные последствия неоплатности состоят в том, что, признавая должника банкротом, с высокой степенью вероятности можно сказать, что он действительно не способен участвовать в гражданско-правовых отношениях, поскольку его баланс находится в неудовлетворительном состоянии. Отрицательные последствия критерия неоплатности состоят в том, что, во-первых, его принятие означает необходимость сложных бухгалтерских подсчетов и возложение на суд несвойственных ему функций анализа финансовых документов; во-вторых, должник, имеющий значительные долги и превышающую их стоимость имущества, может не расплачиваться по долгам, не опасаясь признания его банкротом.

В Республике Беларусь фактически применяются критерии неоплатности, которые отражают продебиторскую направленность системы экономической несостоятельности (банкротства).

Существующая белорусская система несостоятельности (банкротства) формировалась, по-видимому, на основе французской системы банкротства. Во Франции основная идея продебиторской системы правового регулирования банкротства заключается в том, что для общества в результате применения процедур банкротства стоимость сохраненного работоспособного предприятия оказывается несоизмеримо выше суммы стоимостей его элементов, распродаваемых по частям в результате ликвидационного производства. Однако правоприменительная практика в Беларуси зачастую искажает в целом позитивную сущность продебиторской модели экономической несостоятельности. При этом наблюдается устойчивая тенденция к сохранению предприятия-должника любой ценой. В результате су-

ществующий институт банкротства не создал предпосылок для оздоровления экономики.

Например, в Германии, несмотря на то, что проредиторское законодательство о банкротстве от момента принятия (1877 год) до прошлого столетия постоянно совершенствовалось, эффективность правоприменительной практики постепенно снизилась. Об этом свидетельствует тот факт, что в конце 1990-х годов средняя доля удовлетворенных требований не достигала и 2 % от суммы обязательств перед не имеющими льгот кредиторами. Поэтому согласно вступившему в 1999 году новому закону о несостоятельности период, после которого субъект хозяйствования, имеющий задолженность по платежам, признается неплатежеспособным, сократился с семи до двух недель. Это сместило баланс интересов в сторону защиты прав кредиторов.

В США законодательство о банкротстве также претерпело значительные изменения из-за скандальных процессов, связанных с банкротством корпораций-гигантов. В результате в 1994 году там сформировалось нейтральное законодательство, характеризующееся многовариантностью процессуальных возможностей урегулирования проблемы неплатежеспособности в зависимости от круга субъектов.

Таким образом, следует коренным образом изменить концептуальную основу белорусского законодательства о банкротстве, перейдя от проредиторской системы несостоятельности (банкротства) к нейтральной. Этого можно достичь, во-первых, перейдя к критериям платежеспособности, характеризующимся определенной суммой платежей и их сроком; во-вторых – многовариантностью процессуальных возможностей для предприятий разных форм собственности и отраслей экономики.

Анализ статистических данных о правоприменительной практике использования законодательства о банкротстве свидетельствует, что за первое полугодие 2008 года принято к рассмотрению 1512 дел, из них количество дел об экономической несостоятельности (банкротстве) организаций частной формы собственности – 1412, т.е. 93,3 % от общего количества дел данной категории. В 2004 году соответствующие показатели были в три раза меньше, что может свидетельствовать о развитии института банкротства в Республике Беларусь.

При этом в производстве хозяйственных судов Республики Беларусь имеется более 100 дел об экономической несостоятельности (банкротстве) организаций, имеющих значение для экономики и со-

циальной сферы страны, к которым относятся государственные организации, организации, имеющие долю государственной собственности в уставном фонде, градообразующие и приравненные к ним организации, бюджетообразующие, системообразующие организации. Наблюдается нехватка высококвалифицированных кадров в данной области (в хозяйственных судах по причине отсутствия кандидатур управляющих приостановлены производства по семи делам об экономической несостоятельности (банкротстве) организаций, имеющих значение для экономики и социальной сферы страны). Обобщенная информация свидетельствует, что количество дел, по которым вынесено решение о банкротстве с ликвидацией, более чем в два раза превышает количество дел, по которым вынесено решение об экономической несостоятельности с санацией.

Несовершенство рыночных экономик большинства постсоветских государств привело к значительным негативным последствиям применения процедур рыночного законодательства о несостоятельности (банкротстве): акционерным войнам, умышленным банкротствам и силовым захватам предприятий. В Республике Беларусь в силу ее особых условий хозяйствования подобные конфликты пока носят единичный характер.

При этом правоприменительная практика по делам о несостоятельности (банкротстве) на транспорте в Республике Беларусь практически отсутствует ввиду высокой социальной значимости данной сферы и экономической безопасности страны в целом. Поэтому большое значение для становления института банкротства Республики Беларусь имеет российский опыт.

Многие предприятия Российской Федерации умышленно уводят из бюджета крупные суммы денег в подставные, специально созданные для этого фирмы. В итоге искусственно создается внешняя видимость убыточности предприятий транспорта; например, некоторые регулярно получают денежные средства из местного бюджета «на убыточные рейсы и продажу льготных проездных билетов». Также за счет бюджетных средств финансируется приобретение автобусов, которые затем переводятся в частное коммерческое пользование. В результате возникает угроза преднамеренного банкротства предприятия с последующим присвоением всего имущественного комплекса (производственной и ремонтной баз, пассажирского и грузового транспорта) по заниженной цене в пользу узкого круга лиц.

Глава 7. СУЩНОСТЬ, ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И ОЦЕНКА УРОВНЯ ТРАНСПОРТНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

7.1. Экономическая безопасность предприятия

Финансово-экономические кризисы оказывают, как правило, негативное воздействие на потенциал транспортных предприятий: сокращаются (или вообще прекращаются) инвестиции в процессные и продуктовые инновации, стареет и изнашивается основной капитал, истощаются научно-технические заделы, уходят наиболее квалифицированные и молодые работники и т.д.

Перед предприятиями возникает актуальная задача внутренней самооценки и прогнозирования своего состояния с точки зрения выполнения свойственных им производственных функций, принятия мер защиты этих функций, т.е. обеспечения экономической безопасности производства, защиты его от различных проявлений внешнего и внутреннего происхождения, воздействующих на потенциал предприятия, создания системы мониторинга индикаторов безопасности, обоснования и установления их пороговых значений, принятия мер противодействия угрозам.

Проблемы собственной экономической безопасности возникают перед каждым предприятием не только в кризисные периоды, но и при работе в стабильной экономической среде, комплекс решаемых при этом целевых задач имеет существенное различие.

1. **В режиме устойчивого функционирования** предприятие при решении задач своей экономической безопасности главное внимание акцентирует на поддержании нормального ритма производства и сбыта продукции, предотвращении материального и/или финансового ущерба, на недопущении несанкционированного доступа к служебной информации и разрушения компьютерных баз данных, на противодействии недобросовестной конкуренции и криминальным проявлениям.

Производственная сфера эффективно работающего предприятия, если она своевременно подвергается необходимой модернизации, не является источником экономического неблагополучия (экономической опасности) как для коллектива предприятия и его собствен-

ника, так и для тех агентов рынка, которые пользуются продукцией предприятия, то есть его смежников и потребителей.

2. В кризисные периоды развития наибольшую опасность для предприятия представляет разрушение его потенциала (производственного, технологического, научно-технического и кадрового), как главного фактора жизнедеятельности предприятия, его возможностей. При этом условия хозяйствования таковы, что не обеспечивается воспроизводство потенциала. Ресурсы для этого предприятие может приобретать только исходя из результатов своей деятельности (точнее – амортизационных отчислений и прибыли), а также за счет заемных средств. Оба эти источника инвестиций в кризисной ситуации у предприятия, как правило, оказываются перекрыты.

В настоящее время множество белорусских транспортных предприятий, работая в среде жесткой конкуренции, являются убыточными и находятся в критическом или банкротном состоянии. Причины депрессивного развития много, но главные из них кроются в инерции сложившейся структуры производства, его технологической отсталости и физическом износе основных фондов, в отсутствии приоритетов государственной научно-транспортной политики, определение которых позволило бы провести необходимую реструктуризацию мощностей, в условиях хозяйствования, сложившихся в результате неэффективных с точки зрения реального сектора экономики преобразований, не позволяющих предприятиям зарабатывать средства на модернизацию.

Такое их положение представляет определенную опасность как для экономики и социальной стабильности в регионе и обществе в целом, так и для потенциала и коллектива каждого конкретного предприятия. Ведь транспортное предприятие, являясь одним из основных структурообразующих элементов экономики, выполняет не только свою основную функцию, но и дает средства к существованию многим связанным с ним людям, т.е. несет определенную социальную нагрузку и ответственность.

Неполная загрузка мощностей, а потому и неэффективное их использование, а тем более разрушение созданного потенциала предприятия представляют угрозу экономическим и материальным основам жизнедеятельности коллектива и общества, для поддержания которых он создавался и развивался.

Под **экономической безопасностью предприятия** (хозяйствующего субъекта) следует понимать защищенность его научно-технического, технологического, производственного и кадрового потенциала от прямых (активных) или косвенных (пассивных) экономических угроз и его способность к воспроизводству.

Из всех возможных видов угроз экономической безопасности предприятия – катастрофических (природных и техногенных), информационных, конкурентных, криминальных, связанных с некомпетентностью собственника в производственно-финансовых и институциональных вопросах, организационных и ряда других – особо выделяются и рассматриваются те, что непосредственно направлены на разрушение или ослабление указанного потенциала под воздействием внешних (экзогенных) факторов, определяемых недостатками или слабостью научно-промышленной политики государства в реальном секторе экономики.

Другие угрозы экономической безопасности, перечисленные выше, в том числе и неэффективная научно-производственная и маркетинговая стратегия, некомпетентный менеджмент, также имеющие неоспоримое воздействие на потенциал предприятия, в силу их внутрисистемного происхождения здесь не рассматриваются. Если научно-промышленная политика такова, что условия хозяйствования неизбежно толкают предприятие к банкротству, заставляют его уходить в теневой сектор экономики, использовать бартерные технологии взаиморасчетов на рынке готовой продукции вместо естественных кредитно-денежных отношений, лишают его оборотных средств, средств не только на расширенное, но и на простое воспроизводство, т.е. заведомо «загоняют» предприятие в опасную зону повышенного экономического риска, оценивать состояние экономической безопасности по другим, также существенным компонентам безопасности (информационная, криминальная, экологическая и т.д.) не имеет практического смысла. Считается, что важнее исследовать факторы, влияющие на создание такой внешней экономической среды, которая благоприятствует позитивным тенденциям развития потенциальных возможностей производства и отвечает его интересам.

Состояние и тенденции развития, обеспечивающие экономическую безопасность предприятия, исключают или минимизируют ущерб не только потенциалу этого отдельного предприятия, но и экономи-

ке в целом. В этом и состоит основная функция обеспечения экономической безопасности.

Очевидно, что экономическая безопасность предприятия имеет прямую причинно обусловленную связь с системой и результатами стратегического планирования своего развития в зависимости от целей производства, средств и возможностей их достижения, конкурентной среды, условий хозяйствования и т.д.

В связи с этим одним из определяющих требований к стратегическому планированию предприятия на современном этапе развития является не только необходимость технико-экономического обоснования эффективности управления ресурсами (в условиях избыточности производственных мощностей этот комплексный критерий перестает быть самодостаточным и главным), но и обеспечение критериев и параметров экономической безопасности, определение мер по сохранению созданного потенциала, прежде всего, поиск дополнительных источников ресурсного (финансового) обеспечения, а также способов конкурентной борьбы и завоевания прочных позиций в различных сегментах внутреннего и внешнего рынков конкурентоспособной продукции.

Стратегия экономической безопасности, формулируя цели и указывая объекты стратегии, должна включать:

характеристику внешних и внутренних угроз экономической безопасности предприятия;

определение и мониторинг факторов, укрепляющих или разрушающих устойчивость его социально-экономического положения на краткосрочную и среднесрочную (три – пять лет) перспективу;

определение критериев и параметров (пороговых значений) показателей, характеризующих интересы предприятия и отвечающих требованиям его экономической безопасности;

разработку экономической политики, включающей механизмы учёта воздействующих на состояние экономической безопасности факторов; направления деятельности предприятия по реализации стратегии.

Несмотря на то, что в общем плане комплекс проблем оценки экономической безопасности сформулирован и исследован достаточно полно во многих работах, детальные рабочие методики, учитывающие отраслевую специфику предприятий на корпоративном, фирменном уровнях, где они больше всего и нужны, еще только

появляются, поскольку здесь приемлемы только стандартные подходы, а обобщенные системы критериев, показателей оценки экономической безопасности, как правило, не применимы.

7.2. Показатели и индикаторы экономической безопасности предприятия

От точной идентификации угроз и правильного выбора измерителей их проявления, т.е. системы показателей для мониторинга (их еще называют индикаторами), зависит степень адекватности оценки экономической безопасности предприятия, ситуации, существующей на производстве, и комплекс необходимых мер по предупреждению и парированию опасности, соответствующих масштабу и характеру угроз.

В качестве одной из целей мониторинга экономической безопасности предприятия является диагностика его состояния по системе показателей, учитывающих специфические отраслевые особенности, наиболее характерных для данного предприятия и имеющих для последнего важное стратегическое значение.

Если использовать подобную методику для построения системы количественных и качественных показателей экономической безопасности на уровне предприятия, то в нее необходимо включить следующие главные индикаторы (естественно, данный перечень требует его конкретизации для каждого вида производства, ранжирования показателей на основные и второстепенные):

а) индикаторы производства:

- динамика производства (рост, спад, стабильное состояние, темп изменения);
- реальный уровень загрузки производственных мощностей;
- доля НИОКР в общем объеме работ;
- доля НИР в общем объеме НИОКР;
- темп обновления основных производственных фондов (реновации);
- стабильность производственного процесса (ритмичность, уровень загруженности в течение определенного времени);
- удельный вес производства в ВВП (для особо крупных предприятий-монополистов);
- оценка конкурентоспособности продукции;
- возрастная структура и технический ресурс парка машин и оборудования;

б) финансовые индикаторы:

- объем «портфеля» заказов (общий объем предполагаемых продаж);
- фактический и необходимый объем инвестиций (для поддержания и развития имеющегося потенциала);
- уровень инновационной активности (объем инвестиций в нововведения);
- уровень рентабельности производства;
- фондоотдача (капиталоемкость) производства;
- просроченная задолженность (дебиторская и кредиторская);
- доля обеспеченности собственными источниками финансирования оборотных средств, материалов, энергоносителей для производства;

в) социальные индикаторы:

- уровень оплаты труда по отношению к среднему показателю по промышленности или экономике в целом;
- уровень задолженности по зарплате;
- потери рабочего времени;
- структура кадрового потенциала (возрастная, квалификационная).

Классификация и оценка экономической безопасности предприятия. Применительно к специфике предприятия и в соответствии с фактическими и нормативными значениями его технико-экономических показателей и величиной их отклонения от барьерных (пороговых) значений индикаторов экономической безопасности состояние этого предприятия можно характеризовать:

а) как **нормальное**, когда индикаторы экономической безопасности находятся в пределах пороговых значений, а степень использования имеющегося потенциала близка к технически обоснованным нормативам загрузки оборудования и площадей;

б) **предкризисное**, когда переступается барьерное значение хотя бы одного из индикаторов экономической безопасности, а другие приблизились к некоторой окрестности своих барьерных значений и при этом не были утрачены технические и технологические возможности улучшения условий и результатов производства путём принятия к угрозам мер предупредительного характера;

в) **кризисное**, когда переступается барьерное значение большинства основных (по мнению экспертов) индикаторов экономической безопасности и появляются признаки необратимости спада производ-

ства и частичной утраты потенциала вследствие истощения технического ресурса оборудования и площадей, сокращения персонала;

г) **критическое**, когда нарушаются все (или почти все) барьеры, отделяющие нормальное и кризисное состояния развития производства, а частичная утрата потенциала становится неизбежной и неотвратимой.

Степень живучести транспортных предприятий в условиях кризиса оказалась достаточно высокой, в связи с чем не оправдались прогнозы о прекращении их деятельности. Дело в том, что возможность выживания этих предприятий определяется конкурентоспособностью оказываемых услуг, которые, в свою очередь, зависят от уровня внутренних цен на продукцию и услуги.

На внутренние цены влияют две группы главных факторов:

- 1) расходы на создание научно-технических заделов, заработную плату персонала, амортизационные отчисления;
- 2) цены на расходные материалы – сырье, полуфабрикаты, комплектующие и т.п.

Степень влияния первой группы факторов на уровень внутренних цен постоянно снижается, в то время как второй группы – растет, поскольку цены на топливно-энергетические ресурсы, многие полуфабрикаты и комплектующие приблизились или уже превысили уровень мировых цен.

Закритический момент наступит тогда, когда продукция предприятия станет полностью неконкурентоспособной на внутреннем и внешнем рынках. Пока что такой момент еще не наступил, но в последнее время производство промышленной продукции в Беларуси вплотную приблизилось к пределу, когда оно станет невостребованным и может прекратить свое функционирование.

Поддержание необходимого потенциала предприятия в современных условиях должно основываться на комплексном решении проблемы многоканальности ресурсного обеспечения его жизнедеятельности за счет различных источников, в первую очередь путем стабильного наращивания коммерческого сектора, что будет способствовать минимизации зависимости от госбюджетного финансирования при максимальном сохранении имеющегося потенциала. При этом необходимо учитывать возможности структурной трансформации для эффективной загрузки предприятия, улучшения его финансово-экономического положения и повышения конкурентоспособности.

Завоевание новых рынков для своей продукции как дополнительных источников средств необходимо для компенсации дефицита финансирования и доведения его до уровня пороговых значений показателей экономической безопасности предприятия, ниже которых начинается необратимая деградация его потенциала, при которой сама постановка задачи оценки экономической безопасности теряет смысл.

Выявление и принятие мер, направленных на предотвращение угроз экономической безопасности, предполагает анализ гипотетического состояния предприятия в результате выполнения принятых ранее стратегических для этого предприятия экономических и научно-технических решений, общих тенденций и процессов в востребованности продукции и услуг, инвестиций и т.д.

Поскольку проявление и действие угроз – не одномоментный акт, а сложный динамический процесс, причем процесс детерминированный, т.е. с достаточно жесткой временной структурой причинно-следственных связей событий, происходящих в производстве, то и оценка экономической безопасности должна осуществляться в динамике изменения потенциала этого производства на некотором временном интервале, который должен определяться исходя из представлений о достоверности информации, используемой в качестве базы прогнозирования (технически и экономически обоснованных нормативов, норм и т.п.).

Соответственно для контрольных точек прогнозирования (допустим, на конец каждого года или на конец всего периода) необходим расчет технико-экономических показателей состояния производства предприятия, являющихся основой такой оценки.

Для построения и всесторонней технико-экономической оценки гипотез или возможных стратегий развития производства в контрольных точках установленного горизонта прогнозирования необходим соответствующий инструментарий, в качестве которого могут выступать различные методы, применяемые в экономическом и научно-техническом прогнозировании.

Постоянное усиление факторов, угрожающих экономической безопасности предприятия и обуславливающих его депрессивное развитие, ставит вопрос о создании системы мониторинга состояния и динамики развития предприятия с целью заблаговременного предупреждения грозящей опасности и принятия необходимых мер защиты и противодействия.

Основные цели мониторинга должны быть следующими:

- оценка состояния и динамики развития производства предприятия;
- выявление деструктивных тенденций и процессов развития потенциала этого производства;
- определение причин, источников, характера, интенсивности воздействия угрожающих факторов на потенциал производства;
- прогнозирование последствий действия угрожающих факторов как на потенциал производства, так и на сферы деятельности, обеспечиваемые продукцией и услугами этого потенциала;
- системно-аналитическое изучение сложившейся ситуации и тенденций ее развития, разработка целевых мероприятий по парированию угроз предприятию.

Мониторинг должен являться результатом взаимодействия всех заинтересованных служб предприятия. При осуществлении мониторинга должен действовать принцип непрерывности наблюдения за состоянием объекта мониторинга с учетом фактического состояния и тенденций развития его потенциала, а также общего развития экономики, политической обстановки и действия других общесистемных факторов.

Для проведения мониторинга необходимо соответствующее методическое, организационное, информационное, техническое обеспечение.

Содержание и последовательность осуществления мониторинга:

1. Идентификация предприятия (хозяйствующего субъекта) – объекта мониторинга.
2. Формирование системы технико-экономических показателей оценки экономической безопасности предприятия с учетом специфики его функционирования.
3. Сбор и подготовка информации, характеризующей состояние объекта мониторинга.
4. Выявление (определение) факторов, характеризующих перспективные направления развития предприятия.
5. Моделирование и формирование сценариев или стратегий развития предприятия.
6. Расчет технико-экономических показателей предприятия на всю глубину прогнозного периода.

7. Проведение анализа показателей экономической безопасности предприятия.

8. Разработка предложений по предупреждению и нейтрализации угроз экономической безопасности предприятия.

Изложенный методический подход и инструментарий анализа и диагностики состояния предприятия позволяют с достаточной полнотой исследовать комплекс факторов, угрожающих его экономической безопасности, осмысленно и целенаправленно организовать и выполнить необходимый мониторинг, системно анализировать динамично меняющуюся социально-экономическую ситуацию, проводить технико-экономическое обоснование принимаемых управленческих решений.

Осуществление стратегии стабильного и эффективного функционирования предприятия предполагает комплексное решение следующих задач управления:

- маркетинговые исследования рынка;
- инвестиционное обеспечение производства и воспроизводства за счет рациональной организации денежных потоков и заимствований;
- создание инновационных заделов – научно-технических, технологических, конструкторских – в обеспечение конкурентного превосходства собственной продукции;
- совершенствование структуры и состава кадрового потенциала и т.д.

7.3. Принципы оценки уровня экономической безопасности предприятия

Для оценки уровня экономической безопасности предприятия воспользуемся одним количественным интегральным показателем. Для этого необходимо разработать информативную систему оценки, позволяющую не только зафиксировать расхождение достигнутых на предприятии значений отдельных показателей, характеризующих экономическое состояние, но и выявить характер, интенсивность и значимость угроз экономической безопасности. Эта система оценки должна также служить базой для выявления причин и возможных последствий возникновения подобных угроз.

Прежде всего возникает вопрос, можно ли оценить уровень экономической безопасности каким-то единым интегральным показателем

или для такой оценки необходима совокупность (система) частных показателей, которые позволят не только констатировать, что уровень безопасности высокий или низкий, но и выбрать приоритетные направления противодействия угрозам. Априори можно утверждать, что нужны и те и другие показатели. Однако они должны, с одной стороны, использоваться для разных целей исследования проблемы экономической безопасности, с другой, эти показатели должны быть составлены таким образом, чтобы интегральный показатель мог быть представлен некой функцией, зависящей от частных показателей. В этом случае оценка с помощью интегрального показателя явится базой для глобальных решений, значения же частных показателей послужат основой для выработки направлений противодействия конкретным угрозам в рамках этих глобальных решений.

Начнем с выбора интегрального показателя уровня экономической безопасности.

Если исходить из определения понятия экономической безопасности, приведенного в п. 7.2, уровень безопасности должен отвечать на вопрос, насколько ситуация, сложившаяся в сфере деятельности предприятия, угрожает его независимости.

Из теории катастроф известно, что различают три уровня кризисного состояния в экономике: критическое, кризисное и катастрофическое. Если распространить эти категории на рассматриваемую проблему в глобальном плане, к уровню экономической безопасности также можно подойти с позиций такой «лингвистической переменной»: «плохо», «очень плохо», «безнадежно», дополнив эти категории оценкой «удовлетворительно». В этом случае необходимо найти критерий, относительно которого выставляются эти оценки. Таким критерием может стать маргинальная (предельная) зависимость от внешних источников ресурсов для производственного процесса предприятия, которая определяется отношением дополнительного прироста ресурсов, получаемых извне, к приросту валового дохода:

$$S_{\text{итр}} = \frac{\Delta M}{\Delta R},$$

где ΔM – дополнительное увеличение (прирост) импортных ресурсов в рамках предприятия при увеличении валового дохода на агрегированную денежную единицу;

ΔR – прирост валового дохода на одну агрегированную денежную единицу.

Этот показатель в контексте оценки уровня экономической безопасности предприятия позволяет определить, насколько национальная экономика зависит от внешнего мира. Чем крупнее и независимее предприятие, тем выше склонность к производству всех необходимых сырьевых элементов в рамках предприятия. Это объясняется возможностью таких предприятий обеспечить себя собственными необходимыми факторами производства.

Следовательно, показатель маржинальной склонности к импорту позволяет заключить, что предприятие в меньшей или большей степени зависит от состояния внешней среды и складывающихся в ней форс-мажорных обстоятельств (с позиций экономической безопасности в удовлетворительном, критическом, кризисном или катастрофическом состоянии).

Вместе с тем необходим более глубокий анализ самого показателя. Необходимо учитывать структуру импорта по номенклатурным группам товаров и услуг, стратегическую значимость этих товаров и услуг для предприятия.

Отсюда следует, что помимо интегрального показателя оценки уровня экономической безопасности необходимы частные показатели, с помощью которых можно не только ответить на вопрос, каков этот уровень, но и выявить причины сложившегося состояния, т.е. ответить на вопрос, почему такое состояние сложилось и какими факторами (внешними и внутренними) оно инициируется.

Определив для каждой угрозы три характеристики: интенсивность влияния той или иной угрозы на уровень экономической безопасности V , значимость этой угрозы Z для обеспечения независимости предприятия, ее суверенитета либо для достижения важнейших стратегических целей, вероятность возникновения угрозы p , можно построить множество частных показателей W , каждый из которых будет представлять собой математическое ожидание возникновения угрозы с интенсивностью V и значимостью Z . Для более целенаправленного анализа показателя W целесообразно сгруппировать по категориям. Тогда более четко проявится зависимость уровня экономической безопасности от той или иной комплексной угрозы, что позволит разрабатывать целевые программы (системы взаимоувязанных мер) противодействия комплексу взаимозависимых угроз. Например,

противодействия угрозам, обусловленным вступлением в ВТО, угрозам, обусловленным отсутствием резервов, угрозам, обусловленным экономической экспансией доминирующих предприятий, и т.п.

Математическое ожидание возникновения угроз, являющихся составляющими комплексной угрозы, определяют по формуле

$$\begin{aligned}
 W(i, j) &= \sum_{k=1}^{m(i, j)} M(X(i, j, k)) = \sum_{k=1}^{m(i, j)} M(V(i, j, k)Z(i, j, k)) = \\
 &= \sum_{k=1}^{m(i, j)} (p(i, j, k)V(i, j, k)Z(i, j, k)),
 \end{aligned}$$

где i – индекс комплексной угрозы;

j – индекс составляющей комплексной угрозы;

k – индекс значений характеристик интенсивности и значимости составляющей комплексной угрозы;

m – количество рассматриваемых характеристик интенсивности и значимости комплексной угрозы.

Математическое ожидание возникновения комплексной угрозы определяют по формуле

$$W(i) = \sum_{j=1}^{n(i)} p(i, j)W(i, j).$$

Здесь $n(i)$ – число составляющих i -й комплексной угрозы. Интенсивность влияния угрозы и ее значимость могут быть оценены соответствующими коэффициентами, нормированными к единице. Тогда математическое ожидание зависимости маржинальной склонности к импорту $S_{i, \text{тр}}$ от интенсивности, значимости и вероятности возникновения комплексных угроз может быть представлено функцией

$$S_{i, \text{тр}} = f(W(1), \dots, W(n)),$$

где n – число комплексных угроз экономической безопасности предприятия;

f – функция, убывающая по каждому из своих аргументов.

Вид функции f определяется на основе соответствующих статистических исследований. Можно лишь утверждать, что по мере увеличения значения $S_{i\text{тр}}$ уровень экономической безопасности будет снижаться.

Наряду с подобной дифференциацией в процессе разработки и реализации целевых программ должна осуществляться их координация.

Системность является неременным условием не только собственно обеспечения экономической безопасности, но и достижения эффективности этого процесса за счет рационального использования необходимых материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Особое внимание должно быть уделено интеллектуальным ресурсам, необходимым для целенаправленной адаптации институциональной системы к решению проблем обеспечения экономической безопасности. На основе анализа разрабатываются меры противодействия этим угрозам.

Для того чтобы в результате анализа определить, к какому состоянию (удовлетворительному, критическому, кризисному или катастрофическому) следует отнести достигнутый уровень экономической безопасности, устанавливают соответствующие интервалы значений $S_{i\text{тр}}$. Величина этих интервалов увязывается с результатами анализа последствий возникновения угроз.

7.4. Транспортный фактор экономической безопасности

Роль транспорта в обеспечении экономической безопасности. Транспорт образно называют кровеносной системой страны и ее экономики, обеспечивающей взаимодействие всех субъектов единого народнохозяйственного комплекса, осуществляющей перевозки грузов и людей, объединяющей регионы страны, являющейся связующим звеном между производителями и потребителями товаров, продукции, услуг, без которого функционирование рынка и рыночные отношения невозможны. В этом состоит его огромное социально-экономическое значение для государства и общества в целом. Именно поэтому нарушения в работе транспортного комплекса могут привести к серьезным негативным последствиям для экономической безопасности страны.

Транспортный комплекс – это крупная многоотраслевая сфера, включающая в себя все виды грузового и пассажирского транспорта: железнодорожного, автомобильного, морского, речного, трубопроводного, воздушного, промышленного и городского.

Угрозы безопасности в транспортной системе страны, пути их преодоления и нейтрализации. С учетом вышесказанного необходимо выделить транспортную составляющую и ее важнейшего элемента – автомобильного транспорта – в качестве самостоятельного блока в общей системе национальной безопасности в сфере экономики. Позитивные сдвиги в экономике страны требуют адекватного развития транспортной системы, что предполагает налаженную работу автотранспортного комплекса, доступность и высокое качество предоставляемых услуг, снижение совокупных народнохозяйственных затрат на перевозки пассажиров и грузов, удовлетворение спроса в условиях возникновения неплатежеспособности клиентов автотранспортного комплекса. Решение этих задач в конечном счете и обеспечивает транспортную составляющую национальной экономической безопасности. Для сохранения общей идеологии и структурного единства проблемы логично рассмотреть отраслевые угрозы в аспекте известной классификации макроэкономических угроз экономической безопасности.

Угрозы в сфере перевозочной деятельности. Способность решения функциональной задачи – обеспечение требуемого объема перевозок – важнейший критерий оценки работы автомобильного транспорта. На ее успешное решение оказывает влияние ряд факторов, и прежде всего наличие необходимых перевозочных мощностей, которые определяются резервами провозных и пропускных способностей, а также техническим уровнем подвижного состава. В неразрывной связи с техническим оснащением выступает и кадровый потенциал как важнейший фактор любой производственной деятельности.

Вместе с тем наличие мощностей материально-технической базы говорит лишь о количественной способности обеспечения перевозок. В то же время эффективность работы отрасли во многом зависит от качественного состояния основных производственных фондов. Этот аспект находит отражение в безопасной, безаварийной работе автомобильного транспорта, в способности оказывать качественные услуги по перевозкам (бесперебойность работы, сохран-

ность грузов, своевременность доставки и т.д.). В связи с этим на первый план выдвигается проблема безопасности перевозок.

Сравнительный анализ статистических данных по различным видам транспорта свидетельствует о том, что по абсолютному числу чрезвычайных происшествий автомобильная отрасль является самым опасным видом транспорта. Так, если в автомобильной отрасли число погибших пассажиров и членов экипажа на 1 млрд пасс.-км в 2007 году составило 30 человек, а на воздушном транспорте – 3,63 человек, то на железных дорогах этот показатель оказался практически равен нулю.

При этом значительная часть используемого оборудования не отвечает современным требованиям функционирования транспорта в условиях конкуренции. Также острой проблемой является их низкий технический уровень, оцениваемый моральным износом. Моральный износ можно определить как неспособность техники (технологического контура) обеспечивать соответствие численности персонала и производительности труда нормам доминирующего технологического уклада без ущерба для качества продукции и безопасности движения. Ключевой фактор доминирующего сегодня в развитом мире уклада – микроэлектронные компоненты, а в качестве ядра технологического уклада выделяются вычислительная, оптоволоконная техника, программное обеспечение, телекоммуникации, роботостроение, информационные услуги. В связи с этим недоиспользование преимуществ и компонентов данного уклада может привести к отставанию технологии транспортного производства от базовых отраслей промышленности в части производительности труда, а значит, к неэффективности производства. Доведение же производительности труда до соответствующих норм путем сокращения численности без изменения технологического контура чревато нарушением безопасности движения автотранспорта, а также организации и управления перевозочным процессом.

Таким образом, подытоживая вышесказанное, в числе угроз экономической безопасности в сфере перевозочной деятельности автотранспортной отрасли можно выделить:

- снижение уровня безопасности перевозочного процесса, обусловленное низкой надежностью эксплуатируемой техники;
- высокий физический и моральный износ материально-технической базы вследствие снижения темпов обновления и инвестиционной активности;

- снижение эффективности организации и управления перевозочным процессом ввиду недостаточного внедрения элементов доминирующего технологического уклада, прежде всего современных информационных технологий.

Угрозы в социальной сфере. Один из обязательных аспектов устойчивой работы такого сложного технологического комплекса, как автомобильный транспорт, – кадровый потенциал отрасли. Проблема обеспечения автомобильного транспорта высококвалифицированными специалистами, безусловно, связана непосредственно с их подготовкой: выделением средств на образование, стимулированием и повышением качества образования, приведением материально-технической базы образовательного процесса в соответствие с современными требованиями. Однако есть и другая проблема, которая заключается в создании таких социально-экономических условий в отрасли, при которых кадры имели бы стимулы для эффективной работы.

В связи с этим в социальной сфере можно выделить ряд угроз экономической безопасности, связанных прежде всего с уровнем заработной платы. Принимая во внимание особые условия труда и квалификацию специалистов, необходимо отметить ряд негативных тенденций в этой области. Прежде всего, большой разрыв в оплате труда между автомобильным транспортом и такими отраслями, как газовая (в 3,6 раза), нефтедобывающая (в 3,1 раза), финансово-кредитная сфера (в 2 раза), цветная металлургия и нефтеперерабатывающая отрасль (почти в 1,8 раза). При этом принципиально важно увеличение этого разрыва, что является основным фактором высокой текучести кадров, особенно ведущих профессий.

В аспекте мотивации повышения эффективности труда важно соотношение между заработной платой и производительностью труда. Во-первых, должно быть обеспечено соответствие роста заработной платы росту производительности труда, которое последнее десятилетие в отрасли не выдерживалось, что и послужило фактором снижения заинтересованности в результатах работы и основной причиной оттока квалифицированных кадров. Во-вторых, должно соблюдаться соотношение производительности труда на различных видах транспорта со средним уровнем заработной платы, разумеется, с учетом специфики производства и условий труда.

В социальной сфере есть неоправданная дифференциация оплаты труда отдельных категорий работников, безработица, недоста-

точное пенсионное обеспечение и др. Именно поэтому в отрасли разработан ряд мер, в частности отраслевое тарифное соглашение, программа социальной защиты работников автомобильного транспорта, программа по охране труда и др., реализация которых позволит в значительной степени нейтрализовать эти угрозы.

Угрозы в финансовой сфере. Ключевой фактор, влияющий на финансовое положение отрасли, – убыточность пассажирских перевозок. Между тем в сфере пассажирских перевозок автомобильный транспорт не только удовлетворяет потребности населения в перевозках, но и выполняет функцию его социальной защиты, поддерживая тарифы на уровне, доступном для всех слоев населения.

В городском и пригородном сообщении пассажиры оплачивают только часть стоимости проезда, часть покрываются местными бюджетами, остальная же часть эксплуатационных расходов – за счет доходов от грузовых перевозок. Действующая нормативно-правовая база, предусматривающая компенсацию этих потерь бюджетными средствами, не решает проблему убыточности городских и пригородных перевозок, т.к. все правовые документы носят рекомендательный, а не директивный характер. Поэтому даже заключаемые с большими трудностями контракты с регионами выполняются не в полном объеме.

Фактор убыточности пассажирских перевозок ухудшает финансовое положение автомобильного транспорта. На протяжении ряда последних лет отрасль – хронический должник, т.к. ее кредиторская задолженность постоянно превышала дебиторскую. Причина этой тупиковой ситуации – убытки пассажирского комплекса, поскольку сокращение объемов грузовых перевозок и размера доходов от них уже не позволяли возместить убытки пассажирского хозяйства, а отказ от авансового формирования доходов по проданным билетам обусловил рост кредиторской задолженности.

Для коренного изменения финансового положения предприятий автомобильного транспорта необходимы выделение пассажирского комплекса на самостоятельный баланс и отказ от перекрестного субсидирования пассажирских перевозок за счет грузовых с переходом к их дотированию из республиканского и местных бюджетов, а также определение стандартов качества перевозок, системы льгот и индексирование пассажирских тарифов с учетом возможностей оплаты билетов различными категориями населения.

Однако относительно низкий уровень тарифов автомобильного транспорта приводит к ухудшению его финансового положения и ограничивает возможности для инвестиций.

При этом отрасли приходится концентрировать усилия предприятий на реализации ряда проектов, имеющих общегосударственное значение или позволяющих получить эффект в смежных отраслях промышленности.

Считается, что на реализацию проектов, имеющих макроэкономическое значение, должны привлекаться средства заинтересованных субъектов хозяйствования или государственных инвестиций. Особенно это актуально в связи с тем, что автомобильный транспорт выполняет роль макроэкономического регулятора, несет бремя обеспечения социальной стабильности общества и в связи с этим испытывает дефицит собственных средств для устойчивого развития. Угроза финансовой безопасности заключается в том, что эти условия приводят к сокращению экономического потенциала отрасли из-за жесткого ограничения роста тарифов и отсутствия достаточной государственной поддержки.

В связи с этим обоснованным выглядит предложение о разделении проектов отраслевой инвестиционной программы в зависимости от генерируемых эффектов:

- экономически привлекательные для отрасли;
- экономически непривлекательные для отрасли, но имеющие общегосударственное значение;
- социальные.

В соответствии с данной классификацией возможно несколько вариантов государственной поддержки.

Для *первой группы* проектов, эффект от реализации которых с учетом факторов риска превышает стоимость используемого капитала, возможно финансирование за счет средств предприятий автомобильного транспорта и привлечения инвестиций из внешних источников. При этом важную роль в увеличении инвестиционного потенциала могли бы сыграть разработка и утверждение программы государственной поддержки автомобильного транспорта, включающей:

- предоставление государственных гарантий;
- разработку государственных нормативных документов по среднему и долгосрочному тарифному регулированию, включая индексацию тарифов на перевозки при изменении макроэкономических показателей;

- государственную поддержку финансирования приобретения новых активов, в том числе с применением лизинговых схем;
- формирование государственной политики развития предприятий – поставщиков продукции для нужд отрасли.

Эффекты от реализации проектов *второй группы* можно разделить на эффекты, получаемые хозяйствующими субъектами экономики, и общегосударственные.

Эти проекты должны финансироваться главным образом за счет средств субъектов, а также бюджета. Участие автомобильного транспорта должно выражаться в форме финансовых вложений с возвратом капитала и получением доли прибыли, пропорциональной объему вложенных средств. Для реализации проектов общегосударственного значения необходимы:

- формирование нормативно-правовой базы для использования на автомобильном транспорте различных форм государственно-частных партнерств и концессий (аренда, совместные предприятия, консорциумы и др.);
- компенсация части кредитной ставки;
- предоставление инвестиционных налоговых кредитов по долгосрочным проектам;
- бюджетное финансирование проектов, эффект от реализации которых для отрасли ниже совокупных затрат.

Проекты *третьей группы*, имеющие социальный эффект, не позволяют автомобильному транспорту вернуть вложенные средства и поэтому в обычных условиях не представляют интереса для инвесторов. Их реализация должна осуществляться за счет средств республиканского и местных бюджетов или с использованием механизмов государственной поддержки. Это в первую очередь увеличение дотаций из госбюджета на покрытие убытков от пассажирских перевозок в дальнем следовании, компенсация убытков от перевозок пассажиров в городском и пригородном следовании за счет местных бюджетов, ликвидация убыточности эксплуатации малодетальных автотранспортных линий.

Таким образом, в отрасли существуют угрозы экономической безопасности в каждой из рассмотренных сфер. Несмотря на активную политику руководства отрасли и принятие ряда эффективных мер по устранению негативных тенденций, принесших положительный результат, ситуацию с обеспечением устойчивой работы авто-

мобильного транспорта в долгосрочной перспективе нельзя признать удовлетворительной. В связи с этим становится очевидной необходимость эффективного механизма обеспечения экономической безопасности отрасли, включая разработку пороговых значений индикаторов, организацию постоянного мониторинга экономической ситуации и принятие управляющих воздействий, нейтрализующих выявленные угрозы экономической безопасности.

Таким образом:

1. Позитивные сдвиги в экономике страны обуславливают необходимость адекватного развития транспортной системы, что предполагает ее устойчивую работу, удовлетворение растущего платежеспособного спроса, доступность и высокое качество предоставляемых услуг, снижение хозяйственных затрат на перевозки пассажиров и грузов. Решение этих задач в конечном счете и обеспечивает транспортную составляющую национальной экономической безопасности.

2. Основные угрозы экономической безопасности на транспорте:

а) в сфере перевозочной деятельности:

- снижение уровня безопасности перевозочного процесса, обусловленное низким уровнем надежности эксплуатируемой техники;
- высокий физический и моральный износ материально-технической базы вследствие низких темпов ее обновления и снижения инвестиционной активности;
- снижение эффективности организации и управления перевозочным процессом ввиду недостаточного применения элементов нового технологического уклада и, прежде всего, современных информационных технологий;

б) в социальной сфере:

- увеличивающийся разрыв в оплате труда на транспорте и в базовых отраслях, что является фактором высокой текучести кадров, особенно ведущих профессий;
- недостаточное стимулирование повышения эффективности работы, в частности соотношение между ростом производительности труда и ростом заработной платы;
- неоправданная дифференциация оплаты труда отдельных категорий работников;

в) в финансовой сфере:

- убыточность пассажирских перевозок;
- неадекватное росту инфляции ограничение уровня тарифов на перевозку грузов и пассажиров;
- снижение государственной поддержки инвестиционных программ развития транспорта, имеющих общенациональное значение.

3. Механизм управления экономической безопасностью на транспорте должен быть согласован с общими принципами государственного регулирования защиты национальных интересов в сфере экономики и предусматривать общую оценку экономической ситуации, определение угроз и основных индикаторов их количественной оценки, разработку пороговых значений основных индикаторов, постоянный мониторинг состояния экономической безопасности и выработку мер по нейтрализации угроз.

ЛИТЕРАТУРА

1. Адамчук, В.В. Экономика и социология труда / В.В. Адамчук, О.В. Ромашов, М.Е. Сорокина. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 180 с.
2. Управление персоналом: учебное пособие / Н.П. Беляцкий [и др.]. – Минск: ИП «Экоперспектива», 2000. – 320 с.
3. Вачугов, Д.Д. Практикум по менеджменту / Д.Д. Вачугов, Н.А. Кислякова. – Минск: Высшая школа, 1998. – 115 с.
4. Владимирова, Л.П. Экономика труда: учебное пособие / Л.П. Владимирова. – Минск: Издательский дом «Дашков и К», 2000. – 220 с.
5. Волков, О.И. Экономика предприятия / О.И. Волков. – М., 2000.
6. Егоршин, А.П. Управление персоналом / А.П. Егоршин. – Н. Новгород, 1997. – 137 с.
7. Логистика / Р.Б. Ивуть [и др.]. – Минск: БНТУ, 2004.
8. Ивуть, Р.Б. Бизнес-план предприятия / Р.Б. Ивуть, Н.Н. Пилипук. – Минск: Высшая школа, 2000.
9. Ивуть, Р.Б. Методическое пособие к выполнению курсового и дипломного проектирования по разработке бизнес-плана / Р.Б. Ивуть, Н.Н. Пилипук, Т.Р. Кисель. – Минск: БГПА, 1999.
10. Экономическая безопасность / Р.А. Кожевников [и др.]. – М.: МИИТ, 2001.
11. Малышев, А.И. Экономика автомобильного транспорта / А.И. Малышев. – М.: Транспорт, 1983.
12. Оганесян, И.А. Управление персоналом организации / И.А. Оганесян. – Минск: Амалфея, 2000. – 256 с.
13. Тозик, А.А. Экономика автомобильного транспорта / А.А. Тозик. – Минск: УП «Технопринт», 2002.
14. Хрипач, В.Я. Экономика предприятия / В.Я. Хрипач. – Минск: Экономика, 2000.
15. Экономическая безопасность хозяйственных систем / под ред. А.В. Колосова. – М.: РАГС, 2001.
16. Якокка, Ли. Карьера менеджера / Ли Якокка; пер. с англ. – Минск: Парадокс, 1996. – 432 с.

Учебное издание

ИВУТЬ Роман Болеславович

ЭКОНОМИКА АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА

Учебно-методическое пособие

В 2 частях

Часть 2

Редактор Т.Н. Микулик

Компьютерная верстка Н.А. Школьниковой

Подписано в печать 18.11.2009.

Формат 60x84 1/16. Бумага офсетная.

Отпечатано на ризографе. Гарнитура Таймс.

Усл. печ. л. 15,98. Уч.-изд. л. 12,5. Тираж 150. Заказ 1084.

Издатель и полиграфическое исполнение:

Белорусский национальный технический университет.

ЛИ № 02330/0494349 от 16.03.2009.

Проспект Независимости, 65. 220013, Минск.